

# مبادئ ريادة الأعمال لغير المتخصصين

تأليف

أ.د. أحمد بن عبدالرحمن الشميمري  
أستاذ التسويق وريادة الأعمال  
جامعة الملك سعود

د. وفاء بنت ناصر المبيريك  
أستاذ التسويق وريادة الأعمال المشارك  
جامعة الملك سعود

الطبعة الأولى  
1437هـ 2016م

وفاء المبيريك و أحمد الشميمري، ١٤٣٧هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

المبيريك ، وفاء بنت ناصر

مبادئ ريادة الأعمال لغير المتخصصين / وفاء بنت ناصر المبيريك؛ احمد

عبدالرحمن الشميمري - الرياض، ١٤٣٧هـ

١٢٠ ص ؛ ١٧ × ٢٤ سم

ردمك : ٩٧٨-٦٠٣-٠٢-٠٦١٩-٣

١-ادارة الاعمال ٢. ادارة المشروعات أ. الشميمري، احمد عبدالرحمن (مؤلف

مشارك) ب. العنوان

ديوي ٦٥٨ / ٣٦٤٨ / ١٤٣٧

رقم الايداع: ١٤٣٧/٣٦٤٨هـ

ردمك: ٩٧٨-٦٠٣-٠٢-٠٦١٩-٣

الطبعة الأولى ١٤٣٧هـ ٢٠١٦م

جميع الحقوق محفوظة





## المقدمة

إن رواد الأعمال يلعبون اليوم دوراً كبيراً في صياغة بيئة الاستثمار، حيث يقدمون خلال استثماراتهم منتجات مبتكرة، وخدمات جديدة، ويمنحون فرصاً للعمل، ويخترقون الأسواق الدولية، وبذلك تتيح هذه المشاريع لأصحابها الفرصة لممارسة ما يحبون ويبدعون. ويعتبر التوجه نحو التفكير الريادي توجهاً عالمياً في مؤسسات التعليم العام والعالي. ووضعت كل الدول المتقدمة في العالم خططاً تنفيذية متلاحقة لتعزيز تطبيقات الفكر الريادي في مجتمعاتها الأكاديمية وغير الأكاديمية.

وانطلاقاً من تعزيز هذا الدور والمساهمة في التعليم الريادي أتى تأليف هذا الكتاب كي يكون مقراًً منهجياً ومرجعاً علمياً لتدريس ريادة الأعمال لغير المتخصصين. وهو عبارة عن تبسيط واختصار للكتاب الأصل "ريادة الأعمال" الذي قام بتأليفه الاستاذ الدكتور أحمد الشميمري والدكتورة وفاء المبيريك في طبعته الأولى عام 2010م.

وهذا الكتاب الذي بين يديك هو بمثابة الدليل الإرشادي لإنشاء مشروعك التجاري الصغير. وقد حرص المؤلفان لهذا الكتاب أن يقدم بطريقة مبسطة تخاطب القارئ غير المتخصص. كما تم الاعتماد على العرض بالايضاحات والأمثلة والصور المساندة لإيضاح المفاهيم والخطوات.

ويرحب المؤلفان بجميع الملاحظات والاقتراحات لتحسين وتطوير الكتاب على البريد الإلكتروني التالي [almobaireek@yahoo.com](mailto:almobaireek@yahoo.com).

راجين أن يكون إضافة تثري علم ريادة الأعمال وتطبيقاته. والله الموفق..

المؤلفان

وفاء المبيريك وأحمد الشميمري

2015م





## الفصل الأول : مفاهيم ريادة الأعمال

### أهداف الفصل :

بعد دراسة هذا الفصل سيكون الطالب قادراً على أن:

يشرح فوائد العمل الحر.

يشرح مفهوم ريادة الأعمال.

يعدد الفوائد العديدة لريادة الأعمال

يوضح صفات السمات الأساسية التي يتميز به رائد الأعمال.

يكتشف مدى توفر سمات رائد الأعمال لديه.

يشرح العوامل التي تحقق النجاح لرائد الأعمال.

## الوحدة الأولى : العمل الحر

قبل أن نتعرف على العمل الحر يجب أن نتعرف سويًا على أنواع العمل أي الوظائف وهل هنالك عمل حر وعمل غير حر؟ فالوظيفة إما أن تكون في القطاع العام مثل العمل في إحدى الوزارات كوزارة الصحة ووزارة التعليم ووزارة الدفاع. أو أن تكون في القطاع الخاص كالعامل في إحدى الشركات أو المؤسسات الخاصة مثل العمل في شركة سابك، أو شركة الكهرباء، أو موبايلي، أو بنك البلاد.

وبالتالي فعندما تبدأ رحلتك العملية والدخول في سوق العمل فأمامك أحد الطريقتين. فإما أن تتبع الأسلوب التقليدي المعروف وهو «الوظيفة». أي أن تكون موظفًا لدى طرف آخر. أو أن تبدأ مشروعك وتتوجه إلى العمل الحر.

ومن أمثلة العمل الحر أن يكون لديك محلاً تجارياً لبيع الجوالات، أو تباع أحد المنتجات عبر تطبيقات الجوال الانترنت، أو أن يكون لك محلاً في إحدى الأسواق التجارية. فأنت تعمل لنفسك بشكل مستقل وليس لصالح شركة أو جهة ما. وأنت بذلك تعمل بالعمل الحر.

هل ترغب أن تدخل عالم العمل الحر وتكون رائد أعمال ؟

إذا أردت أن تكون **رائد أعمال** يجب عليك تعلم بعض الأشياء وتستعد لبعض المتطلبات، منها الاستماع إلى ما يقوله الآخرون عن منتجك أو خدمتك، فبعض الأشخاص قد يعجبهم منتجك، بينما آخرون لا يعجبهم. ويجب عليك أن تتعلم ألا تتضايق أو تفقد الأمل عند حدوث ذلك. وحاول التعرف على الأسباب التي جعلت الزبائن لا يعجبهم المنتج. وأبحث عن علاج لهذه المشكلة.

رائد الأعمال يعرف أيضاً كيف يبيع منتجته أو خدمته . تذكر أنك أنت في المشروع بمفردك، ولهذا إذا أردت كسب المال يجب عليك التحدث إلى الأفراد وإقناعهم بشراء ما تبيعه لهم.

**وكرائد أعمال** فأنت لن تحصل على أموال بشكل منتظم كل شهر، فأموالك تأتي مما تبيعه. وبهذا فإن كمية ما تكسبه من أموال سوف يعتمد على الجهد الذي تبذله بعد توفيق الله. ففي بعض الأحيان قد تكسب الكثير من المال، وفي أيام أخرى قد لا تكسب على الإطلاق . ولكي لا يسبب ذلك مشكلة مالية يجب عليك أن تتقن مهارات الإدارة.



## نشاط 1-1

ما هي المزايا والعيوب لأن تقوم بعمل حر في مشروعك الخاص مقابل ان تعمل لدى شخص آخر؟

العيوب	المزايا	
1 2 3	1 2 3	العمل الحر في مشروعك الخاص بك
1 2 3	1 2 3	العمل لدى شخص آخر



## الوحدة الثانية : تعريف ريادة الأعمال

لقد أشارت أدبيات الإدارة إلى العديد من نماذج التعريب لمصطلح ريادة الأعمال ومصطلح رائد الأعمال. ومن الترجمات التي اقترحت لهذا المصطلح: المبادرة، الريادة، المبادرة، الإنشاء، العمل الحر. وبالمقابل يوصف الشخص بأنه المبادر، والرائد، والمبادئ، والمنشئ، والمخاطر، والمبدع الإنتاجي، والجريء.

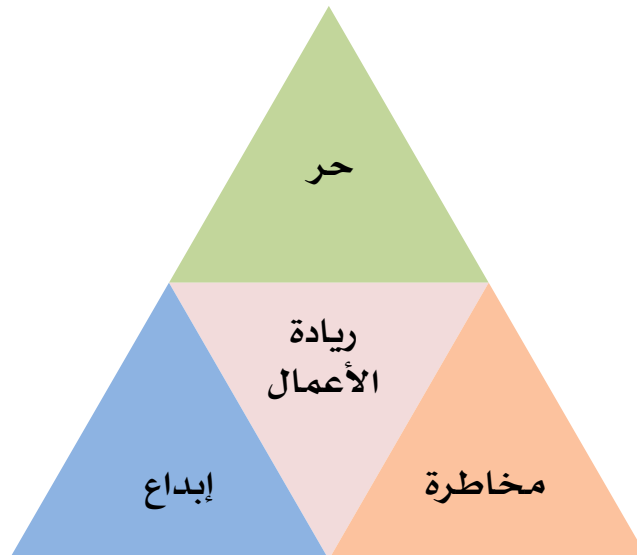
كما أنه اتفق عدد من المراكز والجمعيات والمنظمات في العالم العربي في المؤتمر الدولي الأول لريادة الأعمال عام 2009 في مدينة الرياض على ترجمة الكلمة الإنجليزية فرنسية الأصل **Entrepreneurship** بمعنى (ريادة الاعمال) وترجمة **Entrepreneur** بمعنى (رائد أعمال) لتحسم الجدل حول الترجمة العربية لهذين المصطلحين. وقد وردت عدة تعريفات لهذا المصطلح، والتي منها:

**Burch 1986** الذي عرف مصطلح ريادة الاعمال **Entrepreneurship** على أنه مجموعة أنشطة تقدم على الاهتمام، وتوفير الفرص، وتلبية الحاجات، والرغبات من خلال الإبداع وإنشاء المنشآت.

أما **Dolling 1995** فقد عرفه بأنه عملية خلق منظمة اقتصادية مبدعة من أجل تحقيق الربح أو النمو تحت ظروف المخاطرة وعدم التأكد.

وأخيراً فإن الشميمري والمبيريك **2010** يعرفان **ريادة الأعمال** بأنها (إنشاء عمل حر يتسم بالإبداع ويتصف بالمخاطرة).

نستخلص من هذه التعريفات بأن ريادة الأعمال هي النشاط الذي ينصب على إنشاء عمل حر ويقدم فعالية اقتصادية مضافة، كما أنها تعني إدارة الموارد بكفاءة واهلية متميزة لتقديم شيء جديد اوابتكار نشاط اقتصادي وإداري جديد. وتتسم بنوع من المخاطرة ولكنها المخاطرة المدروسة وبالتالي فهنا ثلاثة عناصر أساسية في التعريف هي :



## فوائد ريادة الأعمال

هناك فوائد كثيرة يمكن أن تتحقق من ريادة الأعمال وإنشاء مشروعك الصغير منها :

1. تحقيق حلمك: يمثل مشروعك التجاري الصغير نواة أو أساساً لمشروع كبير في المستقبل، لأن المشروعات تبدأ صغيرة ثم تكبر بالتدريج. فإذا كنت تحلم أن تكون من أصحاب المشروعات الكبيرة أو من أصحاب الأموال والأعمال فإن مشروعك الصغير هو الخطوة الأولى للوصول لهذا الحلم.
2. توفير فرص عمل: أنك بإنشائك لمحلك التجاري ستوفر فرصة عمل لك وللغيرك.
3. شراء احتياجاتك الشخصية: يمكنك استخدام الأموال التي تربحها لشراء احتياجاتك الشخصية مثل جهاز الكمبيوتر، الجوال، والملابس، أو غيرها من الأشياء. وبذلك تكون قد اعتمدت على نفسك في شراء ما ترغبه.
4. تحقيق عوائد مالية: يحقق لك المشروع التجاري مكاسب مالية عن طريق الأرباح التي يحققها.
5. اكتساب خبرة عملية: عندما تبدأ مشروعاً فإنك ستكسب خبرة عملية في مجال عمل مشروعك مما يفيدك في المستقبل.
6. الادخار: يمكنك ادخار أو حفظ المبالغ المالية التي تكسبها من المشروع والاحتفاظ بها لحين الحاجة.

### نشاط: 1-2

كون مجموعة من زملائك واكتب 5 أنواع مختلفة من المشاريع الصغيرة الموجودة في السوق السعودية، واذكر فوائد المشروع لك. مثل فتح محل بيع لعب الأطفال، أو متجر إلكتروني.

فوائد المشروع	نوع المشروع

## الوحدة الثالثة : سمات رائد الأعمال

إذا كنت ترغب في الدخول في عالم الأعمال وتكون تاجراً وريادياً وتحقق لنفسك النجاح لا بد من أن تعرف أن هنالك سمات أي صفات يجب أن تتوفر في رائد الأعمال لتحقيق النجاح. وقبل أن نتحدث عن هذه السمات دعنا نعرف أولاً من هو رائد الأعمال.

- رائد الأعمال : هو ذلك الشخص الذي يمتلك ويدير عمله بنفسه.
- رائد الأعمال : هو ذلك الشخص الذي لديه القدرة لتحويل فكرة جديدة إلى ابتكار ومشروع ناجح.

ولرائد الأعمال سمات تميزه عن الآخرين تتمثل في هذه السمات السبع الأساسية:  
السمات الشائعة لدى رواد الأعمال:

1. الثقة بالنفس:  
يمتلك رواد الأعمال ثقة بأنفسهم تمكنهم من الالتزام بتحقيق أهدافهم. ورائد الأعمال صاحب شخصية قوية وحازمة. كما أن التفاؤل الذي يحمله يجعله يثق بأنه سوف يحقق النجاح الذي يتطلع إليه.
2. البحث عن الأفكار الجديدة:  
رائد الأعمال يحب التغيير والأفكار الجديدة، ولا يحب التقليد والتكرار. وفي الوقت نفسه يبحث بصورة مستمرة عن طرق مبتكرة لتحسين الأشياء. لذا تجده مطلعاً على أحدث التقنيات والوسائل ومستعد لتبني الأفكار الإبداعية الجديدة.
3. الحماس  
رائد الأعمال لديه طاقة ايجابية كبيرة تدفعه للإنجاز. لديه طموح عالي ونشاط كبير. لا يحب الخمول والكسل والبقاء بلا عمل.
4. لا يخشى الفشل  
الخوف من الفشل هو أحد العوائق الكبيرة التي تواجه رائد الأعمال. لذا فهو ينظر إلى الأمور بإيجابية وتفاؤل. كما أنه يقبل المخاطرة المحسوبة التي تؤدي إلى نجاح كبير.
5. يتقبل النقد  
رائد الأعمال لديه مرونة كبيرة لتقبل آراء الآخرين. والاستفادة من نصائحهم ومشورتهم. ويعتبر الانتقاد والرأي الآخر طريقاً للتحسين والتطوير.
6. المثابرة والاصرار  
رائد الأعمال يعمل بإصرار ومثابرة حتى يصل إلى الهدف المطلوب. وهو يرفض الانسحاب

من المواقف الصعبة. ويصبر على التحدي ويتجاوز العوائق ولا يستعجل النتائج.

### 7. القدرة على الإقناع:

رائد الأعمال لديه القدرة على إقناع الآخرين بفكرته ووجهة نظره باقتدار. كما يستطيع جعل الآخرين يقبلون الفكرة ويستحسنونها.

### الصفات الثمانية لرائد الأعمال

هل تتمتع بصفات رائد الأعمال ؟ هل أنت: (نعم) أو (لا)	
تقدم على المخاطرة: إن رائد الأعمال عادة ما يقدم على بعض المخاطرة المحسوبة ولا يتردد في اقتناص الفرص ويسير حسب بديته.	
صانع قرار: إن كلمة «التأجيل» لا توجد بين المفردات التي يستخدمها رواد الأعمال أنهم يرتاحون إلى القرارات التي يتخذونها ويعرفون إلى أين يذهبون .	
صانع أحلام: إن رواد الأعمال لديهم أحلامهم وهم يناضلون لكي تتحول هذه الأحلام إلى حقائق وهم لا يقولون: «أنا أتمنى» بل يقولون: «أنا سوف أكون»	
صاحب رؤية: فبدلاً من النظر خطوة واحدة للأمام يستطيع رواد الأعمال ان يتخيلوا الصورة الكبرى الكلية سواء في الوقت الحالي أو في المستقبل.	
تتمتع بالدافعية: لأن رواد الأعمال لديهم رؤية وحلم فأنهم غالباً ما يكونون أشخاصاً متحمسين ولديهم دافعية، ولا يتركون شيئاً يقف في طريق تحقيق أهدافهم.	
تمتلك الحماسة: لأن رواد الأعمال تسيطر عليهم أحلامهم فان الحماسة تلعب دوراً كبيراً في تحويل هذه الأحلام إلى حقائق انك يمكن ان تشعر بالحماسة تشع من رجل الأعمال الحقيقي .	
تتمتع بالثقة: إن رواد الأعمال يعرفون إلى أين هم ذاهبون ولماذا وهم واثقون أنهم سوف ينجحون.	
تتمتع بروح النشاط: إن رواد الأعمال يكونون ممتلئين بالحماس والدافعية بسبب أحلامهم لذلك فأنهم يكون لديهم دائماً قدر كبير من الطاقة ويزدادون نشاطاً عندما يرون إن كل خطوة من خطوات حلمهم تقربهم من الحقيقة.	

## نشاط: 1-3

تمرين تقييم سمات ريادة الأعمال لديك:

التالي اختبار بسيط سوف يساعدك في تقييم مدى توافر سمات ريادة الأعمال لديك. من خلال عدد من الاسئلة ستقوم أنت بالإجابة عنها وتحديد الدرجة التي تستحقها على كل سؤال.

ولذا يرجى الإجابة عن الأسئلة بكل صراحة وصدق. واعلم أن الإجابة التي ستذكرها ليست نتيجة نهائية تحدد نجاحك أو فشلك في مشروع ريادة الأعمال. ولكنها مؤشر لك لتحديد ما لديك من سمات وقدرات ومهارات متميزة، وما يحتاج إلى تطوير وتحسين فيها.

أجب عن الأسئلة التالية عن طريق وضع علامة في أي من الأعمدة الثلاثة على يسار الجدول التي تحدد مدى توافر العنصر لديك سواء:

- نعم : يوجد لدي.
- محتمل : من الممكن أن يكون متوافراً لدي.
- لا : لا يتوفر او لا يوجد لدي.





لا 0	محتمل 1	نعم 2	السمات والقدرات والمهارات	الرقم
			أهتم دائماً بأن أكون ناجحاً.	1
			دائماً أجدد في طريقة عمل الأشياء.	2
			استغل أي فرصه ايجابية تظهر أمامي.	3
			أحب أن أكون مسؤولاً عن عمل ما.	4
			أبحث عن المعلومات الجديدة وأتعلمها.	5
			أصر على تحقيق ما أفكر به.	6
			أفكر في ابتكار أشياء جديدة.	7
			لا أشعر بالتعب بسرعة عندما أقوم بعمل ما.	8
			يقال عني أنني عنيد في آرائي.	9
			أفضل أن أحدد بنفسي ساعات مذاكرتي.	10
			أفضل دائماً أن أعمل بمفردي.	11
			أجد متعة كبيرة في مادة الرياضيات	12
			أشعر بالملل بسرعة.	13
			أحتاج التشجيع لكي استمر في العمل.	14
			أحب أن اتخذ قراراتي بنفسي.	15
			يمكن أن أتعرض للفشل	16
			أعتقد أن رواد الأعمال يتعرضون لمخاطر كبيرة.	17
			عندما أفشل أحاول ألا أكرر الأخطاء التي أدت إلى الفشل.	18
			استمتع بحضور المناسبات الاجتماعية لمقابلة الآخرين.	19
			أفضل التعرف على أشخاص جدد وتبادل أرقام الجوال والتواصل.	20
			أحب أن يكون لدي الكثير من المعارف والأصدقاء.	21
			أحب العمل لساعات طويلة من أجل إنجاز أهداف.	22
			أحب استخدام الإنترنت للحصول على المعلومات.	23
			أعتقد أن الإنترنت والجوال وسيلة هائلة للتعرف على أشخاص جدد.	24
			قبل البدء في أي عمل أفضل دائماً أن أحدد خطوات التنفيذ.	25
			المجموع لكل عمود	26
			المجموع الكلي للأعمدة	

حساب الاختبار:

- قم بإعطاء العبارات التي جاءت إجاباتك عليها في عمود « نعم » ( 2 ) درجة لكل عبارة.
- احسب عدد تلك العبارات واضرب العدد  $\times ( 2 )$  .
- اكتب المجموع الذي حصل عليه عمود « نعم » في نهاية العمود.
- كرر نفس الخطوات مع عمود « محتمل » و عمود « لا ».
- احسب المجموع الكلي للأعمدة من خلال جمع درجات الثلاثة أعمدة.

النتيجة :

يمثل الجدول التالي نتيجة ما قد تكون قد حصلت عليه من درجات كلية وتفسير تلك النتيجة.

التفسير	المجموع الكلي للدرجات
<p>لديك امكانيات جيدة لكي تصبح رائد أعمال ناجحاً. وأنت في الطريق الصحيح. والعمل الحرسى يكون مناسباً لك. احرص على تنمية مهاراتك فستكون تاجراً في المستقبل.</p>	<p>من 41 الى 50</p> 
<p>لديك قابلية أن تصبح رائد أعمال ناجحاً. ولكنك تحتاج إلى عمل جاد في صقل وتدريب المهارات والقدرات المتوسطة لديك. لا تيأس إذا كنت جاداً فيمكنك التأهيل فلا يزال هناك متسعاً من الوقت.</p>	<p>من 30 الى 40</p> 
<p>أنت غير مؤهل بشكل كاف لبدء مشروع ريادة أعمال بنفسك. ولكن يمكنك أن تشارك أحد زملائك وتكوين فريق عمل مشترك بينكما يعوض ما قد يكون من نقص لدى أي منكم.</p>	<p>أقل من 30</p> 





## الفصل الثاني : المشروع التجاري

### أهداف الفصل

بعد دراسة هذا الفصل سيكون الطالب قادراً على أن:

تعريف المشروع التجاري.

يفرق بين المشروع الكبير والمشروع الصغير.

يصنف المشروعات حسب المجالات الرئيسية الأربع.

يعلل أهمية ريادة الأعمال.

يحدد خطوات إنشاء المشروع.

## الوحدة الأولى : ماهو المشروع التجاري ؟

### مقدمة

عندما تخرج إلى الشارع تجد أمامك كثيراً من المحلات التجارية. فأنت تشتري الحليب والسكر من التموينات الغذائية (البقالة)، وأنت تشتري الأدوية من الصيدلية، والوجبات الغذائية من المطعم، وخدمة غسيل الملابس من المغسلة. وتذهب للحلاقة لدى الحلاق. كل هذه المحلات هي مشاريع تجارية.

نحن في هذا الفصل سنتعرف على المشاريع التجارية وأنواعها ومجالاتها، والفرق بين المشروع الصغير والكبير، ثم فوائد إنشاء المشروع الصغير، وبعد ذلك خطوات إنشاء المشروع التجاري الصغير.

### تعريف المشروع التجاري

”المشروع التجاري هو نشاط تستخدم فيه الموارد والأموال من أجل الحصول على منافع في زمن معين“

فالمراد المستخدمة مثل الآلات والمعدات والمواد الخام والعاملين (الموارد البشرية). والأموال تتمثل برأس المال.

أما المنافع فهي العوائد التي يجنيها المستثمر من المشروع وتتمثل عادة بالإيرادات والأرباح.

أما الزمن المعين فهو عمر المشروع.

ويطلق على المشروع التجاري أحيانا النشاط التجاري، أو العمل التجاري، أو الأعمال. وتصنف المشروعات التجارية أو الأنشطة التجارية إلى أربعة مجالات رئيسية هي :

### 1. التجارة:

مشروعات التجارة تعتمد على إعادة البيع والوساطة سواء تجارة الجملة أو تجارة التجزئة أو التصدير والاستيراد، وتاجر الجملة هو الذي يشتري البضاعة من المصنع ثم يبيعها إلى تاجر التجزئة، أما تاجر التجزئة فهو الذي تشتري نحن منه كمستهلكين. فهو يشتري من التاجر الجملة ويبيع على الأفراد ومثال ذلك محلات التموينات الغذائية (البقالة)، ومحلات القرطاسية والمستلزمات المكتبية، ومحلات بيع الملابس، والصيدليات، والمتاجر الإلكترونية، ومحلات الأثاث. وكشك بيع مستلزمات الجوال، ومحل بيع الألعاب الإلكترونية، بيع مستلزمات الأطفال. فهذه كلها تقوم بالشراء من تاجر الجملة أو من المصنع وتبيع مباشرة إلى الأفراد.

## 2. الصناعة:

تقوم الصناعة الصغيرة السابقة بنفس المهام التي تقوم بها الصناعة بشكل عام فهي تقوم بتحويل مجموعة من المدخلات (المواد الخام - الآلات- العمال) إلى مجموعة من المخرجات، وهي المنتجات تامة الصنع التي تباع بعد ذلك بالسوق. والصناعات الصغيرة متعددة ومتاحة لرواد الأعمال ويمكنه الدخول في عدد كبير من مجالاتها. ومن ذلك الصناعات الحرفية المختلفة. ومنها صناعة الطباعة، وصناعة الأيس كريم، وصناعة الأثاث، وصناعة المنظفات، وصناعة الأواني الزجاجية، صناعة الحرف واليدوية، تصنيع وتعبئة الحلوى والمكسرات والكعك، تصنيع منتجات البلاستيك وهناك أمثلة أخرى على ذلك كثيرة.

والصناعة للمنشآت الصغيرة لها تحدياتها أيضاً فمن المهم كي ينجح المصنع الصغير أن يقدم منتجات تفوق منافسيه من حيث الجودة والسعر.

## 3. الخدمات:

الخدمات هي منتجات غير ملموسة ولا تتطلب تخزين ولا تحتاج عادة استثمار كبير في المعدات كما هو الحال في مشروعات الصناعة والتجارة، لذا فإن مشروعات الخدمات من المجالات الجاذبة لأصحاب المشروعات الصغيرة. ومن أمثلة تلك المشروعات : خدمات السياحة والسفر، أكشاك المأكولات الخفيفة والأيسكريم، خدمات غسيل الملابس، النزل الصغيرة وتأجير الاستراحات، محلات التجميل، المشاغل النسائية، خدمات تصميم المواقع، خدمات الطباعة والتغليف، أعمال الديكور والتصميم، مراكز إصلاح الأجهزة الكهربائية والإلكترونية ، خدمات التجميل والعناية بالبشرة، البرمجة، غسيل الملابس، خدمات التوصيل والنقل، صيانة الجوالاات وبرمجتها، وتأجير الدراجات النارية.

