# المعاهـد الصـناعيـة الثثانويـة 

## الحقيبةالتدريبية: إدارة مشاريـع صفيرة لجميع التخصصات



## مقدمة

الحمد للّه وحده، والصـلاة والسـلام على من لا نبي بعده، محمد بن عبدالله وعلى آله وصحبه، وبعد:

تسعى المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني لتأهيل الكوادر الوطنية المدربة القادرة على شغل الوظائف التقنية والفنية والمهنية المتوفرة وِّ سوق العمل، ويأتي هذا الاهتمام نتيجة للتوجهات السديدة من لدن قادة هذا الوطن التي تصب پٌِ مجملها نحو إيجاد وطن متكامِل يعتمد ذاتياً على الله ثم على موارده وعلى قوة شبابه المسلح بالعلم والإيمان من أجل الاستمنرار
 وقد خطت الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج خطوة إيجابية تتفق مع التجارب الدولية المتقدمة يٌِ بناء البرامج التدريبية، وفق أساليب علمية حديثة تحاكي متطلبات سوق العمل بكافة تخصصاته لتلبي متطلباته ، وقد تمتلت هذه الخطوة يٌ مششروع إعداد المعايير المهنية الوطنية الذي يمثل الركيزة الأساسية يِّ بناء البرامج التدريبية، إذ تعتمد المعايير بِّ بنائها على تشكيل لجان تخصصية تمتل سوق العمل والمؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني بحيث تتوافق الرؤية العلمية مع الواقع العملي الذي تفرضه متطلبات سوق العمل، لتخرج هذه اللجان يٌْ النهاية بنظرة متكاملة لبرنامتج تدرييي أكثر التصـاقاً بسوق العمل، وأكثر واقعية وِّ تحقيق متطلباته الأساسية. وتتتاول هذه الحقيبة التدريبية " إدارة مشاريع صغيرة " متدربي دبلوم للمعاهد الصناعية

الثانوية موضوعات حيوية تتناول كيفية اكتساب المهارات اللازمة لهذا التخصص.
والإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج وهي تضع بين يديك هذه الحقيبة التدريبية تأمل من الله عز وجلً أن تسهم بالشكل مباشر پٌ تأصيل المهارات الضرورية اللازمة، بأسلوب مبسط يخلو من التعقيد، مدعم بالتطبيقات والأشكال التي تدعم عملية اكتسـاب هذه المهارات.
والله نسأل أن يوفق القائمين على إعدادها والمستفيدين منها لما يحبه ويرضاه؛ إنه سميع مجيب الدعاء.

الإدارة العامة لتصميمرتطوير المناهج

الفهــرس

| رقم الصفحة | الموضــوع |
| :---: | :---: |
| 3 | تمهيد |
| 4 | الوحدة الأولى: دلوني على السوق |
| 22 | الوحدة الثانية: خطوات مشروعك |
| 24 | - استعد |
| 34 | - ابدأ |
| 60 | - |
| 68 | الوحدة الثالثة: الرزق الحـلال |
| 73 | المراجع |

## تثهيلـ

المشاريع الصغيرة من أهم المكونات الاقتصادية للدول، ومع دخولنـا إلى القـرن الحـادي
 الصناعات المغذية والمكملة للصناعات الكبيرة والمتوسطة. وقد تم إعداد هذه الحقيبة بأسلوب سهل مبسط ومشوق بعيداً عن المصطلحات المعقـدة مـ الاهتمام بالدقة يٌٌ الجانب التطبيقي لتتفيذ المشثروع حتى يتمكـ المتـدرب مـن اسـتيعاب مـا جاء فيها بأقل جهد ممكن من جانب ومن جانب آخر يلتفت إلى امتلاك مشروع صغير يعمل به قد يكون خياراً أفضل من الوظيفة كفرصة عمل تقليدية. وتتـاول هذه الحقيبة الوحدات التالية:
• دلوني على السوق
• الرزق الحلال مشروع

وعلى المتدرب المشاركة بفعالية وٌ الأنشطة الواردة بالحقيبة؛ ليتحقق بتوفيق الله التدرب على إدارة المشاريع الصفيرة، وهذه الأنشطة هي:

يقوم المتدرب بانجازه داخل قاعة التدريب، ويتم عرض نمـاذج من إجابات المتدربين .

