



مختصر ريادة الأعمال

اعداد: مودي & Leader

المستوى الثامن

الفصل الثاني

1438هـ

#ملاحظة: هذا المختصر ما هو الا مكمل للتفريغ ويعتمد كمرجع للمراجعة ولا يغني عن التفريغ الاساسي ،،

❖ **الهدف من دراسة مقرر زيادة الاعمال :**

- 1- تزويد الطالب بالمعرفة والمهاره اللازمة لتحويل الافكار والمبتكرات الى مشاريع تطبيقية وفقا لمنهجية قواعد انشاء المشاريع التجارية السليمه.
- 2- استكشاف الجوانب المتعدده لعملية انشاء وتنمية المنشآت الصغيره.

❖ **اسباب الاهتمام بتدريس زيادة الاعمال :**

1- لأنها من الكفايات الاساسيه ومهاره حياته 2- لان التوجه نحو التفكير الريادي اصبح توجهها عالميا. واهمية زيادة الاعمال في عصرنا اصبحت في تزايد

❖ **المستهدفون بدراسة زيادة الاعمال .**

- 1- الطلاب الخريجين او وشيكي التخرج .
- 2-الذي يسعون الى تاسيس منشأة صغيرة .
- 3-الذي يسعون الى استعادة منشأة عائلية سابقه او يقومون على تطويرها.
- 4-الذين يرغبون بالحصول على منشأة خاصة .
- 5-من هم مسؤولين على انشاء منتجات جديده او موظفين رياديون في جهات ذات علاقة بمجال الريادة .

❖ **الشركات الكبيرة اصبحت تتوجه الى :**

- 1-تصغير حجمها لأنها عندما تكبر ينشئ ما يسمى البروقراطية .
 - 2- التعاقد مع رواد الاعمال للقيام ببعض من الانشطة التي تحتاجها
 - 3-منح رواد الاعمال اسم الشركة .
 - 4-المشاريع الريادية تتسم بأنها رشيقه واستجابتها سريعه للمنافسه في السوق .
- الدول المتقدمه تعتمد على رواد الاعمال ، وقد تم تصنيف اقتصاديات الدول الى :

- 1-دول تعتمد على الموارد .
- 2-دول تعتمد على الكفاءة .
- 3-دول تعتمد على الابتكار والمعرفة. (وهي تعتبر اقوى الاقتصاديات)

❖ **تعريف زيادة الاعمال . يعرف انه :**

-نشاط ينصب على انشاء مشروع عمل جديد ويقدم فاعليه اقتصاديه مضافه . -ادارة الموارد بكفاءة متميزه لتقديم او ابتكار نشاط اقتصادي واداري جديد.

3-انشاء عمل حر يتسم بالابداع ويتصف بالمخاطره . وتتسم هذه العمليه بأنها متحوله ومتحركه تتفاعل مع ما يحدث في العالم م تغيرات.

- الانسان يولد رياديا بطبيعته ولكن البيئة هي ما جعلته تقليديا ومقيدا.

❖ **خصائص المشروع الريادي:**

1- المخاطره او المغامرة المحسوبة 2- الابتكار 3-المبادرة او السبق. 4- شمولية الرؤية 5- الفرد

- **المغامرة :** قبل القيام بالمشروع يتم عمل اجراءات وبحوث تزرع الاطمئنان بداخلك بان ما ستغامره به قابل للتحقيق والنجاح.

- **المقامرة :** لا يتم اجراء اي بحوث ولا يتم السعي والتحقق للتأكد من ربحية ونجاح المشروع .

(هنا يكون احتمالية النجاح أكبر من الخسارة) ، انشاء مشروع جديد يكون مغامرة وليس مقامرة .

❖ **تعريف رائد الاعمال :**

وسيط يأخذ الموارد من الموردين ويجري عليها عمليات ليقدمها كمنتج جديد مبتكر للعملاء ، يكون لديه فكره جديده ويتحمل مخاطر انشاء المشروع لكسب العملاء.

- كيف تطورت ونمت زيادة الاعمال ؟

من خلال مجموعة من العلم والخبرة والقدرة على التكيف في البيئة .

❖ **عوامل ساعدت على نمو و تطور زيادة الاعمال:**

1- عوامل ثقافية اجتماعية : الاسرة والمغامرة والمخاطرة 2-عوامل متعلقة بالبيئة : القاتون السياسي ، النبيه التحنيه ، نظم المعلومات 3-خلق الفرص

❖ **عوامل داعمه لظهور رواد الاعمال:**

1- المجتمع	2-التعليم	3-الحياة المستقلة	4-التطور التكنولوجي
5-طبيعة الحياة (العوامل الاقتصادية)	6-التجارة الالكترونية	7-التحول الى الاقتصاد الخدمي	

- ليست كل المشاريع الريادية هدفها فقط السوق المحلي .