## 4. الزراعة

المشروعات الزراعية تعتمد على منتجات الزراعة وتتميز عادة بأنها موسمية بحسب نوع المحاصيل ومن أمثلتها مزرعة لإنتاج التمور، وحقول لإنتاج الخضروات الخفيفة مثل النعناع والجرجير والبطيخ. وبيوت محمية صغيرة لإنتاج بعض الخضار، أو الورود أو بيع الفسائل عبر المشاتل الزراعية الصغيرة.

وهناك مشروعات كبيرة وأخرى صغيرة فالمشروعات الصغيرة تتميز بأن رأس مالها صغير، وعدد العاملين محدود، وحجم المبيعات قليل. ويخدم المحيط الصغير حوله. ومن هنا فإن المشروعات الصغيرة لا يمكن أن تعمل في جميع المجالات.

## جدول 1-2 الفرق بين المشروع الكبير والمشروع الصغير

مشروع كبير	مشروع صغير
رأس مال كبير	رأس مال صغير
عدد العاملين كبير	عدد العاملين محدود
حجم المبيعات كبير	حجم المبيعات قليل

ومن الأمثلة على المشروعات الصغيرة مايلي :

التجارة : كشك بيع مستلزمات الجوال، محل بيع الألعاب الإلكترونية، البقالة، بيع مستلزمات الأطفال. بيع الحلويات، والصيدليات والمتاجر الإلكترونية الصغيرة.

الصناعة : صناعة الحرف واليدوية، تصنيع وتعبئة الحلوى والمكسرات والكعك، تصنيع منتجات بلاستيك، صناعة الأثاث.

الخدمات : تقديم المأكولات الخفيفة، الخدمات السياحية، خدمات التجميل والعناية بالبشرة، البرمجة، تنظيف الملابس. خدمات التوصيل والنقل. صيانة الجوالات وبرمجتها، تأجير الدراجات النارية.

الزراعة : زراعة الورود، زراعة الخضروات، زراعة التمور، مشتل صغير.



## نشاط 2-1

قم مع زملائك عبر المجموعات بتصنيف هذه المشروعات وفق تصنيف الجدول :

وكالة سياحة وسفر، متحف خاص، صيدلية، بيع سيارات مستعملة، زراعة النعناع، بيع تحف، صناعة أبواب تراثية، صناعة بشوت، تموينات، تصليح وصيانة ثلاجة تبريد فواكه، توريد أقمشة رجالية، بيع مستلزمات نسائية، بيع ملابس رجالية، نادي لياقة، إنتاج أعلاف، زراعة تمور.

زراعة	خدمات	صناعة	تجارة

## إضاءة

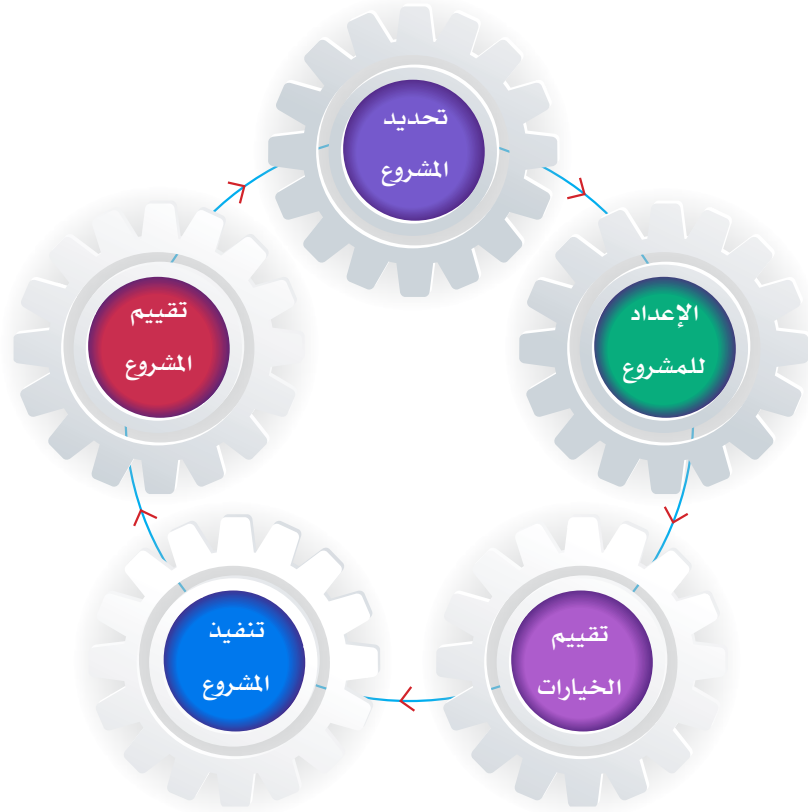
في عام 1994 قام اثنان من تلاميذ المدارس الثانوية في أمريكا رتشارد، وشقيقه ديفيد دارلنج، تحولاً من مجرد اللعب بألعاب الكمبيوتر إلى كتابتها وتصميمها. فقد استطاعا إنتاج عدد من ألعاب التسلية، ولتعريف العملاء بها قاما بالإعلان عنها في مجلات الكمبيوتر الأسبوعية التي كانت تصدر في المدينة التي يقيمون بها، مقابل 70 دولاراً دفعها للمجلة. على الرغم من عدم تأكدهما من النتائج التي سيحصلون عليها من ذلك الإنفاق.

وقد ترتب على تلك الـ 70 دولاراً للإعلانات تلقيهما طلبات لمنتجها وصلت إلى 800 دولار، ما دفعهم بعد مرور سنتين على تأسيس شركة لإنتاج السوفت وير للألعاب . اليوم المشروع يحقق مبيعات تقدر بحوالي 100 مليون دولار سنوياً. كما يعمل به موظفون يتجاوز عددهم 400 موظف. وهكذا فإن مخاطر إنفاق 70 دولاراً في إعلانات نتجت عنها ثروة هائلة.

المرجع : كتاب التاجر الصغير - الشميمري وآخرون - 2014م

## الوحدة الثانية : خطوات إنشاء المشروع الصغير

يقول المثل «إن خطوات الألف ميل تبدأ بخطوة» وإنشاء المشروع الصغير كذلك، فهو يتطلب المرور بخطوات ومراحل عديدة حتى يبدأ ثم يستمر وينجح. ويمكن إجمال الخطوات الأساسية لإنشاء المشروع التجاري الصغير بالآتي :



شكل 1-2 خطوات إنشاء المشروع الصغير

أولاً : تحديد المشروع

تشمل هذه الخطوة تطوير الفكرة لتصبح فرصة، وتحديد المنتج المختار، ومدى حاجة السوق له، ومن هم العملاء؟، وكم هو رأس المال التقريبي المقترح؟

ثانياً : الإعداد للمشروع

تشمل هذه الخطوة خطة الأعمال، وتحديد العاملين بالمشروع، وتحديد موقع المشروع، وكيفية الإنتاج أو تقديم الخدمة، والإيرادات المتوقعة، والمصروفات المحتملة.

ثالثاً : تقييم خيارات المشروع

تشمل هذه الخطوة تحديد مصادر التمويل، فهل سيلجأ رائد الأعمال للاقتراض أم لا؟ ومن أين سيقترض؟ وكم سيقترض؟ وهل سيختار شريك له أو سيقوم بالمشروع مفرداً؟



وأين موقع المشروع؟، ويحدد في هذه الخطوة أيضا الشكل القانوني للمشروع.

رابعاً : تنفيذ المشروع

تشمل هذه الخطوة البرنامج الزمني لتنفيذ عمليات المشروع، ومتى سيبدأ؟، وكيفية إدارة عملياته، وتقسيم الأعمال بين فريق العمل.

خامساً: مراجعة وتقييم المشروع

تشمل هذه الخطوة تقييم أداء المشروع والعاملين فيه، ومدى ربحيته، ومدى تحقيق أهداف المشروع.



## الوحدة الثالثة : عوامل النجاح للمشروع

هناك مجموعة من العوامل التي يجب توفرها في هذه المنشآت لكي تستطيع أن تسيّر في طريق النجاح. كما أن هذه العوامل تشمل العوامل الشخصية الخاصة بمؤسسي المنشأة، ومجموعة العوامل المتعلقة بالبيئة الداخلية للمنشأة، وأخيراً هناك مجموعة العوامل المتعلقة بالبيئة الخارجية والتي لا بد من توفرها لضمان نجاح قطاع المشروعات الصغيرة.

### العوامل الشخصية:

نظراً لأن المنشأة الصغيرة يتم تأسيسها في القطاع الخاص قد يكون لدوافع ذاتية وشخصية خاصة بالمؤسس، فإن القطاع الخاص يتمتع ببعض الخصائص التي يتطلبها العمل الحر والتي يجب أن يراعيها مؤسس المنشأة الصغيرة وأن يتكيف شخصياً وفقاً لها. وحيث أن الربح هو الحافز المحرك للمنشآت في القطاع الخاص فإن تحقيق هذا الهدف يتطلب التالي:

1. طول فترة العمل اليومي مع سيادة نظام الدوامين في الغالب.
2. من المتطلبات الهامة الانضباط في العمل.
3. إجادة العديد من المهارات الهامة مثل اللغة الانجليزية، الحاسب الآلي، الخلفية الإدارية وغيره من المهارات الفنية المهمة.
4. الجدية من قبل المستثمر للتكيف مع ظروف العمل.
5. الحرص قدر الإمكان على اكتساب الحد الأدنى من الخبرة قبل تأسيس المشروع. خاصة وأن فرصة اكتساب الخبرة بشكل عملي وسريع أكبر في المنشآت الصغيرة وذلك لارتباط صاحب المشروع المباشر بأنشطة المشروع فغالباً ما يقضي صاحب المشروع وقتاً طويلاً يومياً في أعماله الخاصة.

### العوامل المتعلقة بالمنشأة:

هناك عدة مقومات أساسية تتعلق بالمنشأة نفسها يجب مراعاتها لتحقيق نسبة أكبر في احتمالية نجاح المشروع ومن هذه العوامل ما يجب الإعداد له وتجهيزه قبل إنشاء المشروع والبعض الآخر يمكن تحقيقه أثناء التشغيل.

- 1- أهم خطوة للإعداد للمنشأة الصغيرة هي إجراء دراسة أولية عن جدوى المشروع والتي على ضوئها يمكن وضع خطة للمشروع حيث وجد أن من أهم المشاكل المسببة للفشل هو تجاهل هذه الدراسة واستئناف المشروع بشكل ارتجالي غير مدروس.
- 2- تطوير القدرات الإدارية اللازمة لسير العمل في المنشأة حيث أن تطوير وتحديث ورفع



كفاءة الإدارة يترتب عليه أن الإدارة في المنشأة تعتمد منهجاً صحيحاً للإدارة في تحقيق أهدافها.

3- تعزيز ودعم وظيفة التسويق في المنشأة الصغيرة والتي تساعد في معرفة السوق والفرص التسويقية والحرص على تحسين جودة المنتج. كما أن التوجهات التسويقية الحديثة تساعد بشكل قاطع في إرضاء العميل.

4- الاهتمام بوظيفة التمويل والمحاسبة، والتي تساعد في وضع الخطط المالية الملائمة مع التعامل مع الجوانب المالية والمحاسبية بطريقة صحيحة تضمن التغلب على المشكلات في هذا الحقل، وترشيد التكاليف عن طريق تخصيص الموارد المتاحة واستخدامها بكفاءة.

### العوامل المتعلقة بالبيئة:

هناك عدد من الإمكانيات اللازم توافرها في البيئة لكي تساهم بشكل فاعل في تمهيد طريق النجاح لهذا القطاع. ومن أهم هذه العوامل الآتي:

1- التخطيط المركزي الحكومي لأنشطة المشروعات الصغيرة مع تحديد أوجه المساعدة التي يحتاج إليها كالتمويل والتسويق وذلك بعد تحديد احتياجاتها. ومثال ذلك إنشاء هيئة المشروعات الصغيرة في المملكة العربية السعودية عام 1437هـ.

2- الدعم الحكومي لعملية تطوير رواد الأعمال **Entrepreneurs** من خلال التنسيق مع الجامعات والمعاهد المتخصصة.

3- دعم الاختراع والابتكار في الجامعات وحث القطاع الخاص للمساهمة في تطوير ودعم البحث العلمي التطبيقي.

4- وجود قاعدة بيانات مركزية تتلاءم مع احتياجات المشروعات الصغيرة وتساعد في توفير المعلومات اللازمة لاتخاذ القرارات.

5- التنسيق مع الجهات التمويلية المختلفة لوضع برامج تمويلية متنوعة وداعمة للمشروعات الصغيرة.

6- تقديم المساعدات التسويقية على المستويين المحلي والدولي.

7- تنسيق التكامل مع المشروعات الكبيرة من خلال توفير المعلومات المتعلقة بالمشروعات الكبيرة من المواصفات اللازمة لاحتياجاتها من مستلزمات الإنتاج التي تقدمها المشروعات الصغيرة.



## إضاءة

### الرخصة الدولية لريادة الأعمال (ILFEN)

وهي رخصة تمنح لمن يكون مؤهلاً لإنشاء مشروعات الأعمال. وهي تعكس إمكانية أن يكون حامل هذه الرخصة قادراً على أن إنشاء عمل ريادي حر بنجاح. وقد تم الإعلان الرسمي للرخصة بنسختها العربية عام 2009. وهو مشروع وطني سعودي طموح يسعى إلى أن ينتشر في العالم العربي كنموذج لتأهيل الشباب نحو العمل الحر بشكل احترافي. وقد تم عقد عدة دورات تأهيلية للحصول على الرخصة الدولية لريادة الأعمال (ILFEN) للرجال والنساء وبمعدل (100) ساعة تدريبية ولمدة ثلاثة إلى أربعة أسابيع، تستخدم فيها أحدث الوسائل والتطبيقات العملية، والتمارين الحديثة، متضمنة كيفية تحويل الفكرة إلى فرصة ثم إعداد خطط العمل، وكيفية الإدارة والتسويق والتمويل، وتزويد المشاركين بالمهارات التطبيقية والفنية اللازمة للمشروعات الريادية. موقع الرخصة الإلكتروني [www.ilfen.com](http://www.ilfen.com)

## كيف يمكن أن تتجنب الفشل ؟

الفشل ليس عيباً والإخفاق ليس نهاية المطاف وقد يفشل رائد الأعمال لكنه ربما استفاد كثيراً من ذلك الفشل لنجاح قادم ولولا وجود الفشل لما استطعنا معرفة كيف الوقوع فيه. وفي هذا القسم نورد عدداً من الاقتراحات التي يمكن أن تساعد في علاج أسباب فشل المشروعات الصغيرة وهي وكما يلي :

### 1- افهم مشروعك بعمق :

من المهم بناء الخبرة والمعرفة المناسبة للنشاط الذي سيزاوله رائد الأعمال. حيث ينصح المستثمر بداية بتحصيل المعرفة اللازمة عن القطاع الذي سيتم الاستثمار فيه وجمع كل المعلومات اللازمة لذلك ومن جميع المصادر من خلال الإطلاع على المصادر المكتبية المختلفة كالمجلات والدوريات، الكتب، التقارير، الإحصائيات. من الضرورة الاتصال بالموردين والعملاء والهيئات التجارية وكل من له علاقة بالقطاع الذي يمكن الاستثمار فيه.

### 2- تطوير خطة عمل ملائمة :

إن إعداد خطه عمل **Business plan** يعد أمراً مهماً لأي رائد أعمال يسير في طريق غير واضح ، ورغم ذلك فإن الكثير من رواد الأعمال لا يخصصون جزء من وقتهم لتطوير هذه الخطة. ومن فوائد العمل أنها تساعد على تمهيد طريق النجاح، كما أنها تعد وسيلة للمقارنة وقياس الإنجازات الحقيقية فضلاً على أن الخطة تساعد رائد الأعمال في التأكد من صحة الفروض قبل اتخاذ أي قرارات مرتبطة بالاستثمار. كما تساعد في مواجهه الصعوبات والتحديات والإجابة على أهم الأسئلة قبل الاستثمار.

## 3- إدارة مصادر التمويل:

إن أفضل وسيلة لمواجهة الصعوبات المالية هو تطوير نظام عمل ، ومن ثم استخدامه في اتخاذ القرارات الصحيحة ، ولا يمكن لأي رائد أعمال تحقيق الرقابة في الاستثمار إذا لم يكن قادر على المحافظة على مركزها المالي. وإن أول خطوة في إدارة المصادر المالية بجدارة هو الحصول على رأس مال تأسيسي جيد حيث أن تكاليف التأسيس باهظة جداً

فهم القوائم المالية :

4- من المهم أن يطلع رائد الأعمال على وضع استثماره من خلال الاعتماد على السجلات والقوائم المالية، حيث أن هذه القوائم تمثل وسيلة إدارية صعبة. ومن متطلبات النجاح الأساسية في أي مشروع هو بناء المفاهيم البسيطة للمحاسبة والتمويل. حيث أن التفسير الملائم لهذه القوائم يعتبر مؤشراً يعتمد عليه للتأكد من صحة الاستثمار، أو التعرف على المشاكل التي يمكن أن يتعرض لها المشروع ومن أمثله ذلك انخفاض المبيعات، تدهور الأرباح، ارتفاع الديون، تقلب رأس المال العامل.

## 5- إدارة الأشخاص بنجاح :

رغم محدودية عدد العاملين في المشروع الصغير إلا أنه لا بد من معرفه إدارة الناس بنجاح حيث أن من متطلبات المشروع استقطاب كفاءات متدربة ويقدم لها حوافز ملائمة. وهذا الأمر مهم حيث أن كفاءة الأشخاص هي التي تحدد مدى نجاح المشروع. وهذه القضية تمثل أحد التحديات التي تواجهها المشروعات الصغيرة.

## 6- اهتم بنفسك :

إن نجاح أي مشروع يعتمد بشكل كبير على سلامتك واهتمامك وتمتعك بصحة جيدة لذا من المهم معالجه أي ضغوط يتعرض لها رائد الأعمال. كما أن من المهم أدرك أن أهم ما يمتلكه المستثمر هو وقته حيث أن من المهم إدارة هذا الوقت بنجاح . ولا يمكن تحقيق هذا النجاح بدون عزيمة وإصرار وصبر .

### تمارين وتطبيقات للمراجعة

أولاً :أجب عن الأسئلة التالية :

- 1- إذا بدأت مشروعاً صغيراً . فماذا سيكون ؟
- 2- لماذا تعتقد أن بدء مشروع صغير سيكون مفيداً لك ؟
- 3- ما الذي تحتاج إليه لكي ينجح مشروعك ؟
- 4- عدد ثلاثة من سمات المشروع الصغير
- 5- ما هي الأسئلة الخمسة التي يجب أن تجيب عنها كخطوات لبدء مشروع صغير ؟
- 6- اذكر واحدة من القدرات التي لدى المشروعات الصغيرة، مقارنةً بالكبيرة التي تجعلها أكثر قدرة على الابتكار :

ثانياً : أكمل الفراغ :

- 1- ..... هو ذلك المشروع الذي يتميز بانخفاض رأسماله ، وقلّة عدد العاملين ، وصغر حجم مبيعاته .
- 2- من المجالات الصناعية التي يمكن أن تعمل بها المشروعات الصغيرة .....
- 3- من المجالات التجارية التي يمكن أن تعمل بها المشروعات الصغيرة .....
- 4- من مجالات الخدمات التي يمكن أن تعمل بها المشروعات الصغيرة .....

ثالثاً : تمرين حسابي

فهد ومحمد وإبراهيم لديهم مشروعاتهم الخاصة بهم. وقد استثمر كل منهم في مشروعه 1000 ريال مدخراته. ويكسب كل واحد منهم 200 ريال من مشروعه شهرياً. إذا كان الجدول التالي يبين ما يفعله كل من فهد ومحمد وإبراهيم بمكاسبهم من مشروعاتهم خلال 3 شهور:

مشروع	المدخرات المستثمرة في بداية المشروع	المكاسب في الشهر الاول 200 ريال	المكاسب في الشهر الثاني 200 ريال	المكاسب في الشهر الثالث 200 ريال
فهد	1000 ريال	اعاد استثمارها في المشروع	اعاد استثمارها في المشروع	اعاد استثمارها في المشروع
محمد	1000 ريال	اعاد استثمارها في المشروع	انفقها على وليمه لأصدقائه	اعاد استثمارها في المشروع
إبراهيم	1000 ريال	انفقها على شراء إطارات لسيارته	انفقها على شراء حذاء رياضي جديد	انفقها على شراء كماليات للسيارة

- أ - كم ستكون استثمارات فهد في مشروعه بعد مرور 3 شهور ؟
- ب - كم ستكون استثمارات محمد في مشروعه بعد مرور 3 شهور ؟
- ج - كم ستكون استثمارات إبراهيم في مشروعه بعد مرور 3 شهور ؟
- د - أي منهم كان الأفضل في التعامل مع مكاسبه واستثماراته ، وبالتالي مشروعه سيحقق مبيعات ومكاسب مائيه أكبر من الآخرين ؟



## الفصل الثالث: تحويل الأفكار إلى فرص

### أهداف الفصل

بعد دراسة هذا الفصل ستكون قادراً على أن :

تعريف الاختراع والابتكار

تحول المشكلات لتكون أساس وضع الحلول الابتكارية.

تصيغ الفكرة التي تفكر فيها.

تقييم الأفكار الجديدة.

تجمع البيانات الخاصة بمشروعك التجاري.

تحلل المعلومات بطريقة فعالة.

## الوحدة الأولى : الإختراع والإبتكار

### تعريف الاختراع

الاختراع : هو كل فكرة جديدة مفيدة قابلة للتطبيق.

الاختراع : هو فكره جديدة لحل مشكلة قائمة وقابلة للإنتاج الصناعي.

وبمعنى آخر فالمخترع من يقدم شيئاً جديداً لم يسبقه أحد إليه. فالعالم الكبير أديسون مخترع لم يسبقه أحد في اختراع الكهرباء وتأسس على ذلك كثير من الاختراعات. ومن إختراعات المسلمين إختراع الإسطرلاب، وتقنيات الكاميرا، ومقياس حرارة الهواء. ومن أمثلة الاختراعات الحديثة: الطائرات بلا طيار، وشاشات البلازما، والهواتف الذكية، والسيارات التي تعمل بالطاقة الشمسية.

براءة الاختراع:

في بداية مرحلة البحث والتطوير لأي ابتكار يمكن لرائد الأعمال أن يبقيه سراً، ولكن عندما يكون المنتج جاهزاً لطرحه في السوق فإنه سيكون عرضة للتقليد وربما تمكن أحد المنافسين بإنتاجه مرة أخرى بكفاءة أعلى من صاحب الابتكار. لذلك تم إيجاد ما يسمى ببراءة الإختراع.

براءة الاختراع: هي حماية مؤقتة لفكرة جديدة مقبولة ومميزة لها الفائدة المجتمعية وإمكانية التطبيق. وهي تمنح المخترع القوة القانونية لمنع أي شخص من استخدام الاختراع دون إذن أو رخصة من المخترع.

ولكي تتمكن من تسجيل الاختراع في المملكة العربية السعودية فيمكنك التواصل مع مكتب البراءات السعودي في مدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية عبر الموقع الإلكتروني. كما يمكنك التسجيل عبر مكتب براءات الاختراع لمجلس التعاون لدول الخليج العربية.

معايير الحصول على براءة الاختراع:

من اجل الحصول على براءة اختراع فإنه من المهم استيفاء المعايير الآتية:

- 1- لا بد أن يكون الاختراع متضمناً شيئاً جديداً ولم يسبق معرفته.
- 2- لا بد أن للفكرة أن تتضمن خطوات مبتكرة، بمعنى أن يكون تطوير الفكرة ليس معلوماً لأي شخص عادي له معرفة في نفس المجال، فلا بد أن تكون عمليات التطوير نقله لا تعديل عادي لمنتج موجود.
- 3- لا بد أن يكون الاختراع ممكن التحويل إلى منتج تجاري أو صناعي.
- 4- أن لا يكون الاختراع في مجالات محظورة او غير مقبولة.



## الابتكار

الإبتكار هو المقدرة على تطوير فكرة أو عمل أو تصميم أو أسلوب أو أي شيء آخر وبطريقة أفضل وأيسر وأكثر إستخداماً وجدوى، وهناك لبس كبير بين الإبتكار والإختراع عند عموم الناس؛ فالإبتكار يعتمد على التطبيق والاستخدام الواقعي أما الإختراع فهو إيجاد الفكرة أو التصميم أو الأسلوب من العدم بحيث أنه لم يكن له مثيل من قبل وليس شرطاً أن يكون الإختراع قابلاً للتنفيذ فإذا ما عدل عليها وأضيف لها تحسينات تسمى هذه الإضافات بالإبتكار.