بيانات ومعلومات وعمليات حسـابية:
 تتضمن الحقيبة:
مجموعة من الجداول بها بيـانات مطلوب إكمـالها بمعلومـات من السوق. مجموعة من العمليات الحسـابية مطلوب إظهار نتائجها.


تتضــمن معلوهـات وإرشـادات عامــة تفيـدك وِّ إدراكــك لـلأبعـاد المختلفـة للموضوع، فاحرص على قراءتها واستتيعابها.

## الوحدة|لالولى

دلوني على السوق

الهدف العام:
أن يكون واعياً بطبيعة ومقومـات العمل الحر.

## الأهداف التفصيلية:

عندمـا تكمل هـذه الوحدة يكون المتدرب قادر وبكفاءة على أن: 1. يعرف مميزات العمل الحر.
2. يتعرف على نمـاذج رائده وٌِ مـجال الأعمـال.
3. يتجنب المفاهيم الخاطئة أثناء بدء المشروع.
4. يدرك مـايحتاجاه لبدء المشثروع.
5. يقيم أفكاره ويحدد القابل منها للتتفيذ.

## دلوني على السوق

يحثـا الإسـلام على العمل والاعتماد على النفس والكسب الحـلال، فقد جاء ٌِِ ذلك
 عمل يده، وإن نبي الله داود صلى الله عليه وسـلم كان يأكل من عمل يده )) رواه البـخاري.


ولعلنا يِ هذه الحقيبة ندلك على السوق بعون الله يِّ وقتـا الراهن وكيفية التخطيط السليم للدخول فيهه ومواجهة التحديـات والمخاطر.

## كيف ترى نفسك بعد خمس سنوات من الآن؟

| مؤهلك الدراسي:

$\qquad$
$\qquad$
| الجهة التي تعمل بها : | د دخلك الثهري
$\qquad$

## هل فكرت في العمل بمشروع صفير خاص بك ؟

- إذا اجبت بنعم فستجد وٌِ محتوى هذه الحقيبة مـا يعينك لتحقيق ذلك الطموح بإذن الله. -إذا اجبت بلا فقد تغير رأيك أثناء اطلاعك على الحقيبة ومشاركتك


## ما هو الشروع الصفير؛

هو استتمـار يوجاه لإنتاج هحدد لتحقيق عائد ربحي لصاحباه وعائد نفعي على المجتهع، يتميز بانخفاض رأس المال المستثمر والتكنولوجيا المبسطة المستخخدمة

## ما ينتجه المشروع الصفير

- سـلع ملموسـة تباع، مثل المواد الغذائية أو مواد البنـاء أو الأدوات المكتبيـة. - خدمة غير ملموسـة تقدم، مثل إصـلاح أعطال التكييف أو صيـانة محرك السيـارة.


## مقارنة بين العمل الحر والوظيفة

 المستقبل وأن تضع خطة منذ هذه اللحظة كي لا تتوه هٌِ مجالات العمل الكثيرة. لذا يجب عليك أن تعرف مهاراتك و قدراتك التي تتمتع بها، وفرص عمل السوق للمرحلة المقبلة.
هل ستختار العمل الحر؟ أو الوظيفة؟ الاختياران لا يخلوان من الايجابيات والسلبيات، ويحدد ذلك قدرتك على اتخار اتحاذ القرار
المنـاسب بهـا يتوافق مع إمـكانيـاتك وقدراتك.

## العمل الحـر :

ايجابيات العمل الحر:

- الدخل الإجمالي الذي يتلقاه صاحب العمل يفوق ذلك الذي يتلقاه الموظف. - • يستطيع صاحب العمل إبرام صفقات يحصل فيها على أرباح كبيرة. - صاحب العمل هو من يقرر.

سلبيات العمل الحر:

- تمر أوقات ليس فيها دخل مادي بسبب قلت الطلب.

مقابلة أنماط مختلفة من العمـلاء.
تقديم منتجات وِ أوقات مناسبة للعمـلاء ويتطلب التكييف مع المواعيد المختلفة والالتزام بها.