❖ **فوائد زيادة الاعمال :**

1-الاستقلالية	2-فرصة التميز	3-تحقيق الطموحات	4-فرصة تحقيق الربح
5-المساهمة في خدمة المجتمع	6-ايجاد وخلق فرص عمل اخرى للاخرين .		

❖ **مخاطر زيادة الاعمال :**

1-عدم استقرار الدخل	2-المخاطرة	3-مستوى معيشه اقل في بدايته	4-المعاونة من ضغوط العمل
5-تحمل المسؤولية الكاملة	6-تحمل ساعات العمل الطويلة	8-الشعور بالاحباط في حال فشله.	

❖ المقومات المطلوب تحققها في لشخص قبل ان يصبح رائد الاعمال :

1-مدى تقبل عنصر المخاطرة	2-مدى المقدرة على تقبل روح العزيمة والاصرار والمثابرة
3-التمتع بتاهيل علمي ومهارات في المجال الذي تمارسه	4-المهارات الانسانية والاجتماعية في التعامل مع الاخرين

❖ صفات رائد الاعمال :

1-وضوح الهدف	2-الاستمتاع بالعمل	3-عدم الخوف من الفشل	4-شخصيات حاملة	5-فاعلون	6-لا يستسلم للعوائق
--------------	--------------------	----------------------	----------------	----------	---------------------

❖ الفرق بين رائد الاعمال ورجل الاعمال :

رائد الاعمال:	رجل الاعمال
نظرتة مستقبلية ، يجب مشروعه وتمسك به ،يخدم مجتمعه	نظرتة مادية ورجحية ،قصيرة الامد . ويسعى لتحقيق اكبر ربح حتى لو ع حساب المجتمع

❖ المدارس التي اهتمت بدراسة وتفسير سلوك رائد الاعمال :

1- مدرسة السمات / ركزت على الشخصية الداخلية لرائد الاعمال ، ومن عيوبها كثرة صفاتها وهل يجب توفرها كامل . و تميزت هذه المدرسة بعدة صفات منها :

1-الحاجة الشديدة للانجاز والمنافسة	2-القدرة على التفكير الابتكاري	3-العزيمة والاصرار والثقة بالنفس	4-القدرة على الضبط الذاتي
5-الابداع	6-الميل للاستقلالية	7-الذكاء	8-القدرة على تحمل المخاطر

2-المدرسة البيئية : ركزت على البيئة والعوامل الخارجية المؤثرة على الشخصية ، مثل الثقافة والبيئة والاسرة والمجتمع والتعليم ، وخرجت بعدة نظريات مهمة منها:

1-نظرية الجذب والدفع	2منهج الحراك الاجتماعي	3-الحلقية الاسرية	4-التعليم والخبرة
عوامل ايجابية: مثل اقتناص الفرص وترك عملي الحالي والانتقال الى فرصة افضل (مثل اتجاه السعوديين لقطاع الجوالات) عوامل سلبية: عدم تقدير الجهود من الشركة الحالية يدعوني لفتح مشروع خاص بي .	الافراد الذين يعيشون مهمشين بالمجتمع هم مجبرين ليس باختيارهم على ممارسة الاعمال الحره وهم من يسيطر على القطاع الخاص لانهم لم يجدو فرص في التوظيف ويتجهون للاعمال الحره.	الاسرة التي تربي على الثقة في النفس ينشاء الابناء على الريادة ، وايضا ابناء الاسرة التي لديها اعمالها الخاصه ، يكتسبو الثقة بالنفس والاستقلالية والرقابه الذاتيه ويحافظ على تقليد العائله في ممارسة الاعمال	يجب تعلم المهارات اللازمة لانشاء مشروع وانجاحه وحل مشاكله .

3-المدرسة السلوكية : ركزت على الاداء الوظيفي وامتلاك الشخص لمهارات سلوكية تستثمر في تطوير الاعمال ، وصنفت المهارات الى نوعين :

1-مهارات تفاعليه	2-مهارات تكاملية
مهارات انسانية <u>تمتاز</u> بانها تساعد في تكوين وبناء وانشاء علاقات مع الاخرين سواء داخل او خارج المشروع ، <u>مبنية على اساس</u> المشاركة والتقدير والاحترام والعدالة والعمل بروح الفريق داخل العم وخارجه .	<u>يستفاد</u> منها بالجهد التعاوني والتنسيق والتكامل ما بين مختلف الاشخاص عاملين او مديرين او حتى من خارج العمل : <u>ونعتمد</u> على بعضنا البعض ونتعاون على تحقيق الاهداف المحدده والموضوعه سلفا .