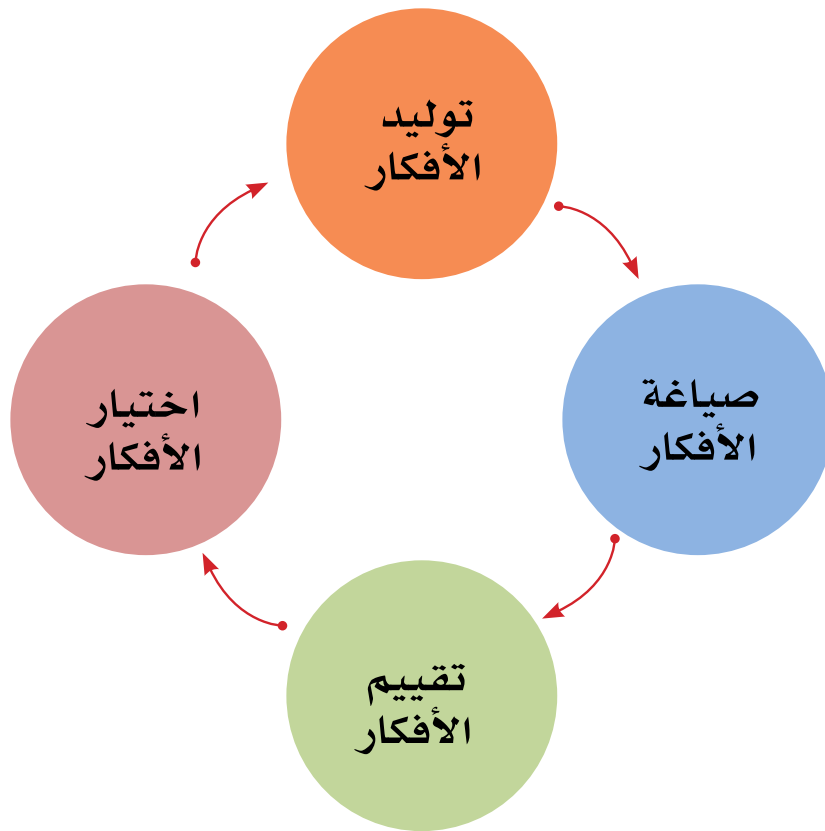
ويشكّل الابتكار في يومنا الحاضر المحرك الأكثر أهمية للنمو الاقتصادي للدول. فهو يعتمد على مناخ اجتماعي داعم للمبادرة ضمن ثقافة من الحرية الاقتصادية والفكرية. ويدرك صناع السياسة ضرورة تشجيع هذا النوع من «النظام المتكامل أو التعاوني للابتكار حتى تنهض الدول. والابتكار هو أساس **ريادة الأعمال** والقاعدة التي ينبنى عليها الاقتصاد المعرفي.



## الوحدة الثانية : مراحل تحويل الأفكار إلى فرص

هناك عدة طرق تقود رائد الأعمال لتحويل الفكرة إلى مشروع، ومن تلك الطرق تلك الطريقة التي طورها فريق الرخصة الدولية لريادة الأعمال في تحديد مراحل تحويل الأفكار إلى فرص. يمكن إختصار هذه المراحل إلى أربع مراحل تظهر بالشكل التالي:

شكل 3-1



### 1. أولاً : توليد الأفكار

الوصول إلى فكرة المشروع الصغير هي نقطة البداية والأساس لنجاحه. فعندما تصل إلى فكرة معينة يجب أن تأخذ في عين الإعتبار أن هذه الفكرة قابلة للتطبيق ويمكن تحويلها إلى مشروع واقعي حقيقي. والأفكار الجيدة تلك هي الأفكار المتناسبة مع البيئة والناعبة من رائد الأعمال نفسه وطورها بذاته وليست المنقولة أو المقلدة حرفياً من الآخرين.



### نشاط 1-3

أكتب على ورقة عنواناً هو : (هذا أنا) وأكتب على يمين الصفحة قائمة من خمسة إلى سبعة أشياء تحبها أو تجيدها على سبيل المثال «أحب القراءة، أحب الحاسب الألي، أجد حل المشكلات» وأكتب على يسار الصفحة قائمة بالأشياء التي تعتقد أنك لا تجيدها أو لا تحب القيام بها. على سبيل المثال "لا أحب الحديث أمام الجمهور، أو لا أحب ألعاب الكمبيوتر".

وعند إنتهائك من الكتابة إسأل نفسك «ما هي المنتجات التي يمكن أن تحسن رغبتك أو قدرتك في هذه الأشياء التي كتبتها؟». ثم إسأل نفسك أي من هذه المنتجات يمكنك تطويرها أو تقديمها للآخرين الذين يحبون نفس ما تحب أو تقدمها كحلول لما لا تحب؟.

أحب أو أجد	لا أحب أو لا أجد
خدمات أو منتجات تحسن وتساعد على ما أحب	خدمات أو منتجات يمكن أن أطورها



### إضاءة

بيرسى شاو Percy Show مواطن انجليزي قدم للبشرية إختراعاً مفيداً أتى من البحث عن حل لمشكلة. وقد أدى ذلك إلى اختراع واحد من أكثر الأفكار استخداماً على مستوى العالم. كان بيرسي يعاني من مشكلة قيادته لسيارته عند عودته يومياً من العمل في أيام الضباب الكثيف الذي تعاني منها إنجلترا. والذي كان يعرضه يومياً لخطر الإنحراف عن الطريق والاصطدام. وقد أنقذه من ذلك الخطر يوماً من الأيام أحد القطط التي كانت تسير على جانبي الطريق بعيونها التي تلمع في الظلام.

من هنا توصل الى اختراع جعله من أصحاب الثروة. حيث صنع بذلك ما سمي «عيون القطط»، وهي عاكسات للضوء صغيرة في حجم عيون القطط، تثبت في الطريق وتضيئ عندما تسقط الأنوار الأمامية للسيارات عليها أثناء الاقتراب منها أو المرور عليها.

المصدر: ويكيبيديا الموسوعة الحرة - Wikipedia, the free encyclopedia

## 2. ثانياً : صياغة الأفكار

يقصد بصياغة الفكرة، القدرة على شرح الفكرة والتعبير عنها بشكل واضح يحدد معالمها ويصف مكوناتها. ويتطلب التعبير عن الفكرة مشاركة الآخرين حتى تنضج ويمكن وضع تعريف لها. ومن الأفكار التي تعين على التعبير عن الفكرة وضع تعريف لها والغرض منها ثم تصنيفها باستخدام مهارات التفكير وفيما يلي أحد التمارين المعينة على التعبير عن الأفكار.

### نشاط 2-3

قم مع مجموعة من الطلاب بالتعبير بشكل مختصر عن الآتي:

م	الفكرة	التعبير
1	شاحن جوال متنقل	جهاز يتم من خلاله شحن بطارية الجوال دون الحاجة إلى مصدر كهرباء.
2	سيارة كهربائية	سيارة تعمل بالبطارية الكهربائية، وتستغني عن البنزين
أضف ثلاثة أفكار وعبر عنها :		
1		
2		
3		

وفي هذه المرحلة يعرض رائد الأعمال أفكاراً مختلفة لمشروعاته وفق المعايير العامة الآتية:

- 1- أن تكون واقعية
- 2- أن تكون قابلة للقياس
- 3- أن تكون محددة

فيجب أن لا تكون الفكرة المراد تنفيذها خيالية بل يجب أن تكون فكرة واقعية ممكنة التحقيق في حدود الإمكانيات المتاحة والقدرات المتوفرة والوقت المحدد، فلا فائدة من وضع أفكار يستحيل تحقيقها لعدم واقعيتها أو أنها ضرب من الأمانى والخيال. كما يجب أن تكون قابلة للقياس والمتابعة حتى يتم تقويمها ومعرفة ما إذا كان هناك تفسير أو عدم تقدم أو انحراف عن المسار المطلوب.

### نشاط 3-3

أعرض أفكاراً لمشروعات ثم تأكد من أنها مستوفية للمعايير الأولية بوضع علامة صح (√).

م	أفكار لمشروعات	واقعي	قابل للقياس	محدد
1				
2				
3				
4				
5				

### 3. ثالثاً : تقييم الأفكار

ليس بالضرورة أن تكون كل فكرة مشروعاً ناجحاً أو أن تكون فرصة استثمارية جيدة. بمعنى أنه ليست كل فكرة ترد إلى ذهنك من الممكن أن تتطور لكي تصبح فرصة استثمارية لمشروع ريادة أعمال ناجح. فالفكرة مهما تعلقت بها وتحمست لها لا بد أن تخضعها للتقييم، حتى لا يؤدي هذا الحماس إلى الفشل.

لذا لا بد من أن تخضع الفكرة للتقييم وفق معايير محددة تساعد على الاختيار السليم للفكرة المناسبة ووفق المعايير التي تتبناها الجمعية السعودية لريادة الأعمال، فإن رائد الأعمال يمكنه تقييم الفكرة من خلال هذه المعايير الخمسة :

المعيار المالي : مدى قدرتك المالية لتحويل الفكرة إلى مشروع

المعيار البشري : توفر الكفاءات البشرية للمشروع  
 المعيار التسويقي : جاذبية الفكرة ووجود طلب كافي في السوق للمنتجات  
 المعيار الشخصي : مدى حماسك ورغبتك بالقيام بالمشروع  
 المعيار المعرفي : خبراتك ومعرفتك في مجال المشروع

### نشاط 3-4

هذا التمرين يساعدك على عرض أفكار عديدة لمشروعات تفكر فيها، ضع علامة صح (√) عندما تستوفي فكرة المشروع المعيار. والمشروع المناسب هو الذي سيحصل على أكثر علامات الصح.

م	أفكار مشروعات	شخصي	معرفي	مالي	تسويقي	بشري
1						
2						
3						
4						
5						

### 4. رابعاً : اختيار الفكرة

وفي هذه المرحلة الأخيرة يتم تحديد الخيار المناسب، ثم قم بزيارة واستشارة أشخاص يديرون أو يملكون مثل هذه الأنواع من الخيارات. فالاستشارة تنوير أساسي للمسيرة وقبلها الاستخارة وطلب العون من المولى القدير فما كما ورد في الأثر ما خاب من استخار ولا ندم من استشار.

وفي هذه المرحلة من المهم أن يقوم رائد الأعمال بترتيب الأفكار وإعداد جدول زمني محدد بالأهداف والإجراءات والأمور الواجب إنجازها لكل مرحلة من مراحل المشروع.



## الوحدة الثالثة : التعرف على السوق

سواء كنت ستبدأ مشروعاً جديداً أو ستشتري مشروعاً قائماً، فإن معرفة السوق أمر جوهري تساعدك على التعرف على عملاءك والإلمام باتجاهات السوق والحفاظ على قدرتك على مواجهة منافسيك.

وعند التعرف على السوق فإننا نبحث عن الإجابة للأسئلة التالية:

- ❖ من هم العملاء المحتملون؟ : من سيستخدمون منتجك؟ ما هي أعمارهم؟ هل هم من النساء أم الرجال؟ هل لديهم اطفال؟ أين يقيمون؟ وهل عددهم كافي للشراء منك؟
- ❖ من يؤثر في قرار شراءهم؟ وأين ستجدهم؟ ما هي المجالات التي يقرأونها؟ ما هي مواقع الويب التي يزورونها؟
- ❖ ماهي توجهات السوق؟ هل الطلب كافي ومستمر لهذا المنتج؟ هل هناك احتمالات للنمو في السوق؟ كم حجم المبيعات المتوقع؟



### إضاءة

في إحدى لقاءات العصف الذهني التي تنظمها شركة "نستله" الشهيرة، التي تمتلك بسكويت الشوكولاتة "كيت كات" Kit Kat . وجهت السؤال التالي للمشاركين في ورشة العمل :

كيف يمكنك أن تصل إلى شيء مختلف من الشوكولاتة؟ أو ما هي الأشياء الأخرى التي يمكننا عملها بالشوكولاتة؟ وهي أسئلة المقصود منها توليد الأفكار، فتيح للمشاركين التفكير الحر حتى ولو كانت الإجابات غريبة. وقد كان من بين الإجابات التالي :

- استخدام رائحتها في تعطير الصابون والشامبو!.
- استخدامها كإنداز للحريق، بالاعتماد على نقطة ذوبانها لتحديد أن درجة حرارة الغرفة قد وصلت إلى مرحلة الخطر!.

المصدر: التاجر الصغير- أحمد الشميمري - الشقري 2014

تحليل السوق :

في تحليل السوق يقوم رائد الأعمال بتحليل كل من

- 1- البيئة الاقتصادية مثل القدرة الشرائية لدى عملاءك، وهل من السهل التوصل اليهم، وأساليب انفاقهم.
- 2- البيئة الاجتماعية مثل اعمار عملاءك، وتركيبه الاسرة، وعدد الاطفال، وأين

تمركزهم، وخلافه.

3- البيئة التنافسية مثل ما هو عدد منافسيك، وكم حصصهم في السوق، وما هي مزاياهم التنافسية بالمقارنة بك.

4- التحليل الرباعي (سوات) (SWOT) : وهو تحليل يقصد به التعرف على اربعة اعتبارات اساسية وهي : نقاط القوة لديك، ونقاط الضعف، والفرص المتاحة أمامك، والتهديدات التي قد تواجه مشروعك. وقد سمي سوات ليعني اختصارا الحروف الأولى للكلمات الإنجليزية (Strength-Weakness-Opportunities-Threats) ويمكنك استخدام الجدول التالي كمثال لتحليل سوات لأحد المشروعات الصغيرة :

الضعف	القوة
التهديدات	الفرص

التحليل الرباعي أو تحليل سوات (SWAT) يشمل ما يلي :

• نقاط القوة Strength

هي الخصائص والصفات والأشياء التي سيميز بها المشروع المستقبلي بحيث تجعله

قوياً مقارنة بالمشروعات الأخرى أمثلة من نقاط القوة التي يمكن للمشروع المستقبلي الاعتماد عليها لنجاحه التميز في الجودة، التميز في السعر، التميز بنوع الخدمة، التميز بقربه من السوق، التميز بانخفاض تكلفته.

#### • نقاط الضعف Weakness

- هي الخصائص والصفات والأشياء التي يمكن أن يعاني منها المشروع المستقبلي، وتقييم على أنها سلبيات تضعف موقف المشروع مقارنة بالمشاريع المنافسة. ومن أمثلة نقاط الضعف التي يمكن أن يعاني منها المشروع المستقبلي، ارتفاع التكلفة الاعتماد على مورد واحد، الاعتماد على عدد محدود من العملاء، عدم توفر المهارات اللازمة.

#### الفرص Weakness

- هي مجمل التطورات المستقبلية التي ستؤثر إيجاباً في نجاح مشروع المستقبلي، وتسمح لك الاستفادة من نتائجها لصالح نجاح المشروع، وهناك أمثلة عن الفرص المستقبلية لمنافع ومكاسب المشروع مثل: خروج بعض المنافسين من السوق، النجاح في الدخول لأسواق جديدة غير الأسواق التقليدية الاستفادة من تطور أو ابتكار أو اكتشاف معين، التوسع في المشروع ليشمل مجالات وأنشطة جديدة.

#### • التحديات Threats

- هي الوقائع والأحداث التي يمكن أن تحدث مستقبلاً وتؤثر سلباً على المشروع المستقبلي، وعلى إدارة المشروع في كيفية التعامل معها بجدية. أمثلة من التهديدات المحتملة: ظهور منافسين جدد في الوقت القريب، ظهور سلع بديلة للسلع التي ينتجها المشروع. اختفاء سلعة مكملة لمنتجات المشروع، احتمالية استصدار قوانين وتشريعات غير ملائمة وليست في صالح المشروع المستقبلي.

### نشاط 3-5

افتراض أن لديك مشروع صغير عبارة عن تصميم مواقع إنترنت وتطبيقات الجوال.

1. فمن خلال المجموعات عدد المخاطر والتهديدات المالية والشخصية والبيئية التي ربما تحدث للمشروع .

2. ضع مع زملائك المقترحات الممكنة في حالة فشل المشروع السابق.

## تمارين وتطبيقات للمراجعة



اولا : أجب عن الأسئلة التالية :

1- إذا فكرت في أن تبدأ مشروعاً صغيراً . فماذا سيكون مشروعك ؟

.....

2- لماذا تعتقد أنه سيكون هناك طلب من العملاء على منتجات المشروع ؟

.....

3- ما هي المهارات التي لديك والتي سوف تجعل هذا المشروع ناجحاً ؟

المهارات	

4- حدد في الجدول التالي القدرات التي يمكنك تذكرها والتي قد يحتاج إليها من يرغب في إنشاء مشروع تجاري . على أن تكون محددا قدر الإمكان :



القدرات	
	1
	2
	3
	4
	5
	6

ثانيا :مراجعة المفاهيم :

1- بعد قراءتك لهذه المواقف التالية، حدد المشروع الذي قد تفكر في البدء فيه أو الاستثمار فيه ولماذا؟

- زيادة قدرها 5% في أسعار الوقود :
- انتقال البقالة الوحيد في الحي الذي تقيم فيه إلى حي آخر:
- ملعب جديد تم بناؤه بالقرب من الحي الذي تقيم فيه :
- زيادة أعداد النساء الملتحقات بسوق العمل :

2- حدد ثلاثة اختراعات، واحتياجات المستهلكين التي استطاعت هذه المخترعات اشباعها:

الاختراع	الاحتياج الذي تم اشباعه
1-	
2-	
3-	

3- حدد اسم أحد رواد الأعمال . وصف ما قدمه من مساهمة :

.....

### (حالة للنقاش) : مشروع صغير لرائدات الأعمال

يعتبر تقديم خدمة جليسة أطفال هي المشروع الأول للعديد من رائدات الأعمال الصغيرات من الطالبات في بعض الدول. وفي العادة فإن معظم جليسات الأطفال في دول الغرب يذهبن إلى منازل الأطفال. إلا إن الشابة الإنجليزية "تاني" كانت لديها فكرة مختلفة. فقد قررت أن تقدم خدمة جليسة أطفال ولكن بمنزلها الخاص، بحيث يأتي إليها أربعة من أطفال الجيران يقضون معها عدد من الساعات. وبهذا فإن الأطفال سوف يلعبون معاً، مما يمكنها من التخلي عن فكرة ذهابها إلى منزل كل طفل وإزالة الحرج لها في ذلك.

وكانت "تاني" تحصل على 10 ريالاً مقابل كل طفل يبقى لديها ساعتين. وبالتالي كان إيرادها عن الأربعة أطفال 40 ريال (10 ريال × 4 أطفال = 40 ريال)

كما كانت "تاني" تقوم بذلك لمدة يومين في الأسبوع. مما ترتب عليه إيراد إسبوعي لها قدره 80 ريال (40 ريال اسبوعياً × 2 أسبوع = 80 ريال)

بينما كانت مجموع تكاليف "تاني" الإسبوعية في شراء العصائر والألبان للأطفال هي 20 ريال اسبوعياً. وبهذا فإن أرباحها الأسبوعية وصلت إلى 60 ريال (80 ريال إيراد - 20 ريال مصاريف = 60 ريال أرباح).

وقد أمكن "لتاني" أن تضاعف من أرباحها عن طريق العناية بمجموعة أخرى من أربعة أطفال في يومين آخرين من الأسبوع. وأيضاً من خلال تقديمها لخدمات جليسة الأطفال في إجازة نهاية الأسبوع يومي السبت والأحد بنفس السعر.

والآن نفترض أنك كرائد أعمال أو كرائدة أعمال. فبماذا تنصحين «تاني» لتحويل فكرة مشروع جليسة الأطفال إلى فرصة لمشروع مربح ؟





## الفصل الرابع خطة الأعمال

### أهداف الفصل

بعد دراسة هذا الفصل سيكون الطالب قادراً على أن:

يعريف خطة الأعمال.

يوضح الغرض من كتابة خطة أعمال جيدة.

يعلل فوائد إعداد خطة الأعمال للمشروعات.

يعدد العناصر الأساسية لخطة الأعمال.

يصمم خطة أعمال.

## الوحدة الأولى : ما هي خطة الأعمال ؟



1. تساعدك على معرفة تكاليف المشروع والإيرادات المتوقع جنيها وبالتالي هل ستحقق أرباح من المشروع أم لا.
2. تساعدك على التعرف على السوق وذلك عن طريق جمع معلومات عن السوق.
3. تساعدك على وضوح الطريق بسبب وضع الأهداف مكتوبة.
4. استطلاع الصعوبات والتحديات المتوقعة للاستعداد لها.
5. إظهار الجدية في العمل عن طريق تحديد المهام المطلوب القيام بها.
6. تسهيل تقييم المشروع من قبل الآخرين للحصول على دعم أو تمويل أو مشاركة.



## إضاءة

أهمية وجود الناصح والمرشد لك:

الناصح أو المرشد هو الذي يقدم لك - بشكل حقيقي - النصائح والإرشادات المستمرة والصادقة والخبيرة، ويساعدك في التغلب على أي استفسارات أو إجابات لما قد يواجهه مشروعك من مشاكل، وذلك كله في أغلب الأحيان بدون أي مقابل. فاحرص على البحث عن هؤلاء فمن فوائدهم

أنهم بمثابة طوق النجاة والملجأ الدائم والأمين لك: بعملك كرائد أعمال فقد لا يتوافر لديك رئيس أو قائد لكي تلجأ إليه للنصيحة أو لتوجيهك إلى الطريق السليم .

- هم طريق لتوسعة شبكتك وعلاقاتك الاجتماعية: فالناصح إن كان رجل أعمال فمن المؤكد أن له شبكة كثيفة من العلاقات، وبمعرفتك به فهو يتيح لك فرصة الدخول إلى تلك الشبكة.

- بناء علاقات طويلة الأجل تتميز بالثقة: في أغلب الأحيان لا يوجد لدى الناصح أي دوافع خفية، فليس لديه منتجات أو خدمات يبيعها لك، لذا فإن إضافة ذلك مع ما لديه من خبرات يوفر أساساً جيداً من الثقة فيه تتطور بمرور الوقت وتصبح أقوى.

المرجع مكتبة رائد الأعمال - [www.Alrowad.com](http://www.Alrowad.com)





## الوحدة الثانية : مكونات خطة الأعمال

تتكون خطة الأعمال من ستة عناصر هامة هي :

### 1- الملخص التنفيذي:

وهو يهدف إلى إقناع القراء بأن مشروعك يستحق التشجيع والدعم، كما يجب أن يشجع القارئ على الاستمرار في قراءة الخطة. وتكتب فيه مختصراً عاماً للنقاط الرئيسية في خطة الأعمال. ويجب أن يكون مختصراً ولا يزيد عن صفحة واحدة.

### 2- وصف تفصيلي عن المشروع:

تتنوع درجة التفصيل لما تقدمه في هذا الجزء بناء على نوع المشروع الذي ستبدأه، ومن سيقراً الخطة، إلا أن وصفك يجب أن يتضمن نقاطاً معينة مثل:

- ما هو المنتج الذي ستقدمه ؟
- ما هي المواد الخام والآلات المطلوبة ؟
- كم عدد الموظفين لديك؟ وما العمل الذي سيقوم به كل منهم؟
- كم عدد الساعات التي ستعملها في المشروع؟
- أين سيكون موقع المشروع؟

### 3- وصف السوق:

ويقصد به تحديد عملائك (زبائنك) ممن سيشترون منتجك. وتبين أن هناك عدداً كافياً من العملاء سيشترون منك. فحتى في أكثر المشروعات ابتكارية، قد يفشل المشروع إذا لم يجد العدد الكافي من العملاء.

كما يتضمن وصف السوق تحليل المنافسين لك في السوق وماهي نقاط قوتهم، وهل تتميز أنت عنهم بشيء. وما هو هذا التميز؟ وهل هذا التميز له قيمة مقدرة عند العملاء ؟



## 4- وصف لخطة التسويق:

لقد أظهرت فيما سبق أن هناك أفرادا سيشترون ما تقدمه من منتج، ولكنك لم تنته بعد، فالمستثمرون أو الداعمون لك يرغبون في معرفة كيف ستصل إلى عملائك بطريقة ناجحة؟

إن الإجابة على هذا السؤال تكون بوضع خطة التسويق المناسبة لمشروعك وميزانيتك.



فمثلاً إذا كانت سلعتك موجهة إلى كل الأطفال في عمر من ستة إلى عشر سنوات فإن توزيع منشور مصمم بشكل جميل وألوان جذابة في أماكن تجمع الأطفال قد تكون طريقة فعالة في الوصول إليهم.

ففي هذا القسم من الخطة تبين كيف الوصول إلى عملاءك باستخدام وسائل التسويق مثل المنشورات، والمطبوعات، والملصقات الإعلانية، أو التسويق من خلال مواقع الإنترنت، أو وسائل التواصل الاجتماعي، أو تطبيقات الجوال.

## 5- وصف لإنجازاتك وقدراتك الشخصية:

بالإضافة إلى ما توصلت إليه حتى الآن في خطة الأعمال لمشروعك، يجب عليك إظهار أنك الشخص المناسب لإنشاء وإدارة المشروع، وذلك من خلال عمل سيرة ذاتية تظهر: إنجازاتك، وأي خبرات تكون لديك وترتبط بالمشروع.

وأيضاً أي معلومات شخصية أخرى ترى أنها قد تزيد من الثقة فيك كرائد أعمال صغير وقادر على تحقيق النجاح. كحصولك مثلاً على درجات متميزة في مقرر الحاسب الآلي في حال كان مشروعك مرتبطاً باستخدامات الكمبيوتر. أو مقرر اللغة الإنجليزية في حال تقديمك لخدمة دروس التقوية في اللغة الإنجليزية.

أو عرض لبعض تصاميمك المتميزة. في حال ارتباط مشروعك بالنواحي الفنية

كتصاميم أو الطباعة.

6- التقديرات المالية:

في هذا القسم من الخطة تضع بعض الأرقام المالية لإظهار أن مشروعك سيتحول في الواقع العملي إلى مشروع مربح، فكل الأوصاف الوردية الجذابة لن تجعل مشروعك ناجحاً إذا أشارت الأرقام إلى احتمال الخسارة. ومن المهم أن تبين تكاليف البداية وكذلك تقديرات الربح أو الخسارة.

❖ تكاليف البداية

تبين في هذا القسم تقدير تكاليف البداية. وهو ببساطة حساب مجموع كل المصاريف التي سوف تتحملها قبل افتتاح مشروعك. وهذه المصروفات يجب تضمينها في خطة الأعمال لإعطاء صورة حقيقية عن كمية الأموال التي سوف تحتاجها لجعل مشروعك يظهر ويبدأ في العمل.

❖ تقديرات الربح أو الخسارة

وفي هذا القسم تبين تقديرات المصروفات وأيضاً المبيعات المتوقعة التي يمكن أن تحققها خلال سنة الأولى للمشروع على أقل التقدير.

وأفضل طريقة لعمل استطلاعاتك المالية هي استخدام قائمة إكسل في جهاز الكمبيوتر الخاص بك. وإذ لم تكن قد استخدمتها من قبل فلا تنزعج فهي سهلة جداً. فقط اطلب من صديقك أن يعلمك كيفية استخدامها، أو حتى حاول أن تتعلمها أنت بنفسك. وفي أقل من ساعتين ستكون قادراً على أن البدء في عمل حساباتك المالية.