## الوظيفـة:

إيجابيات الوظيفة:

- الراتب يؤمن الحد الأدنى من متطلبات الحياة دون انقطاع طيلة فترة الوظيفة.

نظام الضهـان الصتحي و الاجتمـاعي يؤمن العـلاج وتعويض نهاية الخـدمة.

- يتلقى الموظف بدلات مختلفة غير الراتب حسب طبيعة عمله كالحوافز.
- الراتب ذاته يتلقاه الموظف, سواء قلت المبيعات أو زادت.
- يستطيع الموظف الانتقال إلى وظيفة أفضل حين تتوفر لـديه فرصة بـأمان.

سلبيات الوظيفة:

- الموظف ملزم بدوام لا يستطيع التأخر عنه لأنه مرتبط بدائرة عمل يعمل فيها.
- • الموظف لا يتخخذ القرار بل ينفذ قرارات الإدارة.
- مشاكل تتعلق بعـلاقات الموظفـين فيما ببينهم و بينهم و بـين الإدارة.

8
تتفاوت الإمككانيات والقدرات بين الناس فما تستطيع أن تمارسـه قد لا يستطيع غيرك مـمارستته، قد يكون العمل الحر مناسباً لك ولا يناسبـ غيركـ الا

## عصاميون



$$
\begin{aligned}
& \text { تاجر الخردة ومالك } \\
& \text { مجهوعة تجارية } \\
& \text { دخل المقاولات من } \\
& \text { باب الترجمة }
\end{aligned}
$$

شهبنــدر
التتجـــار
نشاط

## تُعريف العصـامي :

 هو الشـخص الذي يصل لمرتبة عالية ومشرفة بهجهوده دون الاعتمـاد على غيـره، أي يصلها بعد توفيق الله بجهوده الذاتية.
## الشيخا إسماعيل أبوداود ( شهبنلدر التجار ) :

(T)
 بعد تخرجه ثم عمل مساعداً لمأمور أدوات السيارات بالشركـة الشـر الشرقية
 ֵِْ حياته التجارية عندما أسس عام 1960م صناعة المنظفات وِّ المملكة بالشراكة مع أخيه الأكبر محمد علي أبو داود مستفيداً من الخبرة التي اكتسبها من احتكاكه برجال الصناعة أثناء رحلاته السابقة إلى بريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية ومما سـاعده على اتخاذ هذا القرار إغلاق قناة السويس بسبب حرب 1956م
والمعروف أن أبو داود يرحمها الله واحد من أشهر رجال الأعمال السعوديين الذين عاصروا الاقتصاد السعودي منذ ما يزيد على سبعة عقود، وهو أيضاً من القـلائل الذين بنوا أعمالهم التجارية لبنة لبنة إلى أن صـاروا من الشثخصيات المرموقة وِّ البـلاد والمنطقة، وأصبح ممن يشـار إليهم بالبنـان.

## الشيخ سليمـان العليـان ( دخل المقاولات من بـاب الترجمة ) :



هو مؤسس مجموعة العليان وِ السعودية والتي تضم حوالي 30 شركة ، بدأ نشاطه يو عام 1947م بتأسيس شـركة مقاولات، والتي كانت بدورهـا الأسـاس لانطلاقة الشيخ سليمـان پِ توسيع وتتويع استتثماراته التجارية والاقتصـادية.