4-المدرسة المعاصرة : دجت المدارس الثلاث وركزت على مفهوم الفرصه وقالت ان سلوك الرائد ناتج عن عاملين رئيسيين :

1-اكتشاف الفرصه والاحساس بها	2- اقتناص الفرصه واستغلالها
------------------------------	-----------------------------

❖ تصنيف عبدالله 2004 لروائد و لاصحاب المنشئات:

1-اصحاب المنشئات الذين ليس لهم خبرة عمليه	2-اصحاب خبرة غير متصله اي كان لديهم مشروع وتخلصو منه او تركوه لاي سبب كان	3-اصحاب خبرات متصله اي يمتلكون ويديرون حاليا منشاة واحدة او اكثر .
---	---	--

❖ الابداع والابتكار : ريادة الاعمال : باختصار هناك ثلاث مداخل وجميعها متعلقه بفكرة ان تخرج بمجديد ذو قيمة . وهي كالتالي

1-ركز على انه عمليه فكرية ذهنيه وهبها الله في الفرد	2-ركز على موضوع تحقيق الانتاج الجديد ذو القيمة	3-دمج بين كونه عمليه فكرية ذهنيه ينتج عنها شي جديد تؤدي للتوصل الى الحلول او الافكار .
---	--	--

- من اين ياتي الابداع بيولوجيا: ينقسم الدماغ الى شقين

1-المنطقة اليمنى	2-المنطقة اليسرى
مرتبطه بالعمليات الادراكية المرئية الشكلية ، وتتحكم بتحريك الشق الايسر من الجسم وتتحكم بالوظائف المرتبطة بالحدس والانفعال والابداع واستخدام الخيال .	مرتبطه بالعمليات الادراكية السمعيه واللفظية وهي تتحكم بتحريك الجزء الايمن من الجسم وتقوم بالدور التحليلي وضبط الكلام والتفكير النقدي والتحليلي والمراكز العصبية .

- الاكثر ابداعا هم من تسطير لديهم المنطقة اليمنى . | - المبدع : هو المنشى او المحدث الذي لم يسبقه احد

❖ الوسائل اللازمة المساعدة لتحقيق الابداع:

1-التأمل والتفكير	2-قراءة قصص المبدعين	3-الاحتكاك بالمبدعين	4-السفر والاطلاع على تجارب الاخرين
5-حال المشاكل بطريقة ابداعيه	6-حل الالغاز	7-النظر في التاريخ والتأمل	8-تحليل اي مشكله قبل حلها.
9-تنمية المواهب والهوايات	10-تنمية القدرات مثل مهارات الحاسب.		

- المنتج الابداعي : ما ينتج عن عملية الابداع ويكون اما محسوس وملسوس او غير محسوس او ملموس كالفكر والمخططات .

❖ سمات الابداع :

1-الطلاقة	2-المرونة	3-الحساسيه للمشاكل	4-الاصاله	4-مواصلة الاتجاه.
-----------	-----------	--------------------	-----------	-------------------

❖ عوامل دعم الابداع:

- البيئة الداخليه : يمكن التحكم بما والسيطره عليها وهي بيئه تعزز او تعيق الابداع وهي مرتبطة بطبع الشخص نفسه ، واما ان تكون داعمه او معيقه .
- البيئة الخارجيية : تمثل المحيط الذي يعيش فيه الانسان وقدرة التغيير محدودده وهي تنبع من الاسرة او الدراسة او بيئة العمل ، وتكون داعم اذا كان المجتمع داعم ومنمي للابداع والعكس.

- تتلخص المقومات الاساسية المستمدة من كل من البيئة الداخليه والبيئة الخارجيية :

1-التعليم والتدريب له اثار ايجابية في تنمية الابداع كالتفكير الابداعي .	2-استخدام اسلوب حل المشاكل الابداعي
3-بيئة المنظمة التي تشجع على التعليم كم خلال التجربة والخطاء	4-الاتصال وهو وسيلة للتواصل بين الاشخاص وفرق العمل والادارة

❖ عوائق الابداع:

- تصنيف امابيل

1-التقويم المتوقع من قبل الاخرين.	2-المبدعون لا يحبون المراقبة والاشراف الدائم	
3-المكافاة	4-الاختبار المقيد	5-التوجه الخارجي

- تصنيفات اضافية:

1-عائق الاعتقادات الخاطئة	2-عائق الاعتقاد او العائق الذهني	3-عوائق الاعتقاد (التفكير السلبي والمتشائم)
---------------------------	----------------------------------	---

❖ الفرق بين الابتكار والابداع:

- الابداع : عملية ذهنية تتم في العقل تهدف الى افكار ونظريات وعمليات جديدة غير مالوفة.
- الابتكار : تطبيق الابداع على ارض الواقع بان تستفيد منه من خلال قيمة مضافة للمجتمع مثل مشروع اقتصادي يضيف قيمة اقتصادية.
- مفهوم الابتكار : يتعلق بانتاج وتوزيع واستخدام المعرفة بطريقة جديدة واقتصادية .

❖ مقترحات لصناع القرار وواضعي السياسات :

1-تشجيع ريادة الاعمال والابتكار وتنميتها من خلال وضع سياسه عامه .	2-الاهتمام بوضع سياسة تشجع على تحويل الابداع الى قيمة اقتصادية
3-تشجيع حاضنات التقنيه .	4-تهيئة البيئة التعليميه والتي من اهدافها تشجيع الابتكار.