## نشاط 1-4 : استخدام النموذج الآتي لتصميم خطة الأعمال لمشروعك نموذج خطة الأعمال

رقم الطلب: التاريخ: :Request Number: Date		
بيانات عن صاحب المشروع A- Personal Data		
		اسم صاحب المشروع Business Owner Name
		رقم السجل المدني Civil ID Number
الحالة الاجتماعية Status Marital	الجنس Sex	تاريخ الميلاد DOB //
		العمر Age
		المرحلة التعليمية Education
عمل Work	منزل Home	الهاتف Phone
جوال Mobile	فاكس Fax	البريد الإلكتروني Email
ص.ب. P.O. BOX المدينة Postal Code الرمز البريدي Street الشارع House Number رقم المنزل		العنوان Address
بيانات عن المشروع B- Project Data		
		اسم المشروع Project Name

				نبذة مختصرة عن فكرة المشروع <b>Abstract of                  Proposed                  Project</b>
				1 سبب اختيار المشروع 2 (أهداف المشروع) 3 <b>Reasons for</b> 4 <b>Choosing the</b> 5 <b>Project (Goals)</b>
				موقع المشروع (الحي - المدينة)
ملاك المشروع <b>OWNERS</b>	الجهة المصدرة <b>Issuing Agency</b>	الترخيص <b>License</b>	٢	الشكل القانوني التراخيص المطلوبة لبدء العمل <b>Required                  Licenses</b>
1			1	
2			2	
3				
4			3	
5				
<b>The Product / Service المنتج / الخدمة</b>				
				وصف المنتج/ الخدمة النهائي للمشروع <b>Final Product                  / Service                  Description</b> التجهيزات التي يحتاجها المشروع

السوق المستهدفة ووصف العملاء Target Market and Customer Description		
		السوق المستهدفة Target Market
		وصف العملاء Customer Description
		المنافسون في السوق Marketplace Competition
عدد العمالة المطلوبة للمشروع :		
المرتب أو الأجر بالسنة	العدد	الوظيفة
		الإجمالي
ج- مصادر تمويل المشروع C- Sources of Project Financing		
القيمة Value	البند Item	
	تمويل شخصي Personal Financing	
	قرض من البنك Bank Loan	
	مصادر أخرى Other Sources	
	إجمالي رأس مال المشروع Total Capital Required	
	المؤشرات المالية المتوقعة للمشروع Financial Indicators	
التاريخ Da	التوقيع Signature	اسم صاحب المشروع Business Owner Name

## الوحدة الثالثة : مصادر المعلومات لإنشاء المشروع

البحث عن المعلومة الصحيحة هو أحد مقومات النجاح للمشروع ومن أهم المدخلات التي تعين على اتخاذ القرار الصحيح. والبحث لا يقتصر على الفكرة المناسبة فقط وإنما يشمل جمع المعلومات المفصلة والتي تجيب على الأسئلة الأساسية بوضوح. ومن ذلك يجب عليك ان تعرف السوق المناسب لفكرتك وان تقوم بتحديد ومعرفة المنافسين وما هو الشيء المميز لديك؟ وماهي نقاط ضعف وقوة مشروعك؟ كل هذا سيسهل عليك تحويل الفكرة الى مشروع ناجح. وهل سيوجد أمامك عقبات لدخول السوق؟ وهل تعرف من أين ستحضر الآلات والمعدات وربما المواد الأولية؟

هذه الأسئلة وغيرها من المعلومات من المهم الإجابة عليها وتوفرها من مصادرها الموثوقة لإتخاذ القرارات الصحيحة في جميع مراحل المشروع. ومن المفيد أن تقوم بجمع المعلومات بنفسك والتعرف بذاتك على المجال الذي ستعمل فيه ومن هم المنافسين لك؟ فجمع المعلومات شخصياً يتيح لك التعلم واكتساب المعرفة اللازمة في المجال. كما سيتيح لك التعرف على المصاعب وربما مفاتيح النجاح لدى من تقابلهم وتسمع منهم. ومن مصادر المعلومات المفيدة ما يلي :

### 1- الغرف التجارية

تعتبر الغرف التجارية من المصادر التي لديها ثروة من المعلومات. وربما وجدت فيها بعض الأقسام واللجان التي تهتم مباشرة بفكرتك. كما يتوفر لديها النشرات الدورية الخاصة والإحصاءات المتعلقة بالصناعة والمنشورات والأدلة الموجهة إلى المشروعات الصغيرة.

### 2- المقابلات الشخصية والبحث عن الخبرات

ليس هناك بالفعل شئ يضاهي التحدث مع الأشخاص المرتبطين بمشروعك المستقبلي. فهؤلاء يملكون المعلومة المطبقة والمجربة وكما قيل «أسأل مجرب ولا تسأل طبيب».

### 3- الجهات الداعمة

هناك جهات داعمة ومتخصصة في كل دولة لدعم رواد الأعمال والمنشآت الصغيرة. كالصناديق الحكومية والجمعيات المتخصصة. فاحرص على التواصل معهم والاستفادة من خدماتهم الاستشارية والمعلوماتية والتسهيلات التي يقدمونها.

### 4- المكتبات

المكتبات المتخصصة والعامّة مصدر أساس للمعلومات وستجد في شبكة الانترنت مكتبات إلكترونية تتيح لك جمع كثير من المعلومات حول إنشاء المشاريع. وكذلك المواقع التثقيفية والتعليمية التي تزخر بالمعلومات عن مشاريع مشابهة وربما دراسات جدوى مصغرة وأفكار تساعد على إنضاج فكرة المشروع.

## 5- المنتديات عبر الإنترنت

استفد من المنتديات والمجموعات في الانترنت فستجد حتماً مجموعة مهمة بمشروعك. وشارك في المنتديات، بل ويمكنك إنشاء منتدى تطرح عليه الكثير من الأسئلة التي تهتمك.

## إضاءة

## موقع مكتبة رائد الأعمال (alrowad.com)

مكتبة رائد الأعمال هو موقع مرجعي تعليمي للشباب المهتمين ب**ريادة الأعمال** تشرف عليه جمعية **ريادة الأعمال** وتستهدف الطلاب والمعلمين في مرحلة التعليم الأولي (ابتدائي - متوسط - ثانوي) حيث يضم الموقع معلومات مفيدة وتوجيهات ونصائح عن **ريادة الأعمال**. كما يتضمن الموقع نماذج وقوالب تتعلق بإنشاء المشروع الصغير، وكذلك يستعرض الموقع القصص والألعاب والمقالات والأدلة التي تساهم في نشر ثقافة العمل الحر. كما يأمل المشرفون على الموقع أن يكون منصة للتواصل مع المهتمين والمتخصصين في **ريادة الأعمال**. يمكنك زيارة الموقع والإستفادة من المعلومات المتنوعة فيه.

الرئيسية | عن الموقع | من أنت | فصلي الخاص | مكتبة الرائدة | مقالات وتعليمات | تسجيل بنا

مكتبة رائد الأعمال مكتبة رائد الأعمال هي موقع مرجعي تعليمي للشباب المهتمين ب**ريادة الأعمال** تشرف عليه جمعية **ريادة الأعمال** وتستهدف الطلاب والمعلمين في مرحلة التعليم الأولي (ابتدائي - متوسط - ثانوي) حيث يضم الموقع معلومات مفيدة وتوجيهات ونصائح عن **ريادة الأعمال**. كما يتضمن الموقع نماذج وقوالب تتعلق بإنشاء المشروع الصغير، وكذلك يستعرض الموقع القصص والألعاب والمقالات والأدلة التي تساهم في نشر ثقافة العمل الحر. كما يأمل المشرفون على الموقع أن يكون منصة للتواصل مع المهتمين والمتخصصين في **ريادة الأعمال**. يمكنك زيارة الموقع والإستفادة من المعلومات المتنوعة فيه.

اختر من القائمة العلوية  
هل أنت معلم ام طالب

هل أنت معلم ..?

هل أنت طالب ..?

مقالات وتعليمات

مكتبة رائد الأعمال

## الوحدة الرابعة : البحث عن المعلومات على شبكة الإنترنت:

لكي تنشئ وتدير مشروعاً صغيراً ناجحاً، لا بد أن تتوافر لديك القدرة على التوصل إلى المعلومات الهامة على النت، واستخدامها لاتخاذ أفضل القرارات لمشروعك .  
وفيما يلي نستعرض النصائح الخمس الأساسية للبحث بطريقة ذكية عن المعلومات:  
1- تحديد الموضوع:

قبل أن تبدأ التعامل بطريقة عشوائية مع محركات البحث، وتبدأ في الكتابة على لوحة المفاتيح كلمات البحث، يجب عليك التوقف والتفكير. ونقطة البداية الأكثر أهمية هي تحديد نوع المعلومات التي تحتاجها.

هل أنت تبحث عن إحصاءات لتدعيم وجهة نظرك؟ أم تبحث عن آخر الآراء عن موضوع معين؟ بعد ذلك فكر في كل الكلمات المفتاحية لموضوعك . فمثلاً لو كنت تريد التوصل إلى معلومات عن استخدام الإنترنت في الإعلان، فسيكون ذلك من خلال اختيار كلمات مفتاحية مثل:

إنترنت، نت، ويب، مواقع الويب، تجارة إلكترونية، صناعة الإعلان، إعلانات الأعمال، الوسائط الإلكترونية، وغيرها .  
2- تحديد نقطة الانطلاق:

يتضمن الإنترنت ثلاث أنواع هامة كنقاط انطلاق إلى حيث تريد الوصول من معلومات يحتاجها مشروعك، وهي:

محركات البحث: واحدة من أكثر نقاط الانطلاق شعبية هي استخدام محركات البحث مثل جوجل ، وياهو، مع ملاحظة أن كل واحدة منهما تغطي جزءاً من الإنترنت، ولهذا فمن المفيد أن تستخدمهما معاً في بحثك.

قواعد المعلومات: الكثير من المعلومات على الإنترنت لا تكون متاحة عن طريق محركات البحث ، أو دليل الموضوعات . بل تكون متاحة من خلال البحث فيما يطلق عليه قواعد المعلومات .

3- بداية البحث:

بالنسبة لبحثك عن معلومات متكاملة لوضع مثلاً خطة الأعمال ، أو بحوث السوق . ابدأ بالبحث في التصنيفات الواسعة. قم بزيارة الدليل للموضوعات العامة المرتبطة بمشروعك لكي تفهم المصطلحات المستخدمة ، وطرق تنظيم المعلومات .

## إضاءة

ابتعد عن "com."

اسم المواقع الذي ينتهي بـ **com.** يكون دالاً على مواقع تجارية .  
المواقع التجارية قد تكون متحيزة ، أو قد تكون معلوماتها غير دقيقة بما فيه الكفاية ،  
كما أنها قد لا تتضمن كل ما تريده من معلومات لمشروعك الصغير .  
اختر المواقع التي تنتهي بـ ( **gov Government.** ) وهي المواقع الحكومية أو التابعة  
للجهات الحكومية . والمواقع التي تنتهي بـ ( **edu Education.** ) وهي المواقع التعليمية  
أو التابعة لجهات تعليمية مثل المدارس والجامعات وغيرها .  
4- تقييم ما توصلت إليه من معلومات:

في أغلب الأحيان يتم التغاضي عن خطوة تقييم المعلومات. ربما أنت قد تشعر بالراحة  
لأنك وجدت المعلومات التي تحتاجها، ولكن هل هي دقيقة ؟ وهل هي ملائمة من حيث  
الوقت؟

تعد خطوة تقييم المعلومات ضرورية لاتخاذ قرارات ناجحة لمشروعك. استعرض مؤهلات  
مقدم المعلومات، والمراجع التي اعتمدت عليها للحصول على المعلومات ، والتاريخ الذي  
قدمت فيه ، والهدف الذي تم نشر المعلومات به على الموقع .

5- استفد من المعلومات الغنية في فيس بوك وتويتر

إذا كنت هل تبحث عن مصدر جيد للمعلومات ووسيط اجتماعي أفضل ؟ اذن اذهب  
إلى فيس بوك أو تويتر. فمعظم ملاك المشروعات الصغيرة على ثقة كبيرة بأن الوسائط  
الاجتماعية هي المكان على النت الذي يقضي فيه أغلب الأفراد أوقاتهم.  
وهكذا فهذه هي النصائح الخمس الأساسية للبحث عن المعلومات على الإنترنت والتي  
ستؤدي بك إلى التوصل إلى أفضل المعلومات اللازمة لمشروعك.





## تمارين وتطبيقات للمراجعة

أولاً: أجب عن الأسئلة التالية :

1- إذا كنت سأقدم على عمل شيئاً ما ، فهل أقوم بالتخطيط قبل البدء ؟

الإجابة :

لا

نعم

إذا كانت الإجابة بنعم. لماذا تخطط قبل بدء العمل ؟

2- إذا كانت الإجابة بلا . لماذا لا تخطط قبل بدء العمل ؟

3- ما هي الخطة ؟

ثانياً : مراجعة المفاهيم :

1- ما الذي تقدمه لك خطة الأعمال بوصفها خريطة طريق لمشروعك ؟

2- حدد عناصر خطة الأعمال.

3- اذكر مصدرين على النت للمعلومات اللازمة لكتابة خطة الأعمال .







## الفصل الخامس : التمويل والتسويق

### أهداف الفصل

بعد دراسة هذا الفصل سيكون الطالب قادراً على أن:

يعدد مصادر تمويل المشروعات التجارية.

يقيم أنسب المصادر المالية المناسبة للمشروع.

يحسب تكاليف المشروع.

يعدد عناصر التسويق الأربعة المتوافقة مع المشروع (المنتج،

التسعير، التوزيع، الترويج)

يبنى خطة تسويقية مصغرة.

## الوحدة الأولى : مصادر تمويل المشروع



هناك عدة مصادر لتمويل المشروع نذكر منها أربعة مصادر رئيسية هي :

### 1- التمويل باستخدام أموالك الشخصية:

قد يتم تمويل المشروع مما ادخرته من أموالك الخاصة، وهنا فلا بد أن تكون قد تعودت على الإدخار خلال الفترة الماضية حتى تستطيع أن تجمع قدرًا كافيًا من المال يساعدك على بدء مشروع تجاري.

### 2- التمويل من خلال الأسرة أو الأصدقاء:

وهذا دائماً ثاني مصدر تمويل يرد إلى ذهن رائد الأعمال الصغير الذي يبحث عن تمويل لمشروعه، وذلك لسببين: الأول أن معظم الأصدقاء وأفراد الأسرة مستعدين وراغبين بل ومشجعين لإبنائهم الجادين. والثاني أن صديقك أو قريبك دائماً سيعطيك ما يقدر عليه من أموال لأنك محل ثقة بالنسبة له. وفي هذه الحالة قد يكون المال هبة فيعتبر حينها من حقوق الملكية، أو يكون قرضاً حسناً فيكون مديونية على المشروع.

### 3- المنح والقروض الحكومية:

هناك صناديق تمويل تخصصها الدولة لتشجيع إنشاء وتطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وتقدم الجهات الحكومية هذه الأموال لهؤلاء الشباب الذين تختارهم من رواد

الأعمال، كمنح أو قروض حسنة بلا فوائد وفق شروط معينة يجب أن يستوفيه المتقدم على القرض أو المنحة. ومن أمثلة الصناديق الحكومية في السعودية صندوق التنمية الصناعي، والبنك السعودي للتسليف والإدخار.

#### 4- حاضنات الأعمال:

حاضنات الأعمال هي «وحدة خدمية تهدف إلى تحويل الأفكار والابتكارات إلى مشروعات اقتصادية منتجة، وذلك من خلال تقديم عدد من الخدمات لرواد الأعمال تشمل التأهيل والدعم المادي والمعنوي والاستضافة والإرشاد». ومن أمثلة الحاضنات في السعودية حاضنات بادر للتقنية، وصندوق المناهل، وحاضنة حرفة.

وتقدم الحاضنات عدة أنشطة أهمها:

توفر مكاناً طبيعياً آمناً، ومرناً، ومزوداً بالمعدات، يمكن لرائد الأعمال أن يعمل فيه (نهاراً وليلاً).

- توفر خدمات اتصال جاهزة يمكن التواصل بالآخرين من خلالها.
- توفر استشارات مهنية، وإدارية، وتقنية مع بعضها البعض مع الاتصال بمصادر رأس المال ورأس المال الجريء، ومنح الولاء، وتمويل القروض، وتمويل حقوق الملكية.
- عادة تنشأ الحاضنات في الجامعات التي يمكن أن توفر اتصالاً إضافياً بكفاءات عالية التخصص، وتسهيلات حوسبة واختيارات بين منظومة من التخصصات.
- تنتج مجتمعاً تداخلياً من رواد الأعمال، والأكاديميين، والأعمال المهتمين والذي يحفز ويشجع عملية الحضنة الهشة في بعض الأحيان.
- تعمل كقنطرة مع المجتمع، والمنشآت المشيدة التي تبحث عن نافذة للتقنيات والابتكارات، ويمكن أن توفر نمواً لرأس المال للمشاركة في حقوق الملكية.



## إضاءة

باجة هو محل لبيع المكسرات والفصص وقد بدأ مؤسس باجة فكرته بتوجيه من والدته وهو في المرحلة الثانوية ببيع الفصص في سيارة على قارعة الطريق. فبدأ مشروعه في مدينة الرياض جوار أسواق المجد في الدائري الشرقي مخرج 15 بسيارة داتسون مع تعليق لوحة قماش مكتوب عليها كلمة «فصص». وخلال فترة قصيرة، حقق من هذا العمل شهرة كبيرة و إقبال كثيف من العملاء حتى أصبح حجم المبيعات لا يتناسب مع الإمكانيات المحدودة لطريقة ووسيلة البيع. بعدها زادت الطموحات نتيجة الاحتكاك بالسوق التجاري و العملاء و ملاحظة حاجة السوق لمثل هذا النشاط. فقدمت والدته 75 ألف ريال لفتح محل محدد بالإيجار، يبعد أبنائها عن البقاء في الشارع وما يمكن أن يتعرضوا إليه من مخاطر ومخالفات نظامية، كما يفتح لهما أفقاً جديدة للتوسع. وقال الابن لوالدته آنذاك: «أخشى أن نخسر فلا نستطيع سداد المبلغ». أجابته: «إن نجحتما ردا مالي، وإن أخفقتما فأنا متنازلة عنه». وتم افتتاح المحل عام 1997م. وبعد تلمس الأخوان لسبل النجاح قاما جميعاً بالتفرغ لعمل في هذا المحل عام 2000م. ومن هنا بدأ الأخوان بناء علامة بارزة في عالم المكسرات بمسمى باجة تملك أكثر من 40 فرعاً منتشرة في المملكة العربية السعودية وفي طريقها للانتشار في الدول العربية.

المصدر: مبادئ إدارة الأعمال - الشميمري وآخرون - طبعة -10 العبيكان للنشر. 2013م.





## الوحدة الثانية : حساب تكاليف المشروع

إن الحسابات الدقيقة لتكاليف المشروع، وما يترتب على ذلك من العمل على تقليل تكاليف المشروع تبين الفرق بين مشروع مربح، وآخر متعثر. ومن خلال متابعة الحسابات تستطيع تحديد المشاكل قبل فوات الأوان، وأي أخطاء مالية تكون قد حدثت مثل ارتفاع في التكاليف، وانخفاض في نسبة المبيعات، وغيرها من الأخطاء في استخدام الأموال.

وتنقسم تكاليف المشروع في صورتها المبسطة إلى قسمين رئيسيين هما :

تكاليف البداية (التأسيس)

1- تكاليف التشغيل

أولاً: تكاليف البداية:

هي تكاليف تنفق مرة واحدة عند بداية المشروع، وقد تسمى أيضاً بالاستثمار الأولي أو تكاليف التأسيس

فالمطعم كمثال لمشروع ريادة أعمال، تتضمن تكاليف البداية فيه كل من تكاليف شراء:

- الموقد

- أواني المائدة ومستلزماتها

- المستلزمات التي لا يتم تغييرها أو استبدالها بشكل متكرر أو منتظم،

- الأثاث والمقاعد والطاولات،

- التكاليف التي تنفق مرة واحدة مثل الديكور والتجهيزات.

ثانياً: تكاليف التشغيل:

هي تلك التكاليف الضرورية لتشغيل المشروع ومن مكوناتها:

1- الخدمات العامة مثل (مياه، وكهرباء، وتليفون، وإنترنت)

2- الرواتب

3- الإعلان

4- التأمين

5- الإيجار

كيف يمكنك تقدير الربح أو الخسارة ؟

في البداية من المهم أن تعرف الإيرادات التي يمكن أن تجنيها من المشروع. وذلك بناء على سعر منتجاتك ومن هنا سنبدأ بكيفية تسعير المنتجات التي تقدمها

تسعير المنتج:

وهناك ثلاثة معايير لتسعير المنتج هي:

التسعير حسب التكلفة: حيث يتم تحديد سعر بيع الوحدة بإضافة هامش ربح معين لتكلفته

سعر بيع الوحدة = التكاليف الفعلية للوحدة + هامش ربح ( % )

1. التسعير حسب سعر المنافسين: وذلك بالتعرف على السعر الذي يحدده المنافسون الذين يبيعون نفس نوع المنتج، وتحديد سعر بيع منتجك بنفس سعر المنافسين، مع ملاحظة أن البيع بسعر أعلى من سعر المنافسين يؤدي إلى قلة المبيعات.

سعر بيع الوحدة من منتجك = سعر بيع الوحدة لدى المنافسين،

2. التسعير حسب السوق: وهو السعر الذي يستطيع الزبون أن يدفعه أو يبدي استعداداً لدفعه، ويمكنك التعرف على ذلك السعر عن طريق سؤال المشتريين المتوقعين عن السعر المناسب من وجهة نظرهم لما يقدمه مشروعك من منتج.

سعر بيع الوحدة من منتجك = سعر البيع الذي يتوقعه المشترون ويرغبون في دفعه.

الربح الإجمالي للمشروع:

والآن بعد أن تعرفت على تكاليفك، وحددت الأسعار التي ستبيع بها منتجاتك، ولكي تحصل على صورة شاملة عن مشروعك، فإنك تحتاج إلى معرفة مجمل الربح للمشروع.

ويتم التوصل لذلك بطرح التكاليف الكلية للبضاعة المباعة من الإيراد الكلي:

مجمل الربح للمشروع = الإيراد الكلي - التكاليف الكلية

ويحسب الإيراد الكلي كالتالي:

الإيراد الكلي = سعر بيع الوحدة × عدد الوحدات المباعة

والمثال التالي يوضح ذلك:

العنود تمتلك مشروع لبيع ساعات اليد ذات التصميم المتميزة للنساء، حيث تشتري الساعات من تاجر الجملة ثم تقوم بإعادة بيعها للزبائن. فإذا كانت العنود تشتري الساعة من تاجر الجملة بسعر 15 ريالاً للوحدة، عندئذ فإن تكاليف المبيعات لكل ساعة لدى العنود هي 15 ريالاً، ثم تقوم العنود ببيع الساعة الواحدة بسعر 30 ريالاً، فهل يمكنك حساب أرباح العنود في حالة بيع 10 ساعات؟

الحل:

الإيراد الكلي = 10 ساعات × 30 ريالاً ( سعر بيع الوحدة ) = 300 ريال

التكاليف الكلية للمبيعات = 10 ساعات × 15 ريالاً (سعر شراء الساعة من تاجر الجملة)

= 150 ريالاً

الربح = 300 ريال ( الإيراد ) - 150 ريال ( تكلفة المبيعات ) = 150 ريال  
 وبمنظرة فاحصة، فإن أرباح العنود لا يمكن ان تكون 150 ريالاً، حيث إن هناك تكاليف  
 تحملتها العنود في سبيل بيع بضاعتها وتحقيق إيراداتها.

للتعرف على الأرباح الحقيقية فإن رائد الأعمال لا بد أن يطرح تكاليف التشغيل  
 من الأرباح الكلية، حيث تنفق العنود 25 ريالاً شهرياً على إعلانات الانترنت والوسائل  
 الاجتماعية لإعلام الناس بتصميم الساعات التي لديها، وكيف يتصلون بها، وبهذا فإن  
 أرباح العنود ستكون:

150 ريالاً ( مجمل الربح ) - 25 ريالاً ( تكاليف التشغيل ) = 125 ريالاً  
 الإيرادات الكلية - التكاليف الكلية ( تكاليف التشغيل + تكاليف البضاعة المباعة ) =  
 مجمل الأرباح  
 الربح لكل وحدة:

لحساب الأرباح لكل وحدة يتم قسمة مجمل الأرباح على عدد الوحدات المباعة. إذا أرادت  
 العنود معرفة الأرباح التي تحصل عليها في كل مرة تبيع ساعة واحدة، فإنها ستقسم  
 الأرباح على عدد الوحدات من الساعات التي تبيعها:  
 الربح لكل وحدة = 125 ريالاً ÷ 10 ساعات = 12.5 ريال،



## الوحدة الثالثة : التسويق

ما هو التسويق ؟

هناك تعريفات عديدة للتسويق منها:

”التسويق هو إتاحة المنتج المناسب، بالكمية المناسبة، فى المكان المناسب، فى الوقت المناسب، وتحقيق أرباح من ذلك“.

❖ عناصر المزيج التسويقي :

هناك أربعة عناصر رئيسة تمثل مكونات المزيج التسويقي يشار لها اختصاراً باللغة الإنجليزية Ps4 لتضمنها على عناصر تبدأ مسمياتها باللغة الانجليزية بحرف P. وهي المنتج **Product** ، والمكان **Place** ، والسعر **Price** ، والترويج **Promotion**.





## إضاءة

## كيف تقنع العميل للشراء منك

- قدم سعراً ثابتاً ، فإن العملاء يحبون معرفة ما سيدفعونه بالضبط، بل في الغالب سيدفعون المزيد عندما يشعرون براحة البال .
- قدم استشارة مجانية . إن نصف ساعة تستغرقها في بناء المزيد والمزيد من الألفة مع عملائك تعنى انك تعمل لخدمتهم، فانك إذا استحوذت على انتباه الجمهور فانه يمكنك تعويض نصف الساعة في أجرك .
- ابدأ صغيراً . قدم سلع وخدمات في متناول الجميع لتتمكن من بناء الثقة، وبمجرد أن يحبك العملاء ، ستستطيع حينئذ أن تتوسع وتعرض المزيد .
- قدم ضماناً لعملك، فإن الضمانات تبني الثقة، وبناء الثقة يعنى الحصول على عملاء ومبيعات أكبر في المستقبل .