ويقول الشيخ العليان وٌِ حديث صتحفي قديم عن بداية نشاطه:
( ولدت ِِّ بلدة رقيقة، لطيفة، هي عنيزة وكانت زراعية ، لم يكن عندنا كهرباء أو مجار، لكن البلدة كانت نظيفة وكنا نعتمد على انتاجنا المحلي ٌِِ سـد حاجاتتا، ولا أذكر أنتا كنا نستورد غير الشاي والسكر والقهوة ).
المحطة التالية يٌ مسيرة الشيخ العليـان كانت البحرين حيث دخل المدرسـة الأمريكيـة،
ثم بدأ العمل ِِْ شـركة نفط ثم انتقل إلى مؤسسـة ارامكو ، للعمل ِوْ وظيفة مترجم، وبعد ذلك تسلم دائرة الترجمـة، وانتقل من قسـم النقليات إلى قسـم المستودعات وبقي فيه ثماني سنوات وكانوا يِخ ارامكو يستعينون به كلما احتاجوا إلى ترجمة شفهية أو كتابية، إلى أن طلبوا منـه إدارة قســم الترجمة.
يقول الشيخ العليان: (كنت مرتاحاً ِِْ وظيفتي بشركة ارامكو كرئيس لقسى
الترجمة، وكان مرتبي عالياً بالقياس إلى مرتبات ذلك الوقت (411 ريال سعودي شهري) واذكر انه عند طرح مشروع التابلاين، ذهبنا إلى محل اسمـه رأس مشعاب، لكي نوضح لبعض الإخوان المقاولين مواصفات المشثروع، وِوْ طريق العودة وجدت نفسي أفكر يو المشروع، وكنت قد قرأت عنه يِّ بعض المطبوعات الإنجليزية، وأعرف أهميته، وأعرف أنه كان مرصوداً له مبلغ مليون دولار، وهذه دولارات عام 1940م ، وخطر لي أنتي مـا زلت
 بمثابة أمي فهي التي ربتني، وكان كل مصروفنا لا يتجاوز الـ40 أو 50 ريالاً ٍِّ الشهر، فقلت لماذا لا أخوض التجربة وآخذ مقاولة هذا المشروع؟ وبالفعل تكلمت هع ارامكو فرحبوا، وشجعوني، وباشرت العمل كمستقل، وأخذت أول مناقصة وهي مناقصـة تتزيل البضـائع، ثم توالت المقاولات الأخرى.. وهكذا).

## الشيخ صالح الراجحي ( تاجر الخردةومالك مجموعة الراجحي التجارية ):



كانت بداية الشيخ صالح الراجحي پٌ دنيا المال والأعمال كحمال وتاجر للخردة، ٌِِ الصباح حمال بأجرة زهيدة، وبائع للخردوات بعد صـلاة العصر وذلك ٌِِ الأربعينيات الميـلادية.

بدأ الثيخ صالح الراجحي، حياته التجارية من الصفر ولم يكن يٌْ خلده أن يكون ثراؤه وثروته بهذا الحجهم. وكان كمـا قال يوْ حديث صحفي سـابق "كنت اعمل ِِْ الصباح والمسـاء والبيع وأشتري ٌِِ أعمـال بسيطة كبيع المفاتيح والأقفال وبعض الخردوات" وقاده بيعه للأقفال والمفاتيح إلى الإمسـاك بهفاتيح أحد أكبر الخزائن والبنوك هٌِ السعودية.

ويضيف (كنت أشقى ٌِْ بحثي عن لقمة العيش منذ ولادتي يٌ البكيرية).
 الرياض قديماً وابسط لأقوم بصرف النقود للناس (تغيير العملة) بعد أن اتجهت إليها وكان الناس يتهافتون علي للصرافة البسيطة جداً حتى أنه يذكر منهم رجال
 حالياً) وعبد العزيز الحقباني وغيرهم). وافتتح أول مكان الـنـري للصرافة عام 1946م ومنها انطلقت مجموعة الراجحي التجارية التي أصبحت الآن إمبراطورية مـالية لا يحب أن يعلن عن رقم محدد لها.


## الخرافات الستة الخاصة بـامتلاك مشروع

1. مـا لدي من مال سئصرفه بـالكامل لتمويل الششروع
$\qquad$
2. أستطيع أن أعتمد على الدخل الذئي يدره عليّ المروعبسرعة
$\qquad$

3. ليس للدى ما أخسره سأعمل بـأموال الآخريز

4. إن تكوين ثروة يتطلب وجود ثروة ( هذه نصف الحقيقة )

نشاط
ابحث عن مشروع يناسبك فالأفكار العملية الجيدة تجذب النقود.
هل توافق على هـا الرأي؟ ولماذا؟


## ما تحتاجه لتبدء الششروع

1. حاول أن تكتسب خبرة وِ الإدارة وِوْ نوعية المثـروع الذي تخطط للبدء فيه. 2. قم بالتخطيط مسبقاً فالتخطيط الجيد طريق للنجاح.
2. تأكد من حصولك على مسـاندة ودعم أسـرتك.
3. كـ على استعداد لأن تكون مثابراً بالرغم مـن التعب والإحباط الذي قد ينتابك.
4. استخدم الحقائق لكي تجسـد أفكارك وأحاسيسـك قبل أن تضعها موضع التتفيذ.
5. اتبع نقاط قوتك واهتمـامـاتك ( لتدعم أفكارك ).
6. لا تخجل أو تتردد من أن تترك العمل ( إن لم تكن أفكـارك صـائبة ).