❖ عبارات تدل على الشخص المتميز بالابداع :

1-احيانا اعبر عن اراء تزعج الناس	2-احترام الذات قبل احترام الاخرين
3-استطيع التخلي عن الكسب السريع والراحه من اجل الوصول الى اهدافي	

❖ عبارات تدل على الشخص المقاوم للابداع:

1-احرص كثيرا على كيفية تقويم الاخرين لي	2-اكره الامور الغامضة وغير المتوقعة
3-عند تقويم المعلومات تمني مصادرها اكثر من مضمونها	

❖ محفزات الابداع والابتكار :

1-الصفات الشخصية لرائد الاعمال	2-الفكرة	3-الرؤية	4-الابداع والخيار
5-الاخلاص	6-الاساس	7-المعرفه الصحيحه	8-تجنب المصائد

الصفات الشخصية لرائد الاعمال التي تدفعه للابتكار والابداع:

1-موظف صعب وعرضه للفصل من العمل .	2-صعب الانقياد	3-ناقد لما حوله والبحث لما هو ايجابي	4- قائد
-----------------------------------	----------------	--------------------------------------	---------

❖ دوافع انشاء المشروع الصغير :

1-اسباب ماله تحقيق دخل و ربح اضافي وتحقيق الاستقرار والامن الوظيفي	2-اسباب اجتماعيه: كسب مركز ومكانه اجتماعيه ، التقدير والاحترام
3-اسباب عائلية: امن ومستقبل الاسره استمرار النشاط العائلي	4-اسباب تحقيق الذات: الاستقلاليه عدم الرغبة في العمل لدى الاخرين

❖ العوامل الرئيسية لتحقيق النجاح عند مزاوله الاعمال الحره:

1-صاحب العمل	2-المنشأة	3-البيئة
--------------	-----------	----------

❖ مصادر الافكار لانشاء المشروع :

1-الخبرة الشخصية السابقة	2-التعليم والتدريب	3-المصادر الرسميه
4-المعرفه بالعلاقات الصناعيه	5-التقليد والمحاكاة مع التميز في المعروض من منتجات	

- وايضا هناك طرق لانتاج الافكار الابداعيه:

1-عصف ذهني	2-اسلوب المقابلات	3-طريقة مجموعات التركيز
------------	-------------------	-------------------------

❖ الفكرة واثرها على نجاح رائد الاعمال:

1-الفكره هي نتاج للعمل للدوب والالهام	2-ان الافكار موجوده ولكن العبرة في التنفيذ.
3-يجب ان ندرس الافكار	4-لا نقتصر على فكره واحده بل نقارن بينهما وبين العديد من الافكار لنحصل على افضل النتائج

❖ التفكير التخيلي الابداعي: له نوعان وهما

1-التفكير العمودي: تفكير تقليدي المهدف منه ان تختار الفكره وتسير هذه الفكره بطرق منهجيته متسلسله خطوه بخطوه.	2-التفكير الافقي: غير خطي ولا متسلسل طبيعته تنبؤيه استباقية وهدفه ان تولد اكبر عدد من الافكار الجديده الغير مالوفه.
--	---

❖ الخطه : هي اداة تنظيم وتحليل وتقييم المعلومات التي يجمعها رائد الاعمال اي من صاحب المنشأة نفسه . وقد يستعين باخرين ، ولها مسميات عددها :

1-خطة المنشأة	2-التخطيط للمشروع	3-مخطط الاعمال	4-خطط عمل المشروع	5-دراسة الجدوى الاقتصادية
---------------	-------------------	----------------	-------------------	---------------------------

❖ الفرق بين خطة المشروع ودراسة الجدوى الاقتصادية :

خطة المشروع تبين بما القرارات المتخذة والاجراءات المتبعه يفضل ان لا تكون موسعه ومعقدة ، وتتضمن مجموعة من العناصر منها:	دراسة الجدوى تتضمن اربع دراسات :
- المقدمة - الاهداف - شكل الشروع القانوني - وصف مفصل للسوق -دراسة سوقية -فنيه -تنظيميه -تمويلية او ماله	1-الدراسات التسويقية . 2-الدارسه الفنيه
	3-الدارسه التنظيميه 4-الدارسه التمويلية او الماله .

❖ مميزات وعيوب الامتياز التجاري:

المزايا	العيوب
الاستفادة من خبرة مانح الامتياز	التقيد بتعليمات وشروط مانح الامتياز بخلافها
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
الاستفادة من قوة العلامة التجارية في جذب العملاء	محدودية التصرف بالملكية بسبب شروط مانح الامتياز
شراء المنتجات والمواد والمعدات والخدمات المستخدمة في مؤسستك بصورة مباشرة من مانح الامتياز بأسعار منخفضة	إلزام الممنوح شراء بعض المواد والمنتجات والخدمات من مانح الامتياز حتى ولو كانت أعلى من السوق
مساهمة مانح الامتياز بالإعلان والترويج العام للمنتج	أداء الممنوحين للامتياز في مواقع أخرى يؤثر على سمعة الممنوح