المرجع : المبيريك، وفاء . مبادئ ريادة الأعمال . الشقري . 2014م

## نشاط 5-1

- ينقسم الطلاب الى ثلاثة مجموعات . وتضع كل مجموعة سلعة اشتراها احدهم مؤخراً (مثال للسلع : لعبة ، طلاء اظافر ، بسكويت شوكولاته، شامبو، وغيره )
- تحصل كل مجموعة على بطاقة من البطاقات الثلاثة الآتية :
- منافسة
  - سعر
  - موقع .
- فريق المنافسة يقوم بعصف ذهني لعدد السلع التي تنافس السلعة التي حددتها المجموعة . . وهل السلع الاخرى تكون الافضل ؟
- فريق السعر يحدد ما اذا كان السعر الذي اشترؤا به السلعة مرتفع او منخفض . وهل يوجد سلع مشابهة تباع بأسعار اقل ؟
- فريق الموقع يناقش اين تباع السلعة ؟ وهل الموقع ملائم للسلعة ام لا ؟

## الوحدة الرابعة : الخطة التسويقية

لكي تبدأ مشروعاً ناجحاً، فيجب عليك فهم ما الذي تقدمه للعميل؟ وكيف يختلف ما تقدمه عن غيرك من المنافسين؟ هذا ما ستجيب عليه خطة التسويق التي تساعدك على فهم الفوائد والسمات الهامة لمنتجك. وكيف تجذب وتحافظ على العملاء.

### مكونات خطة التسويق :

تتكون خطة التسويق من المكونات الرئيسية التالية:

#### 1- أهداف الخطة:

وتبين الأهداف الغرض من المشروع، وما الذي تريد إنجازه؟ وما هو حجم المبيعات الذي تريد تحقيقه.

#### 2- الاستراتيجيات

وهي تحدد الأساليب التي ستصل بها إلى ما تريد. وتتضمن عدة استراتيجيات :  
استراتيجية التسعير : وفيها تحدد السعر الذي ستبيع به منتجك.

○ استراتيجية المنتج :تناول كل ما يتعلق بالمنتج من حيث مستوى الجودة، التصميم، وغيره.

○ استراتيجية المكان : ماهى قنوات التوزيع ؟ هل سيكون هناك متجر؟ وأين موقعه؟

○ استراتيجية الترويج : وتتضمن الخمسة أنواع الرئيسية للترويج وهي الاعلان، والبيع الشخصي، وتنشيط المبيعات، والعلاقات العامة، والتسويق المباشر.

#### 3- الميزانية:

وتشتمل وضع ميزانيات لكل من : المبيعات، وأساليب ووسائل التسويق.

### نشاط 2-5 الخطة التسويقية المختصرة

استخدم النموذج التالي في وضع خطة تسويقية مع زملائك في الصف عبر المجموعات بعد أن تختار كل مجموعة مشروعاً محدداً يختلف عن المجموعات الأخرى في الصف.

### أهداف الخطة

- المبيعات بالريال السعودي : .....
- الحصة السوقية : .....
- السوق أو الأسواق المستهدفة : .....
- العميل الرئيسي المستهدف : .....
- وصف المنتج : .....



## تمارين وتطبيقات للمراجعة

أولاً أجب عن الأسئلة التالية :

في الجدول أدناه :

- 1- اكتب خمسة منتجات تشتريها بشكل منتظم . مثال : أحذية رياضية ، شامبو للشعر.
- 2- بالنسبة لكل نوع من المنتجات حدد كل الماركات التي يمكنك تذكرها . فمثلاً أديداس ماركة للأحذية الرياضية. و صن سيلك كمثال لشامبو الشعر.
- 3- ابحث عن عدد 2 منتجات تدعم المشاريع مالياً وأكتب عنها تقريراً مختصراً.

المنتج	الماركة ( العلامة التجارية )

4- ما هو التسويق :

5- كيف تساعد بحوث السوق رواد الأعمال على الحصول على التمويل ؟

6- ما هو الهدف من إجراء تحليل سوات SWOT ؟

7- ما هي الأربع عناصر التي تكون المزيج التسويقي ؟

ثالثاً : اختبر معلوماتك :

اقرأ الجمل التالية وحدد ما إذا كانت صحيحة أم خاطئة :

1- **صح خطأ** - الفائدة الوحيدة من إجراء دراسة السوق هي تحديد نوع الأفراد الذين يشترون المنتج.

2- **صح خطأ** - بحث السوق يساعدك في تحديد من هم منافسيك.

3- **صح خطأ** - السوق المستهدفة تكون أصغر من السوق الكبيرة .

4- **صح خطأ** - كل المشروعات لديها نفس الأهداف التسويقية .

5- **صح خطأ** - أهداف السوق يجب أن يكون لها إطار محدد من الوقت .

6- **صح خطأ** - المزيج التسويقي هو خليط لأربعة عناصر .

رابعاً : تمرين حسابي :

قرريحي ان يصبح **رائد اعمال** وان يقوم بأكبر عدد ممكن من الاعمال لكسب المال. وقد فكر في الاعمال التي يمكنه القيام بها وحددها في غسيل سيارات الجيران ، وتوصيل الطلبات للجيران.

- استخدم المعلومات التالية لمساعدة يحيى فى التفكير فى الاعمال التى يمكنه أن يبدأ بها مشروعه **كرائد اعمال** صغير ويكسب الكثير من المال.

غسيل السيارات	ثمان غسيل السيارة الواحدة 10 ريال
توصيل الطلبات	ثمان توصيل الطلبات لمرة واحدة 5 ريال

- اذا قام يحيى بغسيل 6 سيارات للجيران فكم سيكسب من اموال ؟
  - اذا قام يحيى بتوصيل الطلبات للزبائن 8 مرات فكم سيكسب من اموال ؟
- قرر يحيى اداء أكبر عدد من الاعمال لكسب المزيد من المال لشراء دراجة جديدة حديثة اعجبته فى احد المتاجر. ولذا فقد عمل جدول لمتابعة الاعمال التى يقوم بها لمدة شهر. اكمل الجدول مع يحيى لمساعدته فى معرفة الاعمال التى يقوم بها كل شهر.

الاسبوع	1	2	3	4	المجموع
غسيل السيارات	7 مرات	10 مرات	4 مرات		
توصيل الطلبات	10 مرات	9 مرات		12 مرة	
الاعمال الكلية التى يقوم بها يحيى	16 مرة		12 مرة	19 مرة	

- حدد مجموع مكاسب يحيى من كل عمل خلال شهر .
- مجموع مكاسب يحيى من العاملين .
- ما رأيك اى العاملين يحقق ليحيى مكاسب أكثر؟ ولماذا ؟
- اذا كان يحيى يدخر 3/1 مما يكسبه من اموال لشراء الدراجة التى يريدتها . فكم سيدخر كل شهر؟
- اذا كان ثمن الدراجة التى يريدتها يحيى 1395 ريال . فكم شهر يحتاجها لإدخار ثمن الدراجة ؟

خامساً : تمرين حسابي :

فى اثناء اعداد جمانه لمشروعها تصميم ورق الحائط. وجدت ان المستلزمات المطلوبة لمشروعها تحتاج 550 ريال. وكان لدى جمانه مدخرات بمبلغ 220 ريال . وقررت جمانه اقتراض باقى المطلوب لمشروعها من والدها . ساعد جمانه فى الاتى:

أ- تحديد الاموال التى ستقترضها من والدها لتكملة الاموال المطلوبة لمستلزمات المشروع .

ب- اذا كانت جمانه قررت ان ترد لوالدها الاموال التى اقتترضتها منه على ثلاثة شهور .

فكم سترد كل شهر ؟

## حالة للنقاش

تمكنت دبی فيلدز **Debbi Fields** من إنشاء مشروع وصلت قيمته إلى ملايين الدولارات من عمل المخبوزات الصغيرة المعروفة بـ « الكوكيز ». فقد كانت « دبی » في عمرها السابع عشر (17 عاماً) عندما تزوجت من رجل كبير في السن كان يشغل وظيفة اقتصادي لامع. وكونها أصبحت زوجة لرجل مهم يحوز على الاهتمام لنجاحه في وظيفته جعلها تفكر في أن تصبح مثل زوجها بإنجاز شيء مهم في حياتها .

كانت دبی تعد شرائح الكوكيز للأصدقاء والأسرة منذ أن كان عمرها 13 عاماً. ولذا قررت أن تبدأ مشروع بيع كوكيز للجمهور. ولم يعتقد أحد من أفراد أسرة دبی أو أصدقائها أو حتى زوجها أن فكرتها من الممكن أن تحقق أي نجاح. حيث كانت ما تعده من كوكيز يجب أن يؤكل طازجا بمجرد إعداده ، وإلا أصبح لينا ويمضغ بسهولة وليس هشا مثل الماركات المباعة في المتاجر.

رفضت دبی أن تتخلى عن فكرتها. وأمام إصرارها قرر زوجها أن يدعمها بكل ما يستطيعه ، على الرغم من أنه كان يعتقد أنها لن تنجح أبداً . أيضا عندما لجأت إلى الاقتراض من البنك أخبرها موظف البنك الذي أعد لها إجراءات القرض مقابل رهن منزلها بأن مشروعها لن ينجح أبداً . ولكنه منحها القرض واثقا بوضع زوجها على الالتزام برد القرض .

افتتحت دبی متجر صغير في مدينة بولاية كاليفورنيا الأمريكية في شهر أغسطس عام 2007 . وفي يومها الأول في المتجر لم تستطع دبی بيع ولا كوكيز واحدة . وحتى لا تصاب باليأس، وفي محاولاتها لإنجاح مشروعها فقد عبات دبی صينية بالكوكيز وسارت بها حول المتجر مقدمة ما فيها من كوكيز بالمجان للمتسوقين. وقد نجحت خطتها. فخلال ساعة واحدة كان الزبائن داخل متجرها يشترون الكوكيز . وباعت بما قيمته 100 دولار في ذلك اليوم. وبما قيمته 125 دولارا في اليوم التالي. وحتى يومنا هذا فإن متجر دبی يعطي الزبائن عينات مجانية لتشجيعهم على شراء الكوكيز. وقد نما المشروع بسرعة كبيرة . ولكن معظم الأرباح كانت توجه لرد قروض البنوك والتي حصلت دبی على العديد منها بعد ذلك لاستثمارها في تمويل افتتاح متاجر جديدة للكوكيز .

وبعد مرور تسع سنوات فكرت دبی في أن تستبدل التمويل عن طريق القروض بالتمويل عن طريق الملكية. حيث باعت جزء من أسهم الشركة للجمهور . واستخدمت النقد المتحصل لرد أموال القروض للبنوك ، كما استخدمتها في تمويل التوسعات للمشروع.

مناقشة :

- 1- أذكر ثلاثة دروس مستفادة من هذه القصة ؟
- 2- هل يعتبر أسلوب دبی في تمويل مشروعها مناسباً ؟

المصدر: انظر الموسوعة الحرة ويكيبيديا



## الفصل السادس : خيارات إنشاء المشروع

### أهداف الفصل

بعد دراسة هذا الفصل سيكون الطالب قادراً على أن:

يعرف الأنواع الرئيسية الثلاثة لملكية المشاريع التجارية.

يفرق بين الأشكال الثلاثة للأعمال التجارية.

يقيم بدائل الأشكال القانونية للمشروع.

يتعرف على متطلبات العمل من المنزل.

يختار النشاط الملائم للمشروع الصغير.

يتواصل مع الجهات الداعمة لرواد الأعمال

## الوحدة الأولى: ثلاثة خيارات مهمة أمام رائد الأعمال

أمام رائد الأعمال ثلاثة خيارات مهمة لبدء مشروعه وأهمها ما يلي :

أن تبدأ مشروعاً جديداً

1- أن تشتري مشروعاً قائماً

2- أن تحصل على حق الامتياز

الامتياز التجاري

شراء مشروع  
قائم

البدء بمشروع  
جديد

أولاً : البدء بمشروع جديد

نقاط القوة	نقاط الضعف
لديك فرصة لإعداد دراسة تفصيلية متكاملة عن المشروع، وتحديد جدواه ونسبة نجاحه قبل البدء بتنفيذه.	يتطلب الكثير والمزيد من الوقت والجهد.
يمكنك اختيار المشروع المتوافق مع إمكانياتك المالية والفنية.	يتطلب تكاليف عالية لإجراء دراسات تفصيلية مسبقة.
يمكنك اختيار المشروع المتوافق مع خبراتك ومؤهلاتك ورغباتك.	يحتاج إلى فترة قد تكون طويلة لكي يبدأ بتحقيق الإيرادات المستهدفة.
يمكنك اختيار الموقع الملائم للمشروع.	قد يحتاج إلى قدر كبير من السيولة النقدية لتوفير الأموال الكافية.
يمكنك السيطرة على الجوانب والمواقف والمستجدات المتعلقة بالمشروع.	يحتاج إلى تكلفة تأمين الموارد والإمدادات الفنية والمعلوماتية والبشرية المناسبة.
لديك الفرصة لاختيار المشروع الجديد الذي طالما خططت له وبحثت عنه.	قد لا تتوفر لديك الخبرة الكافية لمنع كل الأخطاء، ومواجهة القيود والأزمات.



## ثانياً: شراء مشروع قائم

نقاط القوة	نقاط الضعف
عدم الحاجة إلى إجراءات ترخيص جديدة	قد يتم عدم الإفصاح عن الأسباب والخفايا الكامنة وراء بيع المشروع، والتي قد تكون غير إيجابية وغير مرضية.
الاستفادة من كون المشروع قائماً وله سوقه وزبائنه، وموردوه وموظفوه.	قد لا تتوفر في المشروع الخصائص والمقومات التي تبحث عنها.
الاستفادة مما للمشروع من خبراته العملية.	قد لا يتوافق المشروع بدرجة كبيرة مع تصوراتك وطموحاتك للمشروع المستقبلي.
الاستفادة من كون المشروع مستمراً ويعمل دون توقف وبالتالي فإن إيراداته ستكون مستمرة، ويمكن تنميتها.	قد يكون موقع المشروع غير ملائم لظروفك وتوجهاتك
الاستفادة من الصورة الذهنية والسمعة الحسنة عن المشروع إذا أحسنت اختياره، وكذلك أحسنت توظيفها واستثمارها	قد تكون تكلفة الشراء مرتفعة لأن السعر الذي سيطلبه البائع سيتضمن حق الملكية والشهرة

## ثالثاً: الامتياز التجاري

حق الامتياز هو أحد أهم الخيارات أمام رائد الأعمال، وهو المرادف أو البديل لتكوين المنشآت الصغيرة وهو متاح في مجالات وأنشطة الأعمال المختلفة. وحق الامتياز هو طريقة في التجارة تقوم من خلاله شركة (مانحة الامتياز) بمنح الآخرين (مشتري الامتياز) الحق في إنتاج وبيع وتوزيع أو تسويق منتجات أو خدمات الشركة الأصلية بما في ذلك قيام الشركة المشتري للامتياز باستخدام اسم الشركة مانحة الامتياز وعلامتها التجارية وسمعتها وإجراءاتها وتقنياتها في البيع.

وعند رغبة رائد الأعمال اختيار الامتياز التجاري فعليه الإجابة على الأسئلة التالية التي تتعلق بثلاثة محاور رئيسة هي الاستثمار، والقدرات، والتوجهات الشخصية :  
الاستثمار

1. كم حجم رأس المال الإجمالي الذي ستخصه للاستثمار بالامتياز؟

2. ما هو حجم المال الذي بوسعك تحمل خسارته؟

3. هل لك شريك بالاستثمار ام ستلجأ لجهات التمويل؟

القدرات:

1. هل فرصة الفرشائز المستهدفة تتطلب منك خبرة في مجال الفرصة، كمثال صيانة السيارات، أو أعمال السباكة والكهرباء؟

2. ما هي المهارات التي تتمتع بها وتستطيع توظيفها في الامتياز؟

3. ما هي الخبرات المتوفرة لديك وتستطيع توظيفها في الامتياز؟

الأهداف:

1. هل لديك تصور عن حجم الدخل السنوي من خلف فرصة الامتياز؟

2. كم عدد ساعات العمل اليومية التي ستخصصها للعمل في الامتياز؟

3. هل ستدير الامتياز بنفسك أم بتعيين مدير لها؟

4. هل تعتقد بأنك قادر على متابعة النشاط لفترة العقد ام ستشعر بالملل مع الوقت؟

هذه الاجوبة مهمة لتحديد اختيارك للامتياز فمجرد حصولك للامتياز ليس نهاية المطاف بل هي البداية التي تخضع لتقلبات السوق وتحديات العمل.

وعند الرغبة في التعامل مع أحد المانحين للامتياز التجاري فمن المهم إخضاع ذلك للتقييم. ويمكن الاستعانة بالجدول التالي لتقييم مانح الامتياز.

معايير التقييم لمانح الإمتياز

الوزن النسبي %	معايير التقييم	م
	قوة الاسم التجاري و العلامة التجارية	1
	عمر الشركة المانحة	2
	مستوى الانتشار في السوق المحلي	3
	مستوى الانتشار في السوق الخارجي	4
	الخبرة السابقة في منح الامتياز	5
	مستوى نجاح الحاصلين على حق الامتياز منها	6
	عدد الممنوحين للشركة المانحة	7
	رسوم استغلال حق الملكية (رسوم مستمرة)	8
	الأنظمة الفنية والمالية والإدارية والتسويقية لدى الشركة المانحة	9
	مستوى الإقبال على منتجات وخدمات الشركة المانحة	10
	القوة المالية للشركة المانحة	11
	الجهد الإعلاني والحملات الترويجية لمنتجات الشركة المانحة	12
	معايير أخرى:	13
100%		المجموع

المصدر: تقرير الامتياز التجاري : جمعية ريادة الأعمال - 1435هـ

## أكبر شركات الامتياز في العالم 2015م

الترتيب	اسم الشركة	المجال
1.	صب واي	سندويشات
2.	ماكدونالد	وجبات سريعة
3.	كنتاكي	دجاج بروس
4.	برقر كنج	وجبات سريعة
5.	سفن إيفن	تموينات غذائية
6.	هيرتز	تأجير
7.	بيتزا هت	بيتزا
8.	أيس هارد وير	تجهيزات منزلية
9.	وايندهام هوتل	فنادق ومنتجات
10.	قروب كازينو	محلات تجزئة لمواد غذائية

المصدر: Franchise Direct 2015

<http://www.franchisedirect.com>

وفيما يلي نقاط القوة ونقاط الضعف لاختيار الامتياز التجاري:

نقاط القوة	نقاط الضعف
الاستفادة من خبرة مانح الامتياز	التقيد بتعليمات وشروط مانح الامتياز
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 مخفضة.	محدودية التصرف بالملكية بسبب شروط مانح الامتياز
الاستفادة من قوة العلامة التجارية في جذب العملاء	إلزام الممنوح بشراء 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.
	قد تخسر كثيرا إذا تم سحب الامتياز.

## الوحدة الثانية: الشكل القانوني لمنشآت الأعمال

هناك عدة أنواع للشكل القانوني لمنشآت الأعمال يمكن تصنيفها إلى شكلين رئيسيين طبقاً لأنظمة المملكة العربية السعودية هما: الأول المؤسسة الفردية والثاني الشركة.

أولاً: المؤسسة الفردية

هي المنشأة التي يملكها شخص واحد ويكون لصاحبها الهيمنة الكاملة على كامل المنشأة. وهو المسئول الأول عن الإدارة وعن نتائجها.

أ- نقاط القوة في المؤسسة الفردية كشكل قانوني:

- إجراءات ترخيص سهلة نسبياً.
- حرية اختيار الحجم المناسب والتمويل اللازم للمشروع.
- حرية واستقلال أكبر في اتخاذ القرارات في إدارة وتشغيل المشروع.
- الانفراد بكل الأرباح التي يحققها المشروع.
- نجاح المشروع يكون له تأثير واسع النطاق على المالك وعلى أفراد أسرته.

ب - نقاط الضعف في المؤسسة الفردية كشكل قانوني:

- تقع عليك مسئوليات كثيرة، فأنت تقوم بمهام كثيرة بجانب الإدارة في أعمال الشراء والبيع والحسابات وغيرها.
- سوف تتحمل عدداً ودرجة أكبر من المخاطر بمفردك.
- تواجه صعوبة في زيادة رأس المال، ويبقى المشروع ضمن قدراتك المحدودة.
- توقع أن يكون للمشروع تأثير واسع النطاق عليك وعلى أفراد أسرتك في حال تعثره.

2 - الشركة:

وهي المنشأة التي يملكها أكثر من شخص. يساهم كل منهم بتقديم حصة من مال أو عمل وذلك لاقتسام ما قد ينشأ عن المشروع من ربح أو خسارة. والشركة شخص معنوي له وجود قانوني مستقل عن شخصيات الشركاء.

أ- نقاط القوة في الشركة كشكل قانوني:

- تقسيم العمل والمسئوليات بين الشركاء.
- وجود مجلس إدارة.
- ينقسم رأس المال إلى حصص.
- تتوزع المخاطر بين الشركاء.

- تتحدد مسؤولية كل شريك بقدر حصته في رأس المال في بعض أنواع الشركات.
- يمكنها جمع الأموال بشكل أسهل من المؤسسة الفردية.
- ب - نقاط الضعف في الشركة كشكل قانوني:
  - صعوبة التأسيس مقارنة بالمؤسسة الفردية.
  - لا يتم التنازل عن الحصة أو بيعها بدون موافقة الشركاء.
  - حرية أقل في اختيار القرارات.

### إضاءة

للتوصل للقرار الصحيح نحو اختيار مشروعك التجاري من المهم لرائد الأعمال مراجعة النقاط الآتية:

- 1- ركز على البحث عن المعلومات حول المشروع. ومن ذلك ان تحليل السوق والبحث عن الفرص المتاحة فيه. والتعلم من الشركات القائمة الناجحة.
- 2- ما هو نشاطك وهل ستقدم منتجاً أم خدمة؟ ففي الغالب فإن المشاريع الخدمية اقل تكلفة في التأسيس من المشاريع الإنتاجية. إذ لا يتطلب الأمر شراء مواد خام وآلات مصنع.
- 3- تعرف على مهاراتك وخبراتك. المشروع الناجح هو الذي يتناسب مع خبراتك الوظيفية أو مهاراتك الشخصية. كن مدركاً لمستواك المهاري والخبراتي قبل أن تختار مشروعك.
- 4- حدد الخيار المناسب ثم قم بزيارة واستشارة أشخاص يديرون أو يملكون مثل هذه الأنواع من الخيارات. مثل الامتياز، والعمل من المنزل.
- 5- توكل على الله وانطلق. عندما تختار مشروعاً ترى أنه يحقق لك أحلامك فانطلق ولا تتردد وكما قال الشاعر العربي  
 ”إذا كنت ذا رأي فكن ذا عزيمة \*\*\* فإن فساد الرأي أن تترددا“.

## الوحدة الثالثة : العمل من المنزل

العمل من المنزل أو ما يسمى أحياناً ببعض الدول العربية الأسر المنتجة هي مشاريع متناهية الصغر تنتشر في أنحاء العالم وتتطور بتسارع كبير. ومن أسباب انتشار العمل من المنزل ما يلي :

1. تقليل تكاليف بدء المشروع بتوفير الأموال التي تدفع في إيجارات المكاتب أو المتاجر.
1. تزايد سهولة العمل من المنزل بناء على ما تقدمه شبكات الاتصالات والإنترنت من إنشاء مواقع الويب، والسهولة في تبادل الوثائق، وإرسال البريد، وأداء أي نوع من الاتصالات من المنزل.
2. توافر عدد من التجهيزات التكنولوجية في المنزل لمساعدة المشروعات الصغيرة مثل: كمبيوتر، طابعة، وماسحة ضوئية، وغيره من تجهيزات كطاولات ومقاعد .

### هل العمل بالمنزل مناسب لمشروعك ؟

- من المؤكد أن العمل من المنزل لا يناسب كل أنواع المشاريع .  
ولتحديد مدى ملاءمة المنزل لمشروعك أجب عن الأسئلة التالية:
- كيف ستتعامل مع عملائك ؟ وموردي مستلزمات الإنتاج؟ هل سيأتون بسياراتهم ويتركونها في الانتظار خارج المنزل لشحن منتجاتك، أو تسليمك مشترياتك ؟
  - هل مشروعك يحتاج مساحات كبيرة لأداء ما تقدمه من خدمات، أو لتخزين مستلزمات الإنتاج ؟
  - هل يتوافر بالمنزل الظروف المناسبة لأدائك العمل من حيث ضوضاء الأطفال، والإخوة، والزوار، والتلفاز ؟
  - إذا كان المنزل مؤجراً ، فهل المالك سيعطيك موافقة على مشروعك ؟

### التعرف على الشروط الرسمية والتوافق معها:

- في حالة ممارسة المشروع من المنزل تأكد من أنشطة مشروعك التي تمارسها بالمنزل تكون في حدود القوانين .  
ولكي تتعرف على القوانين الخاصة بمشروعات المنزل قم بزيارة مواقع الويب للأجهزة الحكومية الخاصة بتلك القوانين .





## إضاءة

معرض «منتجون»

تقيم الغرفة التجارية الصناعية بالرياض معرضاً سنوياً هو عبارة عن منصة تسويقية كبيرة متاحة للمستثمرات من المنزل وكذلك الأسر المنتجة لتسويق منتجاتهم للجمهور والتعريف بنشاطهم التجاري. وقد شارك في المعرض الثالث لعام 1437هـ أكثر من 600 مستثمرة من المنزل في أنشطة مختلفة. وهناك أيضاً معارض مشابهة تقام في عدد من مناطق المملكة تتيح الفرصة للعاملين من المنزل للتعريف بأنشطتهم.

## التجهيزات المطلوبة لمشاريع المنزل:

تختلف التجهيزات المطلوبة حسب طبيعة المشروع . وفيما يلي أمثلة لمشروعات المنزل الشائعة وللتجهيزات المطلوبة لكل منها:

## كيف تبدأ مشروعاً ناجحاً بالمنزل ؟

والآن كيف تبدأ مشروعاً ناجحاً بالمنزل ؟

اتبع هذه الخطوات الخمس لبدء مشروع بالمنزل يحقق النجاح بدلاً من أن يصبح مصدراً لاستنزاف أموالك ووقتك فقط .