مـاذا يتوفر لـديك من النقاط السـابقة ؟


لا توجد خرائط لترشـدك إلى البداية النـاجحة ولا توجد طرق جانبية توصلك أسـرع ولكنك إذا نظرت إلى أهدافك ورغباتك الشخصيـة بعين الاعتبار وتأكدت أن أهدافك العملية تعكس أهـدافك الشـخصية وتقدمت بحذر، فستزيـد فرص نجـاحك زيادة كبيرة بعد توفيق الله سبـحانه وتعالى.

## اختبر افكارك



لاري بـايج ( Larry Page )
فشل لاري بايج ( مؤسس محرك بحث وشركة Google ) يٌ اخْ اختراق سوق جديد وهو
الشبكات الاجتماعية مع أنه كان يدرك أهمية الشبكات الاجتماعية إلا أنه لم يبذل جهداً
للدخول إليه كـلاعب أساسي.
 إلى موقع Friendster ( أول شبكة تواصل اجتماعية تأسست على الانترنت )، لكنهم رفضوا
 الاجتماعية الخاصة بهم.
كانت محاولات Google متعثرة للغاية، كـ Google buzz عام 2010 الذي توقف
بعد سنة للتفكير بإطلاق Google plus.
عندما رفض موقع Friendster أن يشتريه Google، استسلم لاري بايج عن فكرة أن يكون لدى Google شبكة اجتماعية خاصة به لفترة مؤقتة.

مارك زوكربيرج ( Mark Zuckerberg )
 الحاجة نفسها التي أدركها لاري بايج وهي وجود شبكة تواصل اجتماعية فبدأ بتصهيم موقع يجمع زمـلاءه پٌِ الجامعة ويمكنهم من تبادل أخبارهم وصورهم وآرائهمم. لم يفكر مارك زوكربيرج بشكل تقليدي فلم يسع إلى إنشاء موقع تجاري يجتذب الإعالانات أو إلى نشر أخبار الجامعة...، ببساطة فكر وِّ تسهيل عملية التواصل بين طلبة الجامعة بحيث إذا نجح موقعها Facebook فسيكون له شعبية كبيرة.

وسـرعان مـا لقي موقعه رواجا بين طلبة جامعة هـافارد، واكتسبب شعبية واسـعة بينهم؛ الأمر الذي شجّعّه على توسيع قاعدة من يحق لهم الدخول إلى الموقع لتشمل طلبة جامعات أخرى و طلبة مدارس ثانوية يسعون إلى التعرف على الحياة الجامعية. استمـر موقع Facebook مقتصراً على طلبة الجامعات والمدارس الثانوية لمدة سنتـين، وथٌ سبتمبر 2006؛ قرر مـارك زوكربيرج أن يخطو خطوة أخرى للأمـام، وهي أن يفتح أبواب
 حتى وصل يِّ 2012 إلى 900 مليون مستخخدم. مـاذا لو أن Google استخدمت فريق المطورين والمبرمجـين ( الموارد البشـرية ) لديها مع امكانياتها المالية لإطلاق شبكة تواصل اجتمـاعية؟ ريما لو فعلها لاري بايج حينها لما استطاع اليوم مـارك زوكربيرج من الوقوف وِ وجهه.
$\qquad$

لقد علمتني التجربة أن هناك سببـاً رئيسياً وراء نجاح بعض النـاس وفشـل البعض الآخر فالفرق ليس يِّ المعرفة ولكن يِّ الفعل. فالشخصص النـاجح لا يعزي نجاحـه إلى قدرته بقدر مـايعزيه إلى أفـاله. فإذا استطعنا أن نختزل النـجاح إلى صيغة مـا ، فسنـجدهـا تتـكون من : فعل مـاتعرف أنـه يجب عليك أن تفعله. ( الخبير المالي والمعلم ورجل الأعمال روجر دابليو بايسون ) .