❖ مراحل تطوير الفكرة الى مشروع:

1-اختيار المشروع المناسب وعرضه على الاسره	2-جمع المعلومات واختبار الفرضيات من الخطوه 1	3-العمل على تطوير مهاراتك الاداريه والفنيه
---	--	--

❖ طرق التقليل من مخاطر البدء في المشروع الجديد:

-اكتسب الخبرة الاداريه (التخطيط المكتوب المسبق للمشروع	-شجع دعم الاسره لك وابداء الاستعداد للمسانده المعنويه	-قوة الاحتمال والاصرار
-تجنب القرارات المتسرعه غير المبنيه على معلومات وادله	-تحديد مصادر القوة واستخدامها بالطريقه مثلى	-عدم الخجل من ترك المشروع في حال الفشل او في حال اكتشاف خطأ في المعلومات

❖ مصادر المعلومات لإنشاء المشروع الجديد :

1-التجارب السابقة ولاستشارات	2-الغرفة التجارية	3-المعارض	4-الكتب المختصة والعامه والالكترونيه في مجال زيادة الاعمال
5-الجهات الداعمه (معلوماتي،تقويني)	6-المقابلات والزيارات لمشاريع مماثله	7-المجلات التجاريه لريادة الاعمال	8-مصلحة الاحصاءات العامه

❖ طرق التمييز بين المنشأة الصغيرة عن غيرها: هناك طريقتين

1- الطريقة النوعية او الوصفية: يقصد بها وصف خصائص المشروع مثل أ-استقلال الاداره. ب- راس المال. ج-العمل في منطقة محده. د- حجم المشروع

2-الطريقة الكمية(الارقام): يقصد بها الاعتماد على معايير كميته مثل أ-عدد العمال. ب-قيمة راس المال. ج-ايرادات المبيعات. د.حجم الاصول او الموجودات

❖ مجالات أنشطة المشروعات الصغيرة:

- **تعمل في كل المجالات** مثل : الصناعي ، الخدميه ، التجاريه، التقنيه ، المشروعات المختلطة ، كالتقني او الزراعي وغيرها **ولا تقتصر على مشروع محدد.**

❖ الشكل القانوني للمنشأة الصغيرة:

المنشأة الفردية: اي الريادي هو من يديرها.وهي تمثل أكثر المنشآت الصغيره **الشركة** (شركات اشخاص ، شركات اموال ، شركات ذات مسؤوليه محدوده)

❖ الخصائص المميزة للمنشآت الصغيرة:

1-سهولة التأسيس.	2-نمط الملكية المحليه	3-المعرفه التفصيليه بالعملاء والسوق
4-النمط الشخصي في الادارة (مرنه وسهله)	5-التجديد والابتكار	6-المنافسه العادله وسهولة الانشطة وبساطه التنظيم، وضوح توزيع التخصصات.

❖ خصائص الادارة في المنشآت الصغيرة:

1-فريق ادارة صغير	2-ادوار متعدده للمدير	3-لا يوجد موظفون متخصصون	4-سيادة النمط الاوتوقراطي
5-نظام رقابة غير رسمي	6-تقارب فريق العمل	7-ضعف التأثير على البيئة المحيطة	8-حصه سوقية محدوده

❖ انواع الجهات الداعمه لرواد الاعمال:

جهات حكوميه	جهات خاصة	جمعيات خيريته تطوعيه
-------------	-----------	----------------------

❖ انواع الدعم المقدم لرواد الاعمال:

دعم مادي او مالي	دعم معنوي	دعم فني متخصص	دعم معلوماتي
------------------	-----------	---------------	--------------

❖ الجهات الداعمه لرواد الاعمال في المملكة:

خطط التنمية الاقتصاديه الخمسيه	البنك السعودي للتسليف	صندوق المئوية	معهد ريادة الاعمال الوطني
--------------------------------	-----------------------	---------------	---------------------------

❖ صناديق الدعم الحكوميه المتخصصه:

صندوق التنمية الزراعيه	صندوق الخيري الاجتماعي	صندوق تنمية الموارد البشرية	المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني
الهيئة العامه للسياحه والاثار	صندوق التنمية الصناعي	صندوق التنمية العقاري	الجامعات السعوديه

-**البنوك التجاريه** : مثل البنك الاهلي. - **شركات خاصه** : مثل عبداللطيف جميل - **صناديق مخصصه للنساء** (صندوق القروض الدواره وصندوق الامير سلطان)

❖ حاضنات الاعمال ومسرعات الاعمال:

الحاضنة:تساعد رائد الاعمال في بداية مشروعه وتقدم له التمويل والخدمات الاستشاريه المهنيه وتقدم كامل الادوات والمشوره الضروريه وقد تمتد الى 3 سنوات

المسرعه: تكون في مرحله متطوره من المشروع تعيد تنظيم الامور لدى الريادي وخدمتها قصيره وتكون نوعيتها متخصصه وعملية أكثر هدفها النمو السريع للمشروع وفرز المصاعب التنظيميه والتشغيليه وقد تكون مجانيه او ربحيه .