1- قيم مواهبك ومهاراتك: فكر في مواهبك وسمات شخصيتك . فأنت ربما تكون شخصاً مبتكراً، أو شخصاً لديه موهبة في الاتصال الجيد، وإقامة العلاقات مع الأفراد . موهبتك هي الأساس لأي مشروع تجاري ناجح بما في ذلك مشروعات المنزل .

افحص مهاراتك: والمهارة هي الشيء الذي يمكنك عمله بكفاءة. الفرق بين المواهب والمهارات هو أنك تولد بالمواهب، ولكنك تطور مهاراتك بمرور الوقت بالتعلم .

فمثلاً أحد الأشخاص قد تكون لديه موهبة الابتكار، ولديه مهارات جيدة في الرسم أو التصميم.

2- امزج مواهبك ومهاراتك معا وفكر في مشروعات يمكن تنفيذها بالمنزل. التالي نصائح تصلح للتطبيق عند بدء أي مشروع تجاري، ولكن نظراً لأننا نركز في هذا الجزء على مشروعات المنزل فإن السؤال يكون:

”بهذه المهارات والمواهب التي لدي، فأني نوع من مشروعات المنزل يمكنني أن أبدأ؟“ .  
والإجابة كالتالي:

افتراض أنك واحد من هؤلاء الذين لديهم مهارات التعامل مع الكمبيوتر، مع توافر مواهب فنية لديك في التصميم والرسم، فإن أمثلة لما يمكن أن تبدأ به مشروع بالمنزل قد تكون:

- تصميم مواقع الويب .
- عمل فلايرز وبروشورات ووسائل إعلانات مطبوعة.
- ولنفترض مثلاً أن لديك موهبة التنظيم والاهتمام بالتفاصيل، مع توافر مهارات التعامل مع الأرقام وغيرها من المهارات المدعمة لتلك المواهب، فإن أمثلة مشروعات المنزل لك هي:
- المحاسبة ومسك الدفاتر.
- خدمات الدروس الخصوصية .

وهذه فقط أربع أفكار بمشاريع قائمة على مهارتين، ولكن من المؤكد أن لديك أكثر من مهارة واحدة أو مهارتين . فكر في مواهبك ومهاراتك وستجد نفسك قد توصلت إلى قائمة كبيرة من مشروعات المنزل .

اختبر صلاحية فكرة مشروعك للتنفيذ بالمنزل: في الحقيقة ليست كل المشروعات تصلح للعمل بشكل جيد بالمنزل، وبعضها قد لا يصلح على الإطلاق، فأنت مثلاً لن تكون قادراً على أن بدء مشروع تصنيعي في حي سكني يحيطك فيه العديد من الجيران، كما أن أي مشروع يتطلب تردد العديد من العملاء عليك ذهاباً وإياباً سوف يسبب بالتأكيد مضايقة وإزعاجاً لجيرانك.

3- ارجع إلى قائمة أفكار مشاريع المنزل وقيم احتمالات تحقيق كل منها للأرباح . إذا كانت إجابة أي من السؤالين السابقين على أي فكرة غير مرضية ، اشطب على هذه الفكرة .

4- عمل قائمة بالمطلوب لإعداد منزلك للمشروع: بناء على طبيعة المنتج / الخدمة الذي تنوى تقديمه ، هل يمكنك بدء المشروع بالمنزل ؟

إذا الإجابة « لا » فما المطلوب عمله لجعل منزلك مستعداً للمشروع ؟

هل ستحتاج مساحة لتخزين المستلزمات، والمعدات، والسجلات ؟

● هل تتوافر لديك فعلاً المساحة أو الحجرة التي ستستخدمها لممارسة عمليات مشروعك أو كمكتب له ؟

● هل طبيعة مخزونك والمعدات التي تستخدمها تحتاج لظروف خاصة يجب الإعداد لها وتجهيزها ؟

● وبعد أن تحدد المطلوب ، ضع تقديرات للتكاليف اللازمة لتوفيرها .

احصل على موافقة أسرتك على مشروع المنزل: بالإضافة إلى ما تم ذكره في الوحدة السابقة من إرشادات عن كيف تكسب دعم أسرتك لك كرائد أعمال، إلا أن بدء مشروع من المنزل يحتاج منك إلى جهد إضافي لكسب دعم وموافقة أسرتك .

فأعضاء الأسرة الذين سيقدمون تضحيات، وسيعانون من تغيير في أسلوب حياتهم من أجل مشروعك يحتاجون لمعرفة ما تنوى عمله، وكيف سيؤثر ذلك عليهم. تحدث معهم، واطلب منهم الدعم، وإذا كانت لديهم أسئلة أو اعتراضات ناقشها معهم بانفتاح، فالاهتمام بأرائهم ومناقشتها بصراحة معهم تساعدك على تجنب المشاكل فيما بعد .

أمل ألا تفعل هذه الخطوة في النهاية، ولكن ابدأها مع كل مرحلة من مراحل مشروعك.

### أمثلة لمشروعات المنزل الشائعة والتجهيزات المطلوبة لكل منها:

- عمل دمي للأطفال يتطلب تخصيص:
- غرفة لماكينة الخياطة، وطاولة، وكمبيوتر لعمل التصميمات وتسجيل البيانات والحسابات .
- خزانة أو دولاب لحفظ الأقمشة والقطن والإسفننج وغيرها .
- دوسيه لحفظ الأوراق والمستندات .

### مشروع تصوير الحفلات والأفراح:

- حجرة مظلمة لإعداد الصور.
- طاولة بأدراج لحفظ الصور.
- دوسيه للأوراق .

### نصائح صغيرة لإنشاء مشروع بالمنزل:

- 1- حدد جدول للأوقات التي ستخصصها لأعمال مشروعك .
- 2- احتفظ بسجل مواعيد مقابلات يشمل مع من ستلتقي، ومتى، وما هو موضوع المقابلة؟
- 3- إنشاء عنوان بريد إلكتروني خاص بالمشروع . وعنوان بريد عادي لإرسال مستلزمات الإنتاج وخلافه إليك.
- 4- اشترك في خط هاتف خاص بالمشروع ومنفصل عن ذلك المخصص للمنزل .
- 5- التقط صوراً لمكان مزاولتك للعمل بالمنزل لكي يمكن استخدامها في التسويق للمشروع .
- 6- مراعاة المخاطر: غالباً ما تكون مشروعات المنزل عرضة لعدد من المخاطر. ابدأ بتقييم مخاطر كالسرقه، واعتراضات المالك، وشكاوى الجيران، واحتمالات سرقة جهاز الكمبيوتر أو تدمير ما عليه من بيانات . وحاول أن تتخذ اللازم لتجنب وقوعها .

## أمثلة لمشروعات صغيرة:

### أمثلة لمشروعات المنزل القائمة على استخدام النت:

#### 1- تصميم مواقع الويب:

بناء مواقع الويب هو مجال مشروعات صغيرة واسع ومتنام ويتضمن فرصا هائلة لمحبي التكنولوجيا والمهتمين بالإطلاع على أحدث ما وصلت إليه. فقط تذكر أن المنافسة قوية جدا. ويتطلب مشروع تصميم مواقع الويب بعض المواهب الفنية، وبعض المعرفة عن البرمجة، وبعض الوقت للإلمام بها. اطلب ثمنا عادلا لتصميماتك، ولكن قدم خصما لتبدأ.

#### 2- خدمات كتابة السير الذاتية ونشرها:

من الممكن أن تكون خدمات كتابة السير الذاتية ونشرها مشروع إنترنت عظيم، خاصة مع تزايد نسب البطالة، وعدد من يبحثون عن عمل، مع بعض التقديرات فإن رسوم كتابة السيرة الذاتية قد تتراوح بين مائة إلى أربعمائة ريال. ويمكنك كتابة السير الذاتية من خلال إرسال استبانات عن طريق النت للراغبين لتعبئتها بالبيانات التي يريدون تسجيلها في سيرهم الذاتية ثم متابعتهم بالاتصالات الهاتفية بما تحتاجه من إجابات عن الأسئلة. إذا تطلب الأمر. ثم ترسل لهم على النت مسودات لسيرهم الذاتية لاستعراضها ومراجعتها. وبمجرد ما يرسل لك العميل مقابل خدماتك - مرة أخرى يمكن إجراء ذلك من خلال النت - يمكنك إرسال سيرته الذاتية له، أو نشرها على المواقع .

3- البيع والشراء من خلال النت: مساعدة الأفراد في بيع ما يرغبونه على النت. ولعمل ذلك يمكنك الذهاب إلى منازلهم أو أماكن عملهم والتقاط صور لما يرغبون في بيعه، ثم بعد ذلك عرض الصور للبيع من خلال النت .

4- تسويق الكتب الإلكترونية: أصبحت الكتب الإلكترونية بضاعة شائعة جداً على الإنترنت. يمكنك تحميل كتب إلكترونية من مواقع مختلفة وعديدة، أو حتى يمكنك زيارة متجر كتب إلكترونية للتوصل إلى عدد كبير ومتنوع من الكتب الإلكترونية المعروضة للبيع لكي تقوم بالتسويق لها .

5- تسويق منتجات لمشروعات أخرى على النت: ابحث عن تلك المشروعات واتفق معها على تسويق منتجاتها على النت مقابل عمولة تتقاضاها .

مساعدات للطلبة: مشاريع المساعدات الافتراضية - يقصد بها تلك التي تقدم من خلال النت - تزايد بشكل سريع. يمكنك تقديم خدمات لمساعدة الطلبة في طباعة بحوثهم وإخراجها وتنسيقها. ويتشابه هذا المشروع مع غالبية مشروعات النت في أنه يمكنك أن تبدأ مشروعك باستغلال جزء من وقتك أثناء دراستك .

6- أنشئ واعرض للبيع ملخصات للمقررات الدراسية أو أسئلة وإجاباتها النموذجية في

أي موضوع يرد على ذهنك، ومن الأفضل أن تختار مجالاً تعرفه بشكل جيد، أو تعلم ما تريد معرفته عن أي مجال ترغبه .

## إضاءة

### العمل من المنزل

اتبع هذه الخطوات الخمس لبدء مشروع من المنزل

قيم مواهبك ومهاراتك: فكر في مواهبك وسمات شخصيتك . فأنت ربما تكون شخصاً مبتكراً، أو شخصاً لديه موهبة في الاتصال الجيد، وإقامة العلاقات مع الأفراد. موهبتك هي الأساس لأي مشروع تجاري ناجح بما في ذلك مشروعات المنزل .

1. امزج مواهبك ومهاراتك معا وفكر في مشروعات يمكن تنفيذها بالمنزل. ولنفترض مثلاً أن لديك موهبة التنظيم والاهتمام بالتفاصيل، مع توافر مهارات التعامل مع الأرقام وغيرها من المهارات المدعمة لتلك المواهب، فإن أمثلة مشروعات المنزل لك هي: السكرتارية الخاصة، أو خدمات الدروس الخصوصية .

2. إرجع إلى قائمة أفكار مشاريع المنزل وقيم احتمالات تحقيق كل منها للأرباح، إذا كانت إجابة أي من السؤالين السابقين على أي فكرة غير مرضية، احذف هذه الفكرة .

3. عمل قائمة بالمطلوب لإعداد منزلك للمشروع: بناء على طبيعة المنتج الذي تنوى تقديمه، هل المنزل جاهز لذلك؟

4. احصل على موافقة أسرتك على مشروع المنزل: فأعضاء الأسرة الذين سيقدمون تضحيات، من أجل مشروعك. لذلك تحدث معهم، واطلب منهم الدعم والعون والإذن.

○ المرجع : موقع مكتبة رائد الأعمال – [www.Alrowad.com](http://www.Alrowad.com)

## الوحدة الرابعة: جهات داعمة لرواد الأعمال

إن المشروعات الصغيرة التي يقوم بإنشائها رواد الأعمال تكتسب أهمية كبيرة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وقد حظيت بالاهتمام والعناية من قبل جهات متعددة في المملكة العربية السعودية، وكان لهذه الجهات أثراً إيجابياً ملموساً على رواد الأعمال.

وتعدد أشكال وصور الدعم المقدم لرواد الأعمال فهناك من يقدم خدمات الإحتضان عبر حاضنات الأعمال والتقنية، وهناك من يقدم خدمات تسهيل إجراءات تأسيس المشروعات كالأنظمة والقوانين والتراخيص. كما تقدم بعض الجهات الدعم المادي (مثل القروض الحسنة، ودعم رواتب العاملين، وتغطية تكاليف التدريب) وأخرى تقدم الدعم المهني (مثل البرامج التدريبية والتأهيلية، ودراسات الجدوى، وغيرها). وفي هذا القسم نقدم معلومات مختصرة عن بعض الجهات الداعمة لرواد الأعمال، ويمكن الحصول على التفاصيل وباقي الجهات من خلال الاطلاع على الانترنت.

أولاً: وزارة التجارة والصناعة [www.commerce.gov.sa](http://www.commerce.gov.sa)

تختص بجميع الشؤون التجارية مثل:

إصدار السجلات التجارية .

- تقديم المعلومات التي تساعد صاحب المشروع فيما يخص الأمور التجارية.
- الحصول من خلالها على التصاريح الخاصة بمزاولة النشاط الصناعي .
- توفير المعلومات التي تخص النشاطات الصناعية وتحديد الفرص المتاحة.

ثانياً: الأمانات والبلديات الفرعية:

تنتمي هذه الأجهزة لوزارة الشؤون البلدية والقروية

[www.momra.gov.sa](http://www.momra.gov.sa)

وهي الجهات المعنية بتوافر الشروط اللازمة في التراخيص التي تمنح لمزاولة بعض الأنشطة مثل المحلات التجارية والمحلات الصغيرة كالحلاقة والمقاهي والمطاعم والتموينات والمسالخ وغيرها.

ثالثاً: الهيئة العامة للسياحة والآثار <http://www.scta.gov.sa>

تمنح الهيئة التراخيص الخاصة بالتالي:

الإيواء السياحي.

1- منظمو الرحلات السياحية.

2- وكالات السفر السياحية.

3- الإرشاد السياحي.

4- المشاركة بالوقت.

رابعاً: بنك التسليف والادخار [www.scb.gov.sa](http://www.scb.gov.sa)

من أهم مهام البنك تقديم قروض بدون فائدة للمنشآت الصغيرة والناشئة ولأصحاب الحرف والمهن من المواطنين تشجيعاً لهم على مزاولة الأعمال.

خامساً: الصندوق الخيري الإجتماعي:

هو مؤسسة اجتماعية أنشئت عام 3241هـ يقدم خدماته للفقراء من داخل المملكة، والغرض من هذا الصندوق هو تحسين ظروف الفقراء وتأهيلهم والوفاء بحاجتهم من خلال مفهوم (التكافل الاجتماعي) وتنمية قدرات الأفراد وتطويرها وتقديم قروض للمشروعات الصغيرة.

سادساً: صندوق التئوية [www.tcf.org](http://www.tcf.org)

أنشئ الصندوق كمؤسسة غير هادفة للربح عام 5241هـ ويهدف إلى تقديم الدعم المالي والفني للشباب الراغبين في مزاولة الأعمال التجارية والحرّة التي تحقق الاستقرار الاقتصادي للشباب السعودي. الحد الأعلى للتمويل هو مائتا ألف ريال.

سابعاً: صندوق التنمية الصناعية: [www.sidf.gov.sa](http://www.sidf.gov.sa)

من البرامج التي تم استحداثها في صندوق التنمية الصناعية السعودي «برنامج كفاءة لتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة» وذلك لأن أهم المشاكل التي تواجهها المنشآت الصغيرة هو صعوبة الحصول على التمويل المناسب. كما يقدم الصندوق دعماً مباشراً للمشروعات الصغيرة.

ثامناً: صندوق تنمية الموارد البشرية [www.hrdf.org.sa](http://www.hrdf.org.sa)

تم إنشاء الصندوق عام 1241هـ بغرض تسهيل توظيف المواطنين وتدريبهم وتشجيعهم على العمل في القطاع الخاص. ويوجد لديه برامج مخصصة لدعم المشروعات الصغيرة ورواد الأعمال.

تاسعاً: الغرف التجارية الصناعية: [www.chamber.org.sa](http://www.chamber.org.sa)

الغرف التجارية هي من أهم الجهات التي يمكن الرجوع إليها. حيث تقدم المعلومات لخدمة المؤسسات السعودية، وتعمل على إرشادهم إلى الجهات ذات العلاقة بتأسيس المنشآت. كما أنها توفر المعلومات عن الفرص الاستثمارية المتاحة، بالإضافة إلى دورها الملموس في تقديم الخدمات التدريبية المتنوع.



عاشراً : مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية:

[www.kacst.edu.sa/ar/default\\_ar.aspx](http://www.kacst.edu.sa/ar/default_ar.aspx)

أنشأت مدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية برنامج بادر لحاضنات التقنية والتي تسعى من خلالها لتفعيل المتاجرة التقنية في المملكة. والحاضنات توفر الحصول على الاستشارة التجارية والإدارية المتخصصة. وتقديم بيئة حيوية تشجع وتحفز على تطوير قطاعات الصناعات الجديدة.

الحادي عشر : الجامعات السعودية

يوجد في عدد من الجامعات السعودية حاضنات أعمال مخصصة لاحتضان المشروعات الصغيرة ودعم رواد الأعمال. كما يوجد في الجامعات مراكز ومعاهد **ريادة الأعمال** لتقديم التعليم المتخصص والدورات التدريبية لرواد الأعمال.

الثاني عشر : جمعيات **ريادة الأعمال**

يوجد جمعيات ومؤسسات غير ربحية تقدم خدمات متعددة لرواد الأعمال مثل الدورات التدريبية وحاضنات الأعمال التي تقدم الدعم التأهيلي والإرشادي لرواد الأعمال ومن أمثلتها الجمعية السعودية **ريادة الأعمال**، والشبكة السعودية لحاضنات الأعمال.

الثالث عشر : البرامج والمؤسسات الخاصة

هناك عدد كبير من البرامج والمؤسسات الخاصة التي تقدم خدمات ورعاية لرواد الأعمال والمنشآت الصغيرة وهي منتشرة في عدد من مدن المملكة المختلفة مثل برنامج عبداللطيف جميل، وصندوق الأمير سلطان بن عبدالعزيز لدعم سيدات الأعمال، وصندوق المناهل وغيرها.

The screenshot shows the website for the Saudi Association of Entrepreneurship (SACE). The header is green with the SACE logo and navigation links. The main content area features a central banner for 'Exhibition Market' (معروض سوق ابتكار) and several news articles on the left and right. The footer contains social media links and contact information.

## أبرز الجهات الداعمة للمنشآت الصغيرة في المملكة العربية السعودية

م	المنشأة	تمويل	رعاية	تنظيم وإشراف	التصنيف	العنوان الإلكتروني
	هيئة المنشآت الصغيرة والمتوسطة				حكومية	<a href="http://www.mci.gov.sa">www.mci.gov.sa</a>
	وزارة التجارة والصناعة				حكومية	<a href="http://www.mci.gov.sa">www.mci.gov.sa</a>
	وزارة العمل				حكومية	<a href="http://www.mol.gov.sa">www.mol.gov.sa</a>
	صندوق التنمية الصناعي				حكومية	<a href="http://www.sidf.gov.sa">www.sidf.gov.sa</a>
	البنك السعودي للتسليف والإدخار				حكومية	<a href="http://www.scsb.gov.sa">www.scsb.gov.sa</a>
	الجامعات السعودية				حكومية	<a href="http://he.moe.gov.sa/ar/studyinside/Government-Universities/Pages/default.aspx">http://he.moe.gov.sa/ar/studyinside/Government-Universities/Pages/default.aspx</a>
	المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني				حكومية	<a href="http://www.tvtc.gov.sa">www.tvtc.gov.sa</a>
	الهيئة العامة للاستثمار				حكومية	<a href="http://www.sagia.gov.sa">www.sagia.gov.sa</a>
	الهيئة العامة للسياحة والآثار				حكومية	<a href="http://www.scta.gov.sa">www.scta.gov.sa</a>
	مجموعة عقال				قطاع خاص	<a href="http://www.oqal.org/ar/">http://www.oqal.org/ar/</a>
	برنامج كفاءة				حكومية	<a href="http://cutt.us/GPwav">http://cutt.us/GPwav</a>

<a href="http://www.adf.gov.sa">www.adf.gov.sa</a>	حكومية		●	●	صندوق التنمية الزراعية	
<a href="http://www.momra.gov.sa">www.momra.gov.sa</a>	حكومية	●	●		وزارة الشؤون البلدية والقروية (البلديات)	
<a href="http://www.endeavor.sa">www.endeavor.sa</a>	قطاع خاص		●		إنديفور	
<a href="http://www.badir.com.sa/ar">www.badir.com.sa/ar</a>	حكومية	●	●		(حاضنات بادر) مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية	
<a href="http://www.modon.gov.sa">www.modon.gov.sa</a>	حكومية	●	●		هيئة المدن الصناعية ومناطق التقنية	
<a href="http://www.saudi-banks.info/web/guest/45">www.saudi-banks.info/web/guest/45</a>	قطاع خاص		●	●	البنوك التجارية	
<a href="http://www.saudiete.org.sa">www.saudiete.org.sa</a>	قطاع خاص		●		المؤسسة السعودية للتعليم والتدريب	
<a href="http://www.ifc.org/arabic">www.ifc.org/arabic</a>	قطاع خاص		●	●	مؤسسة التمويل الدولية	
<a href="http://cutt.us/IKAI">http://cutt.us/IKAI</a>	خاصة غير ربحية		●	●	إدارة خدمة المجتمع- بنك الجزيرة	
<a href="http://www.alahli.com/ar-sa/about-us/csr/Pages/default.aspx">www.alahli.com/ar-sa/about-us/csr/Pages/default.aspx</a>	خاصة غير ربحية		●	●	برامج البنك الاهلي لخدمة المجتمع	
<a href="http://babrizqjameel.com/ar">babrizqjameel.com/ar</a>	خاصة غير ربحية		●	●	برامج عبداللطيف جميل لخدمة المجتمع (باب رزق)	

<a href="http://www.intilaaqah-ksa.com/?lang=6">www.intilaaqah-ksa.com/?lang=6</a>	خاصة غير ربحية		●		شركة شل العالمية- إنطلاقة	
<a href="http://www.zamil.com/ahz-community-service-center.html">www.zamil.com/ahz-community-service-center.html</a>	خاصة غير ربحية		●	●	مركز عبدالله الزامل لخدمة المجتمع	
<a href="http://www.scitech.sa">www.scitech.sa</a>	خاصة غير ربحية		●	●	مركز سلطان بن عبدالعزيز للعلوم والتقنية	
<a href="http://www.mof.gov.sa/Arabic/Pages/investment.aspx">www.mof.gov.sa/Arabic/Pages/investment.aspx</a>	شبه حكومية			●	صندوق الإستثمارات العامة	
<a href="http://www.riyadhchamber.org.sa">www.riyadhchamber.org.sa</a>	شبه حكومية		●		الغرف التجارية الصناعية	
<a href="http://www.waed.net/Arabic/program/Pages/default.aspx">www.waed.net/Arabic/program/Pages/default.aspx</a>	قطاع خاص		●	●	شركة ارامكو السعودية ( برنامج واعد )	
<a href="http://www.sabic.com/corporate/ar">www.sabic.com/corporate/ar</a>	قطاع خاص		●	●	شركة سابك	
<a href="http://www.tcf.org.sa">www.tcf.org.sa</a>	خاصة غير ربحية		●	●	صندوق المثوية	
<a href="http://oldportal.hrdf.org.sa/">http://oldportal.hrdf.org.sa/</a>	حكومية		●		صندوق تنمية الموارد البشرية (هدف)	

<a href="http://www.mawhiba.org.sa">www.mawhiba.org.sa</a>	حكومية		●		مؤسسة الملك عبدالعزيز ورجاله لرعاية الموهوبين (موهبة)
<a href="http://www.saudichambers.org.sa">www.saudichambers.org.sa</a>	شبه حكومية		●		مجلس الغرف السعودية
<a href="http://www.enas.org">www.enas.org</a>	شبه حكومية		●		جمعية ريادة الأعمال
<a href="http://www.riyadah.com.sa">www.riyadah.com.sa</a>	خاصة غير ربحية		●	●	معهد ريادة الأعمال الوطني
<a href="http://iu.stc.sa/ar/">http://iu.stc.sa/ar/</a>	قطاع خاص		●	●	"InspireU" شركة الاتصالات
<a href="http://www.psfw.org">www.psfw.org</a>	خاصة غير ربحية		●	●	صندوق الامير سلطان لدعم مشروعات السيدات
عدد كبير من الجمعيات تقدم الدعم للمشاريع متناهية الصغر	قطاع خيري		●		الجمعيات والمؤسسات الخيرية الداعمة للأسر المنتجة
<a href="http://www.agfund.org/?lang=ar">www.agfund.org/?lang=ar</a>	خاصة غير ربحية		●	●	برنامج الخليج العربي لدعم منظمات الأمم المتحدة (اجفند)
<a href="http://www.kaf.org.sa">www.kaf.org.sa</a>	خاصة غير ربحية		●	●	مؤسسة الملك عبدالله بن عبدالعزيز لوالديه للإسكان

المصدر: تقرير جمعية ريادة الأعمال 2015-م

## تمارين وتطبيقات للمراجعة

اولاً: أجب عن الأسئلة التالية :

- 1- ما هي الأشكال القانونية المختلفة للمشروعات؟
  - 2- اذكر المزايا والعيوب لكل شكل من الأشكال القانونية للمشروعات :
  - 3- ما هي أهم ثلاثة مصادر للمعلومات لرائد الأعمال ؟
  - 3- ما هو حق الامتياز ؟
- ثانياً : قم بإجراء مقابلة مع إثنين من المستثمرين أو المستثمرات من المنزل وقارن بينهما من خلال الأسئلة التالية :
- 1- ما هو نوع الاستثمار؟
  - 2- لماذا تم اختياره؟
  - 3- ما هي المزايا للمشروع؟
  - 4- ما هي المعوقات للمشروع؟





## الفصل السابع : الاستعداد للعمل

### أهداف الفصل

بعد دراسة هذا الفصل سيكون الطالب قادراً على أن:

يوضح السلوك الإسلامي لرائد الأعمال.