❖ الجهات الداعمه التابعه للقطاع الخاص:

اودية التقنية	برنامج واعد	برنامج انطلاقه	برنامج سرب	مجموعة عقال (عقول واموال)
---------------	-------------	----------------	------------	---------------------------

❖ نجاح وفشل المشروعات الصغيرة : نسبة فشل المشروعات الصغيره في الدول الناميه مرتفعه وهذا امر طبيعي ليس غريب.

❖ وللفشل انواع منها:

1-فشل رسمي: هو عندما يصبح وضع المشروع صعب ولا يتسطيع سداد ديونه او الوفاء بالالتزامات وتتم تصفيته ، من خلال اجراءات نظاميه	2-الفشل الشخصي: رائد الاعمال هو من يقوم بتصفيه مشروعه ويرد الحقوق الى اصحابها ويغلق مشروعه بقرار شخصي منه.
--	--

- اسباب الفشل تصنف الى صنفين :

يصنف الى صنفين (أ-اسباب داخلية واسباب خارجيه ، ب- عوامل البيئة الداخليه وعوامل البيئة الخارجيه)

❖ **اولا: الاسباب الداخليه والخارجية :**

- **الاسباب الداخليه:** تحت سيطرتك

ضعف القدره الاداريه ،	عدم صلاحية وكفاءة الادارة	عدم توازن الخبرة	عدم توافر الخبرة في مجال العمل	الاهمال	النصب
-----------------------	---------------------------	------------------	--------------------------------	---------	-------

- **الاسباب الخارجيه:** خارج سيطرتك

ارتفاع معدلات الفائدة	التضخم والبطالة	المنافسه الشديده	بيئة اقتصاديه غير مشجعه	القواعد الحكوميه	الكوارث	الضرائب	ضعف الاقتصاد.
-----------------------	-----------------	------------------	-------------------------	------------------	---------	---------	---------------

❖ **ثانيا : عوامل البيئة الداخليه وعوامل البيئة الخارجيه:(المشاكل البيئيه الداخليه او الخارجيه)**

- **عوامل البيئة الخارجيه :**

الركود الاقتصادي	المنافسه الشديده	مشاكل الحصول على التمويل	مشاكل الاستثمار
مشكلة الضريبه	نقص المعلومات والايدي العامله	المشاكل الاجتماعيه	مشاكل التسويق

- **عوامل البيئة الداخليه :** متعلقه بالريادي نفسه

عدم اجراء دراسة جدوى او عدم اجراها بالشكل السليم قبل الدخول للسوق	المشاكل الاداريه: نقص في المهارات الاداريه او عدم الاهتمام بمسك الدفاتر
---	---

❖ **تصنيف عوامل النجاح التي تدعم نجاح المشروع:**

1-العوامل الشخصية	2-العوامل المتعلقة بالمنشأة	3-عوامل متعلقة بالبيئة الخارجيه
- الانضباط في العمل يومي ودائم صباحي ومساءلي - تطوير المهارات خاصة الانجليزي والحاسب - الخصال الشخصية وفصل الظروف عن العمل	- الاهتمام بالمرحله الاولى عند عمل دراسة الجدوى - تطوير القدرات الاداريه واستخدام وظائف الادارة - التركيز على الجانب التسويقي ومتابعة الامور الماليه	- التخطيط المركزي لانشطة المشروعات - الجهات الداعمه من خلال دعم الرواد - قيام المنشآت الكبيره بدعم المنشآت الصغيره

❖ **نصائح واقتراحات لتجنب فشل المشروع الصغير:**

1-فهم مشروعك بعمق	2-يجب توفر خطة مكتوبه ودراسة جدوى	3-ادارة مصادر التمويل
4-فهم القوائم الماليه	5-ادارة الاشخاص بنجاح	6-الاهتمام بالنفس

❖ **فوائد التخطيط للعمل: التخطيط تنتج منه الخطه:**

1-تساعد في كشف جوانب العمل قبل البدء	2-تساعد في تحديد مصادر ومراكز القوه والضعف	3-العمل على تطوير القدرات الاداريه
4-توفير النواه لنظم المعلومات	5-بناء نظام المعلومات	6-توفير المعلومات الهامه لاتخاذ القارات .

❖ **معايير اعداد الخطه الناجحه:**

1-بسيطة وواضحه وليست معقده	2-دقة وصحة المعلومات المتوفره	3-ان تكون الخطه قابله للتطبيق وليست نظريه
----------------------------	-------------------------------	---

❖ **كتابة الخطه الجيده :**

1- لا بد ان تكون مختصره وغير مطوله	2-تجنب استخدام الروابط اللغويه الا في وقت الضرورة
3-الجمل تكون قصيره وتكون تقريريه ليست عاطفيه	4-صياغتها سليمة وقوية وتخلو من الابخاء اللغويه والاملائية .

❖ **صفات خطة العمل الجيده :**

1-قصيره وبسيطة	2-مشوقة	3-يسهل فهمها	4-الاستعانه بالجداول والرسم البياني	5-مراجعتها وتدقيقها من اكثر من شخص والتأكد منها
----------------	---------	--------------	-------------------------------------	---

❖ **عناصر خطة العمل الرئيسيه:**

- 1- خطاب التقديم : يصاغ حسب الجبهه التي تقدم المشروع لها (اول الصفحه). 2-صفحة العنوان (الغلاف) تتضمن اسم المشروع والريادي والتاريخ او النسخه
- 3-جدول المحتويات: توضح العناوين (الفهرس) . 4-الملخص التنفيذي : مختصر شامل ومشوق لها وتوضع فيه اهداف المشروع والمفاهيم الرئيسيه
- 5-نبذة عن المنشأة او الشركة : هدفك انت كريادي وخبراتك السابقه وتواريخ البدء بالمشروع المستقبليه ..
- 6-تحليل المنتجات والخدمات : توضح مرونة منتجاتك وقابليتها للاستمرار 7-تحليل السوق: ومعرفة من هم العملاء المستهدفين والمنافسين ومواقع الاسعار .
- 8-الخطة الاستراتيجيه : تركز على المعلومات التسويقيه ،اسعار المنتجات طرق التوزيع المبيعات.....
- 9-التحليل المالي: بيان الدخل ، الميزانيه ، التدفقات النقدية ، تحليل التعادل .
- 10- نبذه عن فريق الاداره: توضح عملية الاداره من حيث التنظيم وضع سيرة ذاتيه مختصره عن فريق الادارة .
- 11-الملحق : وهو اخر خطوه عباره عن معلومات اضافيه تاخذ مساحه كبيره وليست اصلية في الخطه .

❖ متطلبات تقديم المشروع :

1- ان تكون متحمس لفكرتك ومشروعك	2-التوضيح للاخرين حتى يقتنعوا	3-المقدرة على الرد على الاسئلة والاستفسارات
4-تجنب الملل بعدم الدخول في التفاصيل الدقيق	5-تجنب استخدام عبارات فيه متخصصه	

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

الممولون والمستثمرون تمهم الكفاءة الادارية .	المصرفيون والبنوك والمستثمرون يهتمون بمعدل العائد او هامش الربح.
المنتج: يجب التركيز على المنتج كمزايا يبحث عنها العميل لا على جوانب فيه	العميل: رضا العميل اهم من المنتج نفسه
الفريق الذي يعمل معك: استقطاب فريق موهل وذو خبرة للقيام بالمهام المطلوبه	الريادي: يجب ان تكون الخطة والتوقعات منطقيه لكي تكسب ثقة ممول.

❖ فريق الادارة والمحاسبة والتسويق: يتضمن

1-تكوين فريق العمل	2-تخطيط الموارد البشرية	3-النظام المحاسبي	4-التسويق
5-المزيج التسويقي	6-موقع المشروع	7-الخطة التسويقية	

❖ تخطيط الموارد البشرية :

1-دراسة اهداف التنظيم	2-تقدير الطلب على الافراد والعمالين	3-تبني العرض للعماله
4-تحديد نسبة العماله له هو فائض ام عجز	4-وضع استراتيجيه في مواجهة الفائض او العجز من العماله.	

❖ اسباب الجوء الى وضع النظام المحاسبي:

1-قياس نتائج الاعمال	2-اتخاذ القرارات وتقييم ورقابة المواد والمصرفوات	3-متابعة الوضع المالي الكلي للمنشاة
----------------------	--	-------------------------------------

❖ المقومات التي يجب الالتزام بها في النظام المحاسبي:

1-التوثيق من خلال المستندات	2-مسك الدفاتر (اليوميه والاستاذ) والسجلات	3-الاهتمام بالبرامج المحاسبية وتقييم الاعمال
-----------------------------	---	--

❖ خصائص التسويق في المنشآت الصغيرة :

1-تعمل في منطقة محليه وتكون على معرفه بالسوق	2-كلفة الانتاج في المنشآت الصغيرة مرتفعه	3-تتبع اساليب ترويج غير مكلفه
--	--	-------------------------------

❖ عناصر المزيج التسويقي:

1-المنتج	2-التسعير	3-التوزيع (مباشر، غير مباشر)	4-الترويج
----------	-----------	------------------------------	-----------

❖ عناصر تحديد موقع المشروع :

1-الاجراءات المتبعه لتحديد الموقع وتتضمن:	2-البدائل المتاحة لاختيار الموقع:
أ-حصر الاماكن المناسبه والملائمة للمشروع	أ-المدن الصناعيه في حال كان المشروع صناعي.
ب-تحديد عناصر استراتيجيه تؤثر في استمرارية المشروع .ج-بناء عليها استبعاد الموقع غير الملائم	ب-مناطق وسط المدينه .ج-المراكز التجاريه.