يطبق سلوك البائع المسلم في حياته

يشرح حقوق الزبون

يحافظ على البيئة والممتلكات العامة.



## الوحدة الأولى : أخلاقيات رائد الأعمال

هل اشتريت مرة شيئاً ووجدت فيه عيباً لم يخبرك به البائع؟ هل سبق أن غشك أحد أصحاب المحلات؟

نعم .. كل ذلك يحدث ولكنه مناف للتجارة الربحية للتاجر المسلم. فعن عن حكيم بن حزام - رضي الله عنه - عن النبي - صلى الله عليه وسلم - قال: (البائع بالخيار ما لم يتفرقاً، فإن صدقا وبيئنا بورك لهما في بيعهما، وإن كذبا وكتما محقت بركة بيعهما) متفق عليه.

وأنت كرائد أعمال تدخل مجال التجارة وأنت تنوي بها رضى الله ابتغاء لطلب فضله وبركته في إنماء مالك وتجارته. وهي سبب لتحويل العادات إلى عبادات، فأنت تبدأ بعمل مشروع إنتاجي صغير، وتبتغي به الخير لنفسك وإن تتخذ التجارة وسيلة لصلة الأرحام وإيتاء ذي القربى، كما تتمثل في ابتغاء الخير للآخرين بالمشاركة في توفير احتياجات المسلمين .

ومن هنا فعلى رائد الأعمال المسلم مراعاة عدد من السلوكيات الإسلامية بالبيع والشراء منها:

### أولاً : الكسب الحلال

التاجر المسلم يحل الحلال ويحرم الحرام، ويقف حيث أوقفه الله ويبتعد عما نهاه عنه. فلا يخدمه كثرة الربح ليرتكب ما حرم الله عليه، فالتجارة في ما حرم الله والمنتجات أو الخدمات التي تضر الإنسان والمجتمع هي سحت نهى الله ورسوله عنها. وأن يحرص أن يكون رزقه طيباً بعيداً عن شبهات الحرام مثل الربا والقمار وتضليل الناس والغش والخداع. ومن نقاء المال أداء الزكاة دون تأخير، ودفع أجر من يعمل معه وأداء الدين بلا مماطلة.

### ثانياً : أداء العمل بدقة وإخلاص

يحرص التاجر المسلم على أن يؤدي عمله بإخلاص ويبذل قصارى جهده لأدائه بإتقان. وقد بين الرسول صلى الله عليه وسلم ذلك بقوله في الحديث : (إن الله يحب من العبد إذا عمل عملاً أن يتقنه) رواه البيهقي. فعندما يبيع سلعة أو يقدم خدمة للآخرين فيحرص كل الحرص على أن يكون الأداء مستوفياً لجميع الشروط الفنية ومقاييس السلامة. ومن ذلك يحرص أن يقدم منتجات ذات جودة عالية وليست رديئة وسريعة العطب.

### ثالثاً : الأمانة

يجب على التاجر أن يكون أميناً في معاملته، وأن يكسب ثقة العملاء والجمهور بقوله وفعله، ويتجنب الحلف في البيع ولو كان صادقاً. ويتجنب المبالغة في مدح السلعة بغير حق. ويذكر محاسن المنتج كما يذكر قصوره بأمانة. ولا يخفي المعلومة عن العميل أو

يستغل جهله بالمنتجات والخدمات. وعليه اتباع الطريق القويم في معاملة الآخرين والنصح لهم، ويحب لهم ما يحب لنفسه.

رابعاً : أن يكون حسن الخلق

إن من أهم الصفات التي ينبغي أن يتصف بها رائد الأعمال والتاجر المسلم بوجه خاص هي حسن الخلق. فبالخلق الحسن والمعاملة الحسنة يستطيع التاجر أن يكسب الزبائن كما يكسب العاملين لديه. فلا تصدر منه الكلمات النابية والألقاب المنقصة للآخرين. يكتسي محياه بالإبتسامة والاستقبال البشوش، والحوار المحترم، والاستعداد لخدمة العميل.

خامساً: الإلتزام باللوائح والقوانين

من المهم أن يقوم التاجر الصغير بالإلتزام بالأنظمة التي تضعها الدولة تحقيقاً لمصالح الجميع وحفظاً لحقوق الناس ومراعاة للمجتمع واهتماماً بالبيئة والممتلكات العامة. ويسعى في ممارساته بعدم الإضرار بالناس أو بالمنافسين امتثالاً لقول رسول الله صلى الله عليه وسلم لا ضرر ولا ضرار.

## نشاط 7-1

ابحث في الانترنت عن خبر صحفي يشير إلى مخالفة نظامية ارتكبتها بعض المستثمرين أو أحد منشآت القطاع الخاص، وناقش مع زملائك ماهي المخالفة واي نظام مرتبط بها.

## نشاط 7-2

قم مع مجموعة من زملائك بتمثيل دور رائد الأعمال الذي يراعي السلوكيات الإسلامية بالبيع والشراء. وفي المقابل رائد أعمال لا يلتزم بالسلوك الإسلامي للبيع والشراء.



## الوحدة الثانية : إحدات التوازن بين المشروع والدراسة

فيما يلي نستعرض عدداً من الطرق التي تعينك على إحدات التوازن بين مشروعك ودراستك وهي كالتالي:

1- كن واقعياً:

ضع أهدافاً واقعية لمشروعك بحيث يمكنك تحقيقها. وذلك سيجعلك أكثر التزاماً بها وحماساً لتحقيقها.

2- التخطيط الجيد:

إن التخطيط الجيد يساعدك للوصول إلى هدفك بنجاح، فاحرص على تخطيط أعمالك مبكراً في بداية كل أسبوع لبعض الأعمال وفي بداية كل شهر لبعضها الآخر بحيث أنها جميعاً تشكل خطة المشروع الكاملة مقسمة إلى مراحل زمنية.

وفي نفس الوقت اجعل مشروعك يمثل لك فسحة عظيمة من الوقت عندما تتعب من الاستذكار، وارجع إلى واجباتك عندما تزداد عليك ضغوط مشروعك. فالتحول بين العمل والدراسة سيجعلك تحقق توافقاً كافياً بينهما، مع الإلمام أول بأول بكل ما يحدث في أي منهما.

3- إدارة الوقت:

إن تعلم مهارة إدارة الوقت من الأمور المهمة للجمع بين العمل والدراسة. ومن ذلك فيجب عليك تحديد أوقاتاً للدراسة وأوقاتاً للعمل وبذلك لا تتراكم الأعمال غير المنجزة. وفي العادة فإن المشروع والدراسة قد يتضمننا أعمالاً تستنفد كثيراً من الوقت، وأعمالاً لا يتطلب تنفيذها وقتاً كثيراً. لذلك قم بالتخلص أو بتأجيل الأعمال التي تستنفد كثيراً من الوقت. وركز على الأعمال الهامة والعاجلة التي لا يمكن التغاضي عنها في أي المجالين وتلك التي لا تحتاج إلى وقت كثير لإتمامها.

4- تحقيق الاستفادة المزدوجة من العاملين:

ابحث عن الفرص لاستغلال أي أعمال خاصة لكي تحقق بها فائدة لمشروعك. فمثلاً: إذا طلب منك أحد مدرسيك عمل بحث أو كتابة مقالة عن الصناعة، اختار الصناعة التي يعمل بها مشروعك. أيضاً من الممكن أن تستخدم مشروعك كمثال عملي في المقررات الدراسية ذات العلاقة بإدارة الأعمال.

5- خصص لنفسك وقتاً للراحة:

احرص على أن تحدد وقتاً لممارسة الرياضة، ووقتاً لتناول الطعام مع أسرتك، ووقتاً للعبادة. وإذا اكتشفت أنك تضحي بتلك الأوقات لمشروعك أو دراستك، فيجب عليك إعادة

التفكير في جدول عملك اليومي بحيث يتضمن الراحة التي تغذي الجانب الجسدي والإجتماعي والروحي.

6- التفويض :

ستمر عليك أوقات لن يمكنك فيها القيام شخصياً بكل ما حددته على الرغم من تخطيطك وعملك الشاق. فالتفويض وامنح نفسك فسحة بعدم أداء بعض الأعمال. واستعن بمن حولك بالقيام ببعض الأعمال المساندة.

### نشاط 3-7 مصفوفة الأولويات :

مصفوفة الأولويات هي مصفوفة وضعها ستيفن كوفي تساعد على تحديد الأولويات عبر تقسيم الأنشطة إلى أربعة مربعات هي مهم، غير مهم، عاجل، غير عاجل.

المربع الأول : مهم وعاجل

وهي امور مهمة من الناحية العملية و مستعجلة من الناحية الزمنية مثل الاختبار غداً

المربع الثاني : مهم وغير عاجل

وهي امور مهمة من الناحية العملية و غير مستعجلة من الناحية الزمنية مثل

التخطيط لرحلة العمرة.

المربع الثالث : غير مهم وعاجل

وهي امور غير مهمة من الناحية العملية ولكنها مستعجلة من الناحية الزمنية مثل

تعبئة الوقود للسيارة.

المربع الرابع : غير مهم وغير عاجل

وهي امور غير مهمة من الناحية العملية وغير مستعجلة من الناحية الزمنية مثل

الدرشة في الانترنت أو تطبيقات المحادثة في الجوال.

غير عاجل	عاجل	
2	1	مهم
4	3	غير مهم



## الوحدة الثالثة : التعامل مع الزبون

يقول رجال التسويق أن «الزبون ملك» فهو مصدر الربحية الحقيقية للأعمال، وهو طريق الضمان لاستمرار المشروع، وبإهماله يزول المسوخ لقيام أي مؤسسة. فلا يمكن أن تدير المنشأة عملياتها عندما يتخلى عنها الزبون، هذا يعني أن رضا الزبون هو محور اهتمام صاحب المشروع. ومن المهم أن يراعي التاجر الصغير هذه التوجيهات في تعامله من الزبون وهي حقوق معتمدة عالمياً منها:

- 1- إتاحة الفرصة للزبون لإختيار السلعة التي يريد. وبالتالي تتعد الأنواع والأصناف والخدمات المتنوعة دون إحتكار سلعة أو خدمة معينة يجبر الزبون على شرائها. كما يُمكن الزبون من المفاضلة بين المنتجات على أسس صحيحة، ويجعله يستطيع إقتناء المنتج الذي يريد بحرية.
- 2- بيان مواصفات السلعة بشكل واضح وصحيح للزبون. فيجد الزبون بيانات المنتج بشكل كامل وواضح تسهل قراءته. مثل السعر والمواصفات وتاريخ الإنتاج واسم الجهة المنتجة. ومن حق الزبون أن يحصل على الفاتورة عند الشراء أو الحصول على خدمة. ويكون دور البائع كالموجه أو المساعد أو المثقف للزبون بتزويده بالعلومات الصادقة.
- 3- السماح للزبون باستبدال السلعة بأخرى جديدة أو إعادتها للتاجر مع استرجاع ثمنها إذا كان بها عيب. فعبارة ”البضاعة لا ترد ولا تستبدل“ لا تحفظ حقوق المستهلك. ومن الفترض أن يضع التاجر بوضوح سياسة الاستبدال.
- 4- أن يبيع سلعة أو يقدم خدمة يمكن أن يستخدمها الزبون بأمان، ولا تعرضه للمخاطرة، أو تسبب له الضرر. وبالتالي يتأكد التاجر أن السلعة آمنة ليست معيبة، أو أن الخدمة مستوفيه لشروط الصحة والنظافة والأمان.
- 5- أن يتيح للزبون الاعتراض والشكوى والاقتراح. وأن يرحب بذلك ويأخذ شكوى الزبون بجدية ويرفع الظلم عنه، ويقبل اعتراضه. ويضع وسيلة واضحة ميسرة للاتصال المستمر بين الزبون والمنشأة. كما يخبر الزبون بنتائج اعتراضه أو شكواه أو اقتراحه.

### ❖ الحفاظ على البيئة والممتلكات العامة

للمحافظة على سلامة البيئة يجب علينا جميعاً الحد من الممارسات التي تضر البيئة وتشوه جمال الطبيعة. ويتمثل دور التاجر الصغير في المحافظة على سلامة البيئة بعدد من الالتزامات منها :

- 1- عدم تلويث البيئة والحرص على نظافة المكان الذي يرتزق منه سواء كان مصنعا أو مكان لتقديم خدمة معينة للزبون، لأن النظافة أساس كل تقدم ورقي، وعنوان الحضارة، ومظهر من مظاهر الإيمان. كما أن النظافة العامة تجعل الزبون يثق في

صحة وسلامة مبيعاتك.

2- يحرص التاجر الصغير على التخلص من النفايات بطريقة صحيحة، والالتزام بتوضيح أماكن وضع النفايات، بل وتخصيص حاويات مغطاة وإخراجها في المكان المخصص لها في مواعيدها. وذلك حفاظاً على سلامة الناس، ووقاية من انتشار الحشرات الضارة والابوئه والأمراض.

3- الحرص في التعامل مع المياه، وعدم الإسراف في استخدامها، وعدم الإسراف في الكهرباء والحرص على توفير الطاقة بقدر الإمكان.

4- نشر الوعي البيئي بين الزبائن والمتعاملين معك بوضع عبارات توجيهية داخل محلك، مثل كتابة (ممنوع رمي النفايات، ممنوع التدخين، الرجاء الإلتزام بنظافة المكان، اترك المكان نظيفاً)، وغيرها من العبارات التي تساهم في تذكير الزبون بضرورة الاهتمام بالصحة العامة.

## نشاط 4-7

قم مع مجموعة من زملائك بتمثيل دور رائد الأعمال الذي يتعامل مع الزبون وبين كيف يمكن أن يراعي حقوق الزبون.

## إضاءة

### تطبيق بلاغ

تطبيق طرحته وزارة التجارة والصناعة بحيث يمكنك من خلال هذا التطبيق تقديم بلاغ عن مخالفة تجارية من جهازك الايفون مع امكانية ارفاق صور المخالفة وتحديد الموقع بشكل مباشر وكذلك الاطلاع على بلاغاتك.

كذلك يتيح لك التطبيق استعراض اعلانات الاستدعاءات و الحملات التي تطلقها الوزارة والاخبار الخاصة بالمستهلك.



## تمارين وتطبيقات للمراجعة

- 1- اختر أحد الأنظمة والقوانين التي تنظم الجانب الأخلاقي في العمل وبين كيف يمكن مراعاتها في البيع والشراء.
  - 2- هل مررت بتجربة سلبية كانت بسبب معاملة أحد التجار معك؟ ما هي هذه التجربة
  - 3- هل أنت تجيد فن التعامل مع الزبون؟ تحدث عن كيف تتعامل مع الزبون لو كنت بائعاً؟
  - 4- من أهم الأساليب التي يستخدمها التجار لكسب الزبون (الزبون على حق ولو كان مخطئاً) هل شاهدت تطبيق ذلك عملياً، وهل تستطيع أن تجعل أسلوبك وطريقتك مع الزبون على مبدأ «أنت على حق ولو كنت مخطئاً»؟
  - 5- ما هو دور المنشآت التجارية في الحفاظ على البيئة، واذكر أمثلة واقعية على ذلك؟
  - 6- تمرين حسابي :
- قارنت جمانه سياسة الاسترجاع فى اثنين من المتاجر الكبيرة وهما متجراً ومتجرب .  
الجدول يظهر الفترة التى يقبل كل متجر الاسترجاع خلالها لعدد من السلع.

متجرب	متجراً	نوع السلعة
20 يوم	4 اسابيع	- تليفزيونات
30 يوم	6 اسابيع	- غسالات
50 يوم	6 اسابيع	- الملابس

- 1- كم عدد الايام التى يسمح بها متجراً لإرجاع كل نوع من السلع؟  
الاجابة :
  - عدد ايام إرجاع التليفزيونات =
  - عدد ايام إرجاع الغسالات =
  - عدد ايام إرجاع الملابس =
- 2- فى اى نوع من السلع تكون فترة الاسترجاع لدى متجرب اطول من متجراً؟
- 3- استخدم مصفوفة الأولويات لتحديد أوليات الأعمال في مشروعك الخاص. قم بهذا العمل مع مجموعة من زملائك.





## الفصل الثامن : إنطلاق المشروع

### أهداف الفصل

بعد دراسة هذا الفصل ستكون قادراً على أن:

توضح متطلبات إنشاء المشروعات الصغيرة.

تعرف إجراءات ترخيص مشروع تجاري.

تضع أهداف تنفيذية و زمنية محددة.

تضع خطة زمنية مجدولة للمراحل المشروع.

## الوحدة الأولى : اختيار الموقع

إن المهمة الأولى عند اختيار موقع المشروع هو التعرف على أهمية الموقع لمشروعك .  
تحديد أهمية الموقع للمشروع :  
هناك مشروعات يكون للموقع أهمية كبرى لنجاحها .  
بينما هناك مشروعات أخرى لا يمثل الموقع لها أهمية كبيرة . ومن أمثلة النوع الثاني  
من المشروعات :

- مشروعات الخدمات التي تمارس عملها في مكان وجود العميل مثل :
  - مثل تصوير الحفلات والأفراح .
  - تنسيق الحدائق ونباتات الزينة .
  - الدروس الخصوصية في منازل التلاميذ ، وما شابه .
  - المشروعات المعتمدة على استخدام الإنترنت والكومبيوتر .
- مشروعات تجارة الجملة .
- وغيرها .

وإذا كان مشروعك يقع تحت تلك الأنواع فإنك تتمتع بميزة كبيرة وهي توفير ما كنت ستدفعه من أموال لإيجار موقع ، واستغلالها في الإنفاق على تنمية وتوسعة مشروعك .  
أما إذا كان الموقع مهما لمشروعك ولنجاحه . فأنت مطالب عندئذ بالبحث عن الموقع  
الجيد والملائم لمشروعك الذي يمكن لعملائك أن يجدوك بسهولة .  
اختيار الموقع المناسب لمشروعك :

إن أهم عامل في اختيار الموقع المربح لمشروعك هو أن تحدد العوامل التي ستزيد من عدد  
عملائك وتجذبهم إليك .  
ثم بعد ذلك تركز جهودك على اختيار الموقع الذي يتوافر فيه - على قدر الإمكان - أكبر  
عدد من تلك العوامل :

### 1- نوع المشروع وطبيعة الأنشطة التي ستمارسها :

تعتمد أهمية الموقع وأيضاً طرق جذب العملاء على نوع المشروع ، وعلى طبيعة الأنشطة  
التي ستمارسها .  
نوع المشروع :

تختلف طرق جذب العملاء للموقع باختلاف نوع المشروعات. وأحد الاختلافات المهمة

هو مدى أهمية حركة سير العملاء على الأقدام ، وحركة سير السيارات .

فمثلاً يعتبر الموقع الأفضل لمتجر لبيع قطع غيار السيارات في شارع مزدحم بحركة السيارات حيث يمكن لسائقي السيارات رؤيته بسهولة والتوقف أمامه لشراء ما يحتاجون إليه .

بينما بالنسبة لكوفي شوب أو مطعم لبيع سندوتشات الشاورما فإن الموقع المفضل له حيث تزدحم حركة سير الأفراد على الأقدام وتجولهم حوله .

طبيعة الأنشطة التي سيمارسها المشروع :

فلو كان مشروعك هو إنشاء كوفي شوب لبيع المشروبات الساخنة فمن الطبيعي أن ما يزيد عدد العملاء هو وجود حركة سير كبيرة للجمهور أثناء ساعات عمل المشروع .

ولكن ما هي طبيعة الأنشطة التي سيمارسها الكوفي شوب ؟

● إذا كنت تخطط لتوفير مكان لطيف وممتع للأفراد للجلوس وقضاء الوقت في الحوار أو القراءة .

فإن ما يزيد عدد العملاء لمثل هذا النوع من النشاط هو وجود موقع الكوفي شوب داخل أو بجوار منطقة تسوق يرتادها الأفراد في أوقات فراغهم ، أكثر منها في موقع مزدحم بحركة سير السيارات .

بينما إذا كنت تخطط لأن يكون نشاط الكوفي شوب هو مجرد تقديم خدمات سريعة من المشروبات بدون قضاء الوقت أو الجلوس .

فإن الموقع الأفضل في تلك الحالة هو وسط البلد ، أو حتى في طريق مزدحم بحركة السيارات . حيث يقف الأفراد لشراء ما يحتاجون إليه من مشروبات ساخنة عند مرورهم أمامه يومياً .

2- أهمية وجود المشروع بجوار مشروعات مشابهة:

وذلك على أساس أن المشروعات المشابهة لمشروعك تجذب إليها نوع العملاء الذين ترغب أنت أيضاً في اجتذابهم لمشروعك .

فمثلاً لو كان متجرك لبيع مجوهرات النساء أو الملابس . فأنت بدون شك ستحقق أرباحاً من وجود موقعك بالقرب من المتاجر التي تبيع ملابس النساء والأطفال .

بسبب أن العديد من النساء اللائي يتسوقن لشراء ملابسهن يقضين الساعات في التجول بين المتاجر التي تبيع تلك المنتجات ، والمنتجات المشابهة المجاورة لها .

3- ملاءمة الموقع لميزانيتك المالية :

أحد العوامل الهامة في اختيار الموقع هو مقدار الأموال التي يمكنك توفيرها في سبيل الحصول على الموقع . والتي تتضمن الإيجار ، وتكاليف التجهيزات للموقع .

أولاً: الإيجار:

من المؤكد أن جزءاً من خطة الأعمال لمشروعك ( تمت دراستها بالتفصيل في الفصل السادس ) تحدد مقدار الإيجار الذي يمكنك أن تدفعه وتلتزم به كل شهر .

ويمكنك التعرف على قيمة الإيجارات في أي موقع عن طريق اتصالك بسمسار أو وكيل للعقارات في المنطقة التي تفكر أن يكون الموقع فيها وإجراء حوار معه عن المواقع المتاحة للتأجير ، ومساحاتها ، والإيجارات لها .

وعادة ما يخبرك السماسرة بقيمة تأجير أي موقع بناء على متوسط الأسعار لكل متر مربع وذلك شهرياً أو سنوياً .

وبناء على الإيجارات المختلفة تقوم بعد ذلك بالمقارنة بين المواقع المتاحة أمامك واختيار أفضلها .

طرق المقارنة بناء على قيمة الإيجارات :

الإيجارات الرخيصة :

احرص على أن تكون واقعياً عند اختيارك لموقع المشروع ، ومقارنتك للمواقع المعروضة عليك .

فاختيار موقع بناءً على انخفاض قيمة إيجاره قد يترتب عليه ضرر لمشروعك قد يؤدي به إلى الفشل .

فبعض رواد الأعمال - وعلى الرغم من إدراكهم لأهمية الموقع لمشروعاتهم قد يختارون مواقع إيجاراتها منخفضة - كنتيجة لبعدها عن العمران أو وجودها في مناطق نائية - بناءً على اعتقادهم بأن ما سيوفرونه من قيمة الإيجار سيعوضهم عن انخفاض الإيرادات والمبيعات في الفترات الأولى من بدايات المشروع .

أو بناءً على اعتقادهم بأنهم بهذا يمثلون الرواد الأوائل في هذه المواقع البعيدة وأن المنطقة سوف تزدهر قريباً بحلول العام المقبل .

إلا أن ذلك قد لا يكون قراراً سليماً، فبالتركيز على المنطقة لن تزدهر بسرعة كافية لتدعم مشروعك ، وخاصة في فترات البداية .

ثانياً : تكاليف التجهيزات للموقع :

عند اختيارك للموقع لا بد أن تحدد عما إذا كانت التجهيزات الموجودة حالياً فيه ملائمة لمشروعك ؟ أم إنك ستحتاج إلى إجراء بعض التعديلات عليها ؟

ومن التجهيزات الهامة لموقع أي مشروع :

- المستلزمات الضرورية لطبيعة المشروع . فمثلاً لو كان مشروعك هو متجر لبيع سندوتشات البرجر فلا بد أن يتوافر فيه أقل متطلبات المطبخ .
- وجود خطوط تليفون حديثه وبرود باند للدخول للإنترنت .
- إذا كان مشروعك مطعمًا لتناول الأطعمة المختلفة فلا بد من توفير الطاولات والمقاعد المطلوبة.
- الطاقة الكهربائية التي يجب أن تكون كافية لاحتياجاتك .
- مكيفات الهواء .
- أماكن لانتظار السيارات. فلو كان مشروعك هو تقديم المشروبات الساخنة والمأكولات السريعة على الطريق، لا بد أن تتأكد من وجود مكان آمن لانتظار سيارات العملاء لحين إعداد طلباتهم .
- إرشادات اختيار الموقع :
- تعرف على متطلبات الأمن والسلامة والصحة لمشروعك .
- إذا كان مشروعك عمل سندوتشات سريعة فلا بد من تأجير مكان تتوافر فيه فتحات صرف صحي ، وأساليب مقاومة الحريق ، وحوائط بمواد عازلة .
- إذا كانت ممارستك لأنشطة مشروعك ستؤدي إلى نفايات كثيرة، فإنك ستحتاج إلى معدات التخلص من النفايات ، أو صناديق لحفظ القمامة .
- المقارنة بين المواقع المتاحة:
- يجب على رائد الأعمال أن يقوم بالمقارنة بين المواقع المتاحة أمامه بناء على العوامل السابقة ومدى توافرها في كل موقع .
- وذلك باستخدام الجدول التالي واتباع الخطوات الآتية :
- نفترض للتبسيط أن المتاح أمام أحد رواد الأعمال الصغار هما موقعين أ ، ب . وإن العوامل الهامة بناءً على نوع المشروع وطبيعة النشاط الذي سيمارسه هي كما جاءت في العمود الأول من الجدول أدناه .
- ويكون مطلوباً من رائد الأعمال أن يضع أمام كل عامل من تلك العوامل تقييمه لمدى توافره في أي الموقعين بناءً على درجات من 1 إلى 5 . حيث تشير :
- الدرجة 5 إلى أن العامل متوافر بدرجة كبيرة .
- الدرجة 4 العامل متوافر بدرجة متوسطة.
- الدرجة 3 العامل متوافر.

- الدرجة 2 العامل غير متوافر.
  - الدرجة 1 العامل غير متوافر على الإطلاق .
- ثم يقوم بجمع القيم لكل موقع . واختيار أفضل الموقعين بناءً على من يحصل على أكبر عدد من درجات التقييمات .

الموقع أ الموقع ب	درجات التقييمات					العوامل الهامة
	5	4	3	2	1	
						<ul style="list-style-type: none"> <li>- وجوده بجوار مشروعات مشابهة.</li> <li>- ملاءمة الإيجار للميزانية.</li> <li>- ملاءمة التجهيزات.</li> <li>- توافر خطوط تليفون وإنترنت.</li> <li>- توافر طاقة كهربائية.</li> <li>- توافر مكيفات الهواء.</li> <li>- توافر أماكن انتظار السيارات.</li> </ul>
						المجموع

التعرف على القوانين في الأماكن المعينة والتوافق معها .  
 هناك من قوانين ما يمنع إقامة أنشطة معينة في مناطق معينة .  
 ولكن كيف تتعرف على ما إذا كان الموقع الذي اخترته يكون مسموحاً فيه إقامة مشروعك ؟ وما إذا كنت تحتاج للحصول على أي موافقة ؟

الإجابة عن هذه الاسئلة تتنوع من منطقة إلى أخرى، ففي بعض المناطق تكون موافقة الانظمة المحلية جزءاً ضرورياً من إجراءات التسجيل .

نصائح صغيرة لتأجير محل :

- 1- تأكد من فهمك لبنود الإيجار وأسلوب تجديده عند انتهاء المدة المحددة .
- 2- تعرف بشكل دقيق على الوقت المحدد لانتقالك إلى المكان وبدء ممارسة عملك .
- 3- كن متأكداً من ذكر الآتي في عقد الإيجار :

- متى سيستحق الإيجار؟
- كيف سيتم دفعه؟
- النسبة الواجب دفعها ( في حالة عدم دفع كل الإيجار مرة واحدة )

- هل هناك تكاليف صيانة أو ضرائب سيطلب منك دفعها؟
  - 4- هل لديك الحق في تأجير من الباطن لجزء من مساحة المتجر؟
  - 5- ما الحالة التي سيكون عليها المتجر عند انتقالك إليه؟
  - 6- ما الحالة التي يجب أن يكون عليها المتجر عند تركك له؟
  - 7- هل من حقك إجراء أي تحسينات بنفسك قد ترغبها خلال فترة تأجيرك للمتجر؟
- أمثلة لعدد من المشروعات الصغيرة :
- مواقع غير تقليدية للمشاريع الصغيرة :

واحدة من أكثر طالبات المدرسة الثانوية نجاحاً في أمريكا هي « كاثلين » Kathleen التي كانت تعاني من مرض استلزم إقامتها لفترات طويلة في المستشفى حتى أنها قضت 90% من سنوات عمرها في المستشفى.

ولكن ذلك لم يمنعها من إنشاء وتسيير مشروع ناجح من فراشها .  
 ” كاثلين ” صنعت مجوهرات بسيطة حتى أن تكاليف البضاعة لتلك المجوهرات وصلت إلى 50.1 دولار للوحدة . وكانت تبيعها بسعر 5 أو 6 دولارات للوحدة .  
 وعملاء « كاثلين » كانوا من الأطباء ، والممرضات ، والإداريين في المستشفى ، وأيضاً المرضى وأهاليهم ، والأطفال المترددين على المستشفى .

الآباء والأهالي الذين كانوا يزورون أطفالهم في المستشفى أعجبوا بمجوهرات كاثلين وكانوا يشترونها كهدايا . وقد وصلت مبيعات كاثلين إلى حوالي 300 دولار أسبوعياً ، كما أمكنها بذلك المشروع البسيط التغلب على اليأس الذي كانت تعاني منه بسبب مرضها .  
 قصة أخرى :

تلميذة أخرى اسمها «سوزان» Susan كانت مريضة جداً بأحد الأمراض الذي قيد حركتها بدرجة كبيرة . ولكنها بدأت مشروع بيع دمي للأطفال مصنوعة يدوياً ، وكانت تكاليف بدء مشروعها 200 دولار ، وتكاليف مستلزمات صنع الدمية الواحدة 7.5 دولار . وكانت سوزان تستغرق 4 ساعات في صنع الدمية الواحدة ، وقيمت ساعات عملها بـ 5 دولارات للساعة .

وبالتالي فإن التكاليف الكلية للدمية الواحدة كانت 27.5 دولار . 7.5 تكاليف مستلزمات صنع الدمية + 20 دولار ( 5 دولارات تكلفة الساعة × 4 ساعات عمل للدمية ) . وقد تمكنت سوزان من بيع حوالي 8 دمي أسبوعياً بسعر الواحدة 45 دولارا . سوزان صنعت الدمى في المنزل وباعتها في كشك صغير بأحد المولات . كما أن العديد من أصحاب المتاجر في المول كانوا يشترون دمي سوزان الجميلة ويبيعونها في متاجرهم .



## الوحدة الثانية : إجراءات تأسيس المشروع

إن إجراءات إنشاء المشروع الصغير تتطلب تراخيص رسمية مختلفة بحسب النشاط الذي تقوم به. كما تتنوع الجهات التي يجب أن تراجعها كي تحصل على التراخيص اللازمة لمزاولة النشاط. وبالعموم فإن المشروعات الصغيرة تحتاج أن يكون لديها ما يلي :

السجل التجاري :

وهو وسيلة لجمع المعلومات عن التجار والشركات وعن العناصر المختلفة التي يتألف منها نشاطهم.

يتضمن السجل التجاري معلومات عن اسم التاجر ومعلوماته الشخصية، والإسم التجاري للنشاط وعنوانه، ونوع النشاط ورأس المال، واسم ومعلومات مدير المشروع. ويتم استخراج السجل التجاري من وزارة التجارة بعد استيفاء شروط عدة منها أن يكون المتقدم قد أكمل سن الثامنة عشرة. وأن يشترك في الغرفة التجارية الصناعية. وقد خصصت وزارة التجارة موقعا إلكترونياً لاستخراج السجل التجاري الإلكتروني. ويمكن زيارة الموقع على رابط الوزارة الآتي: <http://www.mci.gov.sa>

### ❖ الإشتراك بالغرفة التجارية

يوفر الإشتراك في الغرفة التجارية الصناعية عدداً من الخدمات مدفوعة الثمن منها :

1. خدمات تصديق المعاملات.
2. تقديم خدمة التصاريح.
3. تقديم خدمة اعتماد التواقيع.
4. خدمات مساندة أخرى

### ❖ ترخيص المحلات التجارية :

لترخيص المحلات التجارية فإن رائد الأعمال يحتاج للتعامل مع أمانة المنطقة (البلدية). وربما بعض الجهات التي تضع اشتراطات أخرى قبل الحصول على الترخيص من أمانة المنطقة ومن امثلة تلك الانشطة التي تحتاج الى ترخيص لمزاوتها هي :

- أنشطة تحتاج الى ترخيص من وزارة الصحة كالمنتجات الغذائية، والخدمات والمنتجات الصحية.
- أنشطة تحتاج الى ترخيص من وزارة النقل والمواصلات كمكاتب تأجير السيارات، ومكاتب السفر والسياحة.
- أنشطة تحتاج ترخيص من وزارة الزراعة كأكشاك بيع اسماك الزينة ومحلات الزهور.

○ أنشطة تحتاج ترخيص من وزارة الثقافة والاعلام كالمكتبات، ومحلات التصوير النسائية، والتسجيلات السمعية والبصرية، ومكاتب الدعاية والاعلان.

#### ❖ ترخيص المحلات المؤقتة

هناك عدد من الاختيارات التي تكون متاحة امامك كتاجر صغير عند التفكير في البيع في أماكن مؤقتة كتأجير مكان لعرض وبيع منتجات وخدمات مشروعك في أماكن مؤقتة أو محدودة مثل :

تأجير كشك في احد المجمعات التجارية الكبيرة او مراكز التسوق التجارية (أو ما يعرف بالمولات).

يتم تقديم الطلب للمركز إلكترونياً أو حضورياً. وبعد ان يقوم المركز بالتأكد من صحة البيانات التي سجلتها في الطلب، يتم التفاوض وتوقيع عقد الايجار ويمكنك حينها بدء مزاولة النشاط داخل المحل.

تأجير مكان في البازارات.

تختلف البازارات عن الاكشاك في مراكز التسوق الكبرى بكونها معارض مؤقتة. ويتم الوصول الى تلك البازارات من خلال ما يتم الاعلان عنه في مواقع التواصل الاجتماعي، والصحف الورقية، والالكترونية. ويتم التعاقد من خلال التواصل مع مقيمي هذه المعارض من خلال عناوينهم الالكترونية ثم الاتفاق معهم على المساحة والمدة والسعر.

وتختلف البازارات عن الاكشاك في مراكز التسوق الكبرى بكونها معارض مؤقتة ولا يتطلب منك في حالة تأجير مكان في البازار التعامل المباشر مع الجهات حكومية، حيث يتولى هذه المهمة الجهة المسئولة عن البازار.

وتجدر الاشارة الى النقلة النوعية التي أحدثتها المواقع الالكترونية وتطبيقات الجوال وشبكات التواصل الاجتماعي مثل فيس بوك، وتويتر، ويوتيوب، وانستقرام وغيرها، سهلت البيع والتواصل المباشر مع العميل والتواصل مع الجهات ذات الاختصاص للحصول على التراخيص اللازمة.

### نشاط 1-8

إذهب مع زميل أو زميلين لك إلى إدارة أحد المركز التجارية في المدينة (مول) وتواصل مع إدارة المركز وقم بالإجابة على الأسئلة الآتية :

1. ما هي شروط المركز للسماح لك بالبيع من خلال كشك في ممرات المركز؟

2. ما هي إجراءات فتح كشك في ممرات المركز (مول)؟

3. ما هي النشاطات (نوع المنتجات) التي يسمح المركز ببيعها في الممرات؟

4. كم المساحة المسموح بها؟

5. كم تكلفة إيجار هذه المساحة بالشهر؟

## الوحدة الثالثة : وضع خطة التنفيذ

خطة التنفيذ هي الوثيقة التي تحدد خطوات تنفيذ أهداف المشروع، وكيف سيتم هذا التنفيذ وذلك عن طريق تقسيم ما جاء بخطة الأعمال من أهداف رئيسية الى خطوات صغيرة قابلة للتنفيذ ثم تحديد الأعمال المطلوبة لتنفيذ كل خطوة.

كيف تضع خطة التنفيذ ؟

لوضع خطة تنفيذ جيدة اتبع هذه الخطوات التسعة التالية:

1- حدد الاهداف الرئيسية لمشروعك :

وضع اهداف محددة بدقة تمثل الخطوة الأولى الضرورية لتحقيق الهدف. وبكلمات أخرى حدد بوضوح ما الذي تريد ان تنجزه بحيث يكون واقعيًا وايضا قابل للتنفيذ، مع صياغته بطريقة تسمح لك ان تقيس اداء الانشطة المختلفة، ووضوح تواريخ محددة للإنتهاء منها.

### ومثال للأهداف الرئيسية:

الهدف : زيادة المبيعات %5 من خلال الاتصال بـ 150 عميل خلال 3 شهور .

ضع أهداف أخرى ممكن قياسها :

1- .....

2- .....

3- .....

2- عمل قائمة بخطوات ومهام تنفيذ الاهداف :

بعد ان تكون قد حددت اهدافك الرئيسية . فإن الخطوة الثانية هي تقسيمها الى اجزاء صغيرة او مهام لازمة لإنجاز كل هدف، ويمكن أداءها أسبوعيا أو يوميا. بحيث تمثل كل مهمة نشاط واحد محدد ويمكن قياس مدى تنفيذه.

مثال :

المهمة الاولى : الاتصالات التليفونية - رسائل البريد الالكتروني .

المهمة الثانية : الترويج باستخدام الطرق التقليدية - الترويج باستخدام الانترنت .

3- ترتيب المهام حسب اولويات تنفيذها :

بناء على ما قد يكون لبعض خطوات التنفيذ من اهمية اكثر من غيرها. قم بترتيب المهام بناء على اهميتها وبالتالي اولويات تنفيذها . بكلمات اخرى تحديد المهام المطلوب تنفيذها اولًا ثم التالية لها مع التشاور مع فريق العمل لديك لمراجعة اولويات المهام معك، وإجراء اي تعديلات يرونها .

## 4- تحديد من سيقومون بأداء المهام :

فى حالة وجود فريق عمل يعمل معك، قم بتوزيع المهام عليهم، بحيث يكون لكل مهمة شخص مسئول عنها، وتتم محاسبتها على أدائه، مع مراعاة أن يتوفر لدى كل فرد المهارات اللازمة لأداء المهمة المخططة له.

## 5- عمل قائمة بالاعمال الواجب القيام بها :

وهى قائمة تحدد فيها الاعمال المطلوب القيام بها، والترتيب والتوقيت لكل عمل. وبهذا يكون من السهل عليك، وعلى العاملين معك تذكر وعدم نسيان أداء الاعمال المطلوبة منهم، ومتى ستؤدى ، ومع من سيتم الاداء . وفيما يلى نموذج مبسط لقائمة ما يجب القيام به.

ملحوظة : نضع فى جزء التدريبات بعض الخطط البسيطة ، ويطلب منهم تقسيمها الى مهام، وعمل قائمة بالاعمال الواجب القيام بها.

نموذج لقائمة ما يجب القيام به

الرقم	المهمة	المستول عن تنفيذها	المهام الفرعية	اولوية التنفيذ	وقت بدء التنفيذ والانتهاء	مستوى التنفيذ
1						
2						
3						
4						

## 6- تحديد الموارد والاموال المطلوبة :

وفي هذه المرحلة يتم تحديد التكلفة المطلوبة لتنفيذ كل مهمة، كما تحدد أيضا المهام التى تحتاج الى اموال لتنفيذها، ووضع ميزانية للأموال المطلوبة لتلك المهام. وتساعدك هذه الخطوة فى تعديل خطتك بالغاء بعض المهام، أو تقليلها فى حالة عدم توفر المال اللازم لها.

## 7- تنفيذ الخطة :

بمجرد الانتهاء من الخطوات السابقة تكون الخطة جاهزة لبدء تنفيذ ما جاء بها من مهام .

فاحرص اثناء التنفيذ على أن يتم الانتهاء من المهام وفقا لتواريخ الانتهاء المحددة، مع إجراء مراجعة مستمرة لتلك التواريخ . فمثلا لو تبين لك أن التاريخ المحدد لأحد المهام

من الصعب الإلتزام به. قم بتعديل ذلك التاريخ، وأيضا تواريخ بدء ونهاية باقى المهام التابعة أو المرتبطة بتلك المهمة.

متابعة التنفيذ :

فى نهاية كل يوم قم بإستعراض خطة التنفيذ، مع إعادة ترتيب المهام بناء على الأولويات عند الضرورة، وتحديد ما الذى سيتم عمله فى اليوم التالى.

9- مراجعة النتائج :

اخيرا قم بمراجعة خطة التنفيذ لترى مدى نجاحك فى تنفيذك ما تضمنته من مهام وأهداف. وما إذا كانت ظهرت أى مشاكل فى التنفيذ. فلو تبين مثلا من مراجعة النتائج أن خطة التنفيذ فشلت فى تحقيق أحد الأهداف. عندئذ قم بمراجعة اهدافك الاصلية التى وضعتها فى الخطوة الأولى، والبدء بإعادة تحديدها، أو تعديلها، أو ربما إلغائها.

## إضاءة

### الأهداف الذكية

عند وضعك للأهداف تأكد أن يتوافر فيها ما يطلق عليه الأهداف الذكية. SMART objectives.

أي أن تتصف الأهداف بما يلي :

**S : Specific** أي محددة بدقة .

**M : Measurable** أي قابلة للقياس .

**A : Achievable** أي قابلة للتنفيذ .

**R : Realistic** أي واقعية .

**T : Time bound** أي محددة بوقت معين .

ويعنى آخر حدد بوضوح ما الذى تريد أن تنجزه بحيث يكون واقعياً وأيضاً قابلاً للتنفيذ، مع صياغته بطريقة تسمح لك أن تقيس أداء الأنشطة المختلفة، ثم ضع تواريخ محددة للانتهاء منها.

المصدر: الموسوعة الحرة ويكيبيديا

## نشاط 2-8

استخدم نموذج خطة التنفيذ التالية لتحديد الخطوات والمهام الواجب القيام بها من أجل إنجاز الاهداف المحددة فى خطة العمل . كما يمكن أيضا أن تستخدم هذا النموذج فى وضع خطة التنفيذ لأحد أنشطة مشروعك :

نموذج لخطة التنفيذ

المهمة الأولى							
الهدف :							
حالة المهمة :			التحديات المحتملة: هل هناك اى تحديات محتملة تعرقل الاكمال ؟ كيف يمكن التغلب عليها؟	الموارد الضرورية: ما الذى يحتاجه اكمال هذه الخطوة ؟	تاريخ البدء والمدة المحددة للإنهاء؟ متى يجب اكمال هذه الخطوة ؟	الشخص المسئول: من سيتولى تنفيذ المهمة ؟	خطوة التنفيذ : ما المطلوب اداءه ؟
تم	تحت التنفيذ	اكتملت					

### تمارين وتطبيقات للمراجعة

أولاً : مراجعة المفاهيم

إذا أردت أن تبدأ مشروعاً لبيع إكسسوارات الجوال. حدد ثلاثة أماكن يمكنك فيها تأجير مساحات لبيع منتجات مشروعك :

- 1- حدد في شكل نقاط الإجراءات المطلوبة لتسجيل مشروعك :
- 2- اذكر في شكل نقاط الخطوات الواجب اتباعها لوضع خطة التنفيذ :
- 3- اذكر عدداً من المقاييس الممكن استخدامها لتحديد مستوى خدمة العملاء .
- 4- إذا أردت أن تختار موقع لمشروع صغير، فما هي العوامل الواجب مراعاتها عند اختيار موقع المشروع ؟
- 5- حدد ثلاثة من أنواع المشروعات الصغيرة التي لا تحتاج إلى ترخيص لمزاومتها :

## المراجع

## المراجع العربية

1. بلال خلف السكارنة“. (2006) المشاريع الصغيرة والريادة“.
2. تقرير ريادة الأعمال في السعودية 2015. جمعية ريادة الأعمال - الرياض.
3. تقرير الامتياز التجاري 1435هـ. الصندوق الخيري الاجتماعي- وزارة الشؤون الاجتماعية. الرياض.
4. جيم سشيل 1998. كيف تدير مشروعاً صغيراً؟، عبدالكريم العقيل، مكتبه جرير.
5. الحمادي، علي 1999، « حقنة الإبداع»، سلسلة الإبداع (5) وبيروت: دار بن حزم للطباعة والنشر.
6. الحمادي، علي 1999، « صناعة الإبداع»، سلسلة الإبداع (2) وبيروت: دار بن حزم للطباعة والنشر.
7. الحمادي، علي 1999، « مبدعون عبر التاريخ»، سلسلة الإبداع (3) و دار بن حزم للطباعة والنشر:بيروت.
8. دافيد آتش زبانجز جونيور 2002 : دليل انشاء المشروعات الصغيرة ، ترجمه مكتبه جرير ، مكتبه جرير
9. روندا ابرامز : اي مشروع ابدأ به؟، ترجمة مكتبه جرير ، 2006
10. ستيفن دي شتراوس 2007 : المرشد الكامل للمشروعات الصغيرة ، ترجمه مكتبه جرير ، مكتبه جرير ، الرياض.
11. الشميمري، أحمد. عبدالرحمن هيجان ، بشرى غنام 2014، مبادئ ادارة الاعمال، الطبعة العاشرة ، العبيكان ، الرياض.
12. الشميمري، أحمد. وآخرون. 2014. التاجر الصغير. الطبعة الأولى ، مكتبة الشقري. الرياض
13. الشميمري، أحمد. والمبيريك وفاء 2014. ريادة الأعمال. الطبعة الثالثة. مكتبة العبيكان . الرياض
14. المبيريك، وفاء. 2006 كيف تديرين مشروعك الاستثماري؟، الطبعة الاولى. دار الخريجي
15. المبيريك، وفاء. 2010 المنشآت الصغيرة التأسيس والإدارة. الطبعة الاولى ، دار الجامعه
16. نبيهه جابر . 2013 . «كيف تبدأ مشروعك الصغير» . اللقاء الثاني“ كيفية تحديد الفكره المناسبه.



## المراجع الأجنبية

1. Adam & Matthew Toren. (2014), Kidpreneurs Parent / Teacher Guide. Business Plus Media Group LLC.
2. Aidin Safavi .(2015), Business for Kids. STASA Ventures.
3. AIMobaireek, W. & Manolova, T. Alshumaimeri, A. (2011). Entrepreneurship Motivations Among Saudi Youth. The International Conference on Small Business and Entrepreneurship, Nicosia, Cyprus, 2011., Nicosia, Cyprus.
4. AIMobaireek, W., Manolova, T., & Alshumaimeri, A. (2011) Entrepreneurial Intentions among Saudi University Students The Role of Motivations and Start-Up Problems. International Academy of Management and Business Conference, Istanbul 2022- June 2011.
5. Alshumaimri, Ahmed. (2012). Be an Entrepreneur: Entrepreneurship principles and practice, Alshigri Bookstore. Riyadh.
6. Alturki, N.; Braswell, S. 2010. Businesswomen in Saudi Arabia: Characteristics, Challenges, and Aspirations in a Regional Context. Jeddah, Saudi Arabia: Al-Sayedah Khadijah Bint Khuwailid Businesswomen Center and Riyadh, Saudi Arabia: Monitor Group.
7. Amabile , T. 1986, " The personality of creativity, creative living. 15(3), p 1216-.
8. Ann S. Epsten. (2014), How Planning and Reflection Develop Young Children's Skills ?, Developing & Enhancing Thinking Skills.
9. Audretsch, D. 2007. Entrepreneurship capital and economic growth, Oxford Review of Economic Policy 23 (1): 6378-.
10. Barbara Flowers. (2010 ), Saving Strawberry Farm . Federal reserve Bank, Economic Education.
11. Cardon, M., Wincent, J., Singh, J. & Drnovsek, M. (2009) The Nature and Experience of Entrepreneurial Passion. The Academy of Management Review (AMR), 34 (3): 511532-.
12. Crijns, H. & Vermeulen, S. (2007) Survey - How entrepreneurial are our Flemish students? [Internet], Leuven, Vlerick Leuven Gent Management School. Available from:
13. Dary Bernstien and Rob Husberg. (2012 ), Better Than a Lemonade Stand :Small Business Ideas for Kids. An imprint of Simon & Schuster, New York.
14. Debbi Madson. (2014), Money Making Ideas for Kids and Teens. Debbi Madson.
15. Ekstrom, J. (2013) Student startup : why school is the perfect - time to launch a business . Available from : •<http://www.entrepreneur.com/topic/young-entrepreneur> (Accessed 20 Jan 2013).
16. European Commission (2006a) Entrepreneurship Education in Europe: Fostering Entrepreneurial Mindsets through Education and Learning. Final

- Proceedings (Internet)
17. Eurybase (200708-) Description of the structures of the education systems from preprimary to higher education (ISCED 0 to 5) (Internet), DG for Education and Culture. Available from: •[http://www.emcdda.europa.eu/attachements.cfm/att\\_97727\\_EN\\_SQ28-Eurydice%20Educational%20Systems.pdf](http://www.emcdda.europa.eu/attachements.cfm/att_97727_EN_SQ28-Eurydice%20Educational%20Systems.pdf) ■ (Accessed 17 June 2010)
  18. Harlan R. day.(2015), Personal Finance. Indian Council for Economic Education.
  19. Hostens, G. (2009) Educational Structures and Education Systems for Vocational Training and Adult Education in Europe - Belgium - Flemish Community (Internet), Brussels, Flemish Ministry of Education Printery. Available from: •[http://eacea.ec.europa.eu/education/eurydice/documents/eurybase/structures/041\\_BN\\_EN.pdf](http://eacea.ec.europa.eu/education/eurydice/documents/eurybase/structures/041_BN_EN.pdf) ■ (Accessed 18 July 2010)
  20. Lynn Grebus. (2011), Herschel's World of Economic. Indian Council for Economic Education.
  21. Marc J. Dollinger. (2015), Entrepreneurship. Marsh Publications, Illinois USA.
  22. Mariotti , S. (2000) The young entrepreneurs guide to starting and running a business. National foundation for teaching entrepreneurship, Inc. New York.
  23. Mariotti , S. (2010) Entrepreneurship owing your future. Prentice hall. New York.
  24. Mariotti , S. (2010) Entrepreneurship owing your future. Student activity workbook Eleven Edition . Prentice hall. New York.
  25. Paul Johnson. (2014), Consumer Stuff for Kids. Consumer Affairs Victoria.
  26. Peri,H. Pakroo, J.D. (2010 ) The small business start - up kit. sixth edition. U.s.A
  27. Peter, Hupalo. (2003) Thinking like An Entrepreneur. [www.Yahoo@Com](http://www.Yahoo@Com)
  28. Rosemary Wells. (2012), Bunny money. Federal Reserve Bank, Economic Education.
  29. Sharon M. Danes.(2015), Children and Money. University of Minnesota Extension.
  30. Small Business Administration, WWW.sba.gov.
  31. Syntra Vlaanderen (n.d.) Entrepreneurial Education Action Plan (Flanders) (Internet), Syntra Vlaanderen. Available from: •[http://www.competento.be/.../200710-Action\\_Plan\\_Entrepreunial\\_Education.ppt](http://www.competento.be/.../200710-Action_Plan_Entrepreunial_Education.ppt) ■ (Accessed 15 July 2010)
  32. Tresa Moore.(2010), The Entrepreneur Fair - Fifth Grade Student Businesses ,Social Studies and the Young Learner . National Council for the Social Studies 22 (3), pp. 813-
  33. William C. wood. (2011), An Economy At Work - The Production and Consumption of Goods and Services. Virginia Department of Education.