3-المعايير التي يجب النظر فيها عند اختيار الموقع:

أ-القرب من المصادر الاوليه.	ب-التمركز عند المنشآت ذات العلاقه .	ج-القرب من وسائل النقل والمواصلات	د-القرب من المرافق العامه .
هـ-القرب م مصادر التمويل و-القرب من مناطق تجمع الاعمال. ز-القرب من المستهلك .	ح-عوامل شخصية ط-نوع المنتجات المتوقعه وتوزيعها		

❖ عناصر الخطة التسويقية :

1-تحديد المنتج تحديدا دقيقا .	2-وصف العميل المثالي.	3-شرح سياسة التسعير.	4-السوق المستهدفه
5-كيفية التوزيع وخدمة العملاء	6-يوضح السوق المستقبلي	7-تحليل الاسواق من حيث نقاط القوة والضعف والفر والتهديدات.	

❖ التمويل الاولي المبدائي العالي (المدرسه الاولى):

1-يتيح لك البقاء في ظل العوائق وحالات التأخير في منح القروض	2-يتيح المزيد من المرونه في الاستفادة من مزايا الفرص الجديده ان وجدت
3-يقلل من مشاكل الحصول على ائتمانات الموردين والبنوك.	4-يجعل صاحب المنشاة الصغيره يشعر بالامان في المراحل الاولية الحرجه.

❖ التمويل المبدائي المتدني (المدرسه الثانيه)

1-راس المال المحدود يحول دون الخسائر الكبيره وخسار المصادقيه .	2-يحافظ على الانتباه والطاقات مركزة على الاهداف الاساسيه.
3-المال الزائد يعلم التسبب ، عندما تبدا بمخزن كبير قد تنقص السعر لتصرفه	4-الاهمال وعدم الحكمة في استخدام المال والموارد بشكلها الصحيح.

❖ مقارنة او مفاضلة بين اموال الملكية والاقتراض كمصدر للتمويل:

عوامل المفاضلة	اموال الملكية كمصدر للتمويل	الاقتراض كمصدر للتمويل
الاستحقاق	ليس له تاريخ استحقاق لانك مالك فانت تشتري سهم وليس للسهم تاريخ	يوجد له تاريخ سداد لكل قرض
مصادر الدخل	الدخل المتحقق العائد (يسمى ربح) او ربح السهم) ولا يجب توزيع الارباح	يسمى العائد المتحقق بالفوائد ومن الضروري سداها
السيطرة والادارة	نسعى الى تحقيق الارباح بزيادة شراء الاسهم	من خلال الربح نسدد الديون للمقرضين
النظرة للاصول	نظرتنا كملاك هي ان تستمر المنشأة وتنمو وتتوسع وتزدهر	تنظر للفوائد والمهم هو استرداد اموالهم اولا واخرا.

❖ مصادر الحصول على التمويل:

1-رائد الاعمال من خلال ماله الخاص	2-الاسرة من الاب والام والاخوة والزوجة	3-المستثمرون الممولون (غني يمتلك مال كثير)
4-صاحب راس المال بالمخاطرة.	5-الاسهام الاولي للمشاريع	6-حاضنات الاعمال الجامعيه
7-البنوك والمؤسسات المقرضة(الاكثر شيوعا)	8-القروض من الهيئات المختلفة (مثل صندوق المئوية)	9-الائتمان الجاري

❖ اشكال التمويل من البنوك والمؤسسات المقرضة:

- القروض البنكية (المصارف او الائتمان المصرفي) تصنف الى عدة منها :

أ-قروض حسب المعيار الزمني: قروض قصيرة الاجل وقروض طويلة الاجل	ب-قروض حسب نوع الضمان:
	- قروض باوراق ماليه او تجاريه او ضمانات
	- قروض تنقل على المكشوف نظرا لسمعة المستثمر العاليه والجيده.

❖ الائتمان التجاري: مثل (الحساب الجاري ، السحب ، الكمياله)

- هو الشراء باجل حيث يستفيد منه الائتمان والمقرض بحيث يشتري من المانح ولا يدفع له مباشرة بل يعطيه مانح الائتمان مهلة تختلف حسب الاتفاق.

مميزات الائتمان التجاري	عيوب الائتمان التجاري
انخفاض التكلفة - سهولة الاجراءات - المرونة في توقيت الحصول عليه	- اذا تم تجاوز مدة الائتمان يتم حساب فوائد
المرونة في الكمية التي يحصل عليه المقرض من صاحب الائتمان.	- سعر البيع بالائتمان التجاري اعلى بكثير من الشراء نقدا.

❖ عوامل اختيار مصدر التمويل المناسب :

- موعده الاستحقاق	- وجود مصدر وحيد متاح	- الملائمة
كلما كان الموعد والقرض اطول كلما كان افضل	قد لا يتوفر غير مصدر واحد وتكون مجبر عليه	اذا ان مشروفي قصير الاجل فبماكان الحصول على تمويل يتناسب مع الفترة الزمنية للمشروع قصير الاجل

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