حدد فكرة مشروع صغير تتوي القيام به.

اطرح على نفسلك الأسئلة التالية لكي تختبر فكرتك في هلذا الوقت:

1. هل تثيرني فكرة المشروع؟ هل أستطيع أن أتخيل نفسي أدير المشثروع والابتسامة مرتسمة على وجهي؟ 2. هل تتوافر لدي الخبرة بهذا النوع من المشروعات؟ خبرة إدارية؟ خبرة هِ المبيعات؟
 4. هل هت تتوافر لدي خبرات أخرى تساعدني يٌ هـ هذا المشروع؟
 6. هل يوجد مكان لمنتجاتي أو لخدماتي يٌ السوق؟ 7. هل أعرف الطريقة التي أدخل بها الأسواق؟ 8. هل يوجد من ينافسني عندمـا أتواجد هِ الس السوق؟ 9. هل يتوافر لدي رأس المال للبدء يٌ مْ مثل هذا المشروع؟

سوف تولد الأفكار الجيدة كلمة " نعم ". أما إذا قابلتك بعض الإجابات بالنفي، فهذا يوضح أن فكرتك تحتاج إلى بعض التطوير أو أنك تحتاج إلى اكتسـاب المزيد من الخبرة أو أنه يجب عليك أن تتخلى عن الفكرة برمتها. وفكرة المشروع الجيدة هي التي تقترب منها بحمـاس وإحساس وإثارة.

الفكرة تتحول إلى فرصة عندمـا تكون قابلة للتتفيذ.

## الوحدة الثانية

خطوات مشروعك

# الهدف العام : 

أن يكون مدركاً بخطوات المشروع وقادراً على القيام بها.

## الأهداف التفصيلية:

عندمـا تكمل هـذه الوحدة يـكون المتدرب قادر وبكفاءة على أن: 1. يدرك آلية الدخول إلى السوق.
2. 2. يعد الخطة التتفيذية للمشروع.
3. يتعرف على كيفية تطوير وتتمية المشـروع.


## النطوة الأولى : استد

## البحث عن فرص في السوق



لنفرض أنك تعيش وٌِ بلد يصنع فيه الأثاث بطريقة جيدة ولكنه غالي الثمن، فتلجأ
الأسر ذات الدخل المنخفض إلى شـراء الأثاث بالدين. هل تجـد أن هنـاك فرصة وِّ هـا البلد؟
بالتأكيد هناك فرصة ، ويمكن أن يتم التعامل معها بطريقتين: -- صنع أثاث عالي الجودة وبتكلفة قليلة وسعر قليل.


الأسـر بالطبع تفضل الحل الثاني على الحل الأول. وهذا مـافعله رجل الأعمال السويدي إنجفار كامبراد
 ( للأثاث التي أصبحت اليوم أكبر سلسلة (IKEA ) لتجارة الأثاث بالتجززئة.

# مصـادر الفرص : <br> 1. الابتكار: 

وهو عمليـة تـحويل الفـكرة إلى سـلعة أو خدمـة جديـدة.
2. الإبداع:

وهو إنتاج المنتتج وتقديمـه بطريقة جديدة.
3. العصف الذهني:

وهو أسلوب يقوم على حرية التفكير ويستخدم من أجل توليد أكبر كم من الأفكار لمعالجة موضوع معين.
4. الامتياز:

وهو عـلاقة تجارية بين طرفهين - أحدهما صاحب الامتياز والآخر الحاصل على الامتيـاز- وتقوم هذه العـلاقة على توزيع أو تسويق سلعة أو خدمـة من قبل الحاصل على الامتياز ِِશِ منطقة محددة ولمدة هحدددة، على أن تكون جميع المواصفات للمنتج أو طريقة التسويق له متماثلة تمامـاً من حيث الشكـلـ والنظام والجودة والنوعيـة والكيفية، وعلى أن يقوم صاحب الامتياز بالمقابل بتقديم الخبرة والنظام والتدريب والدعم للحاصل على الامتياز مقابل مبلغ من المال يدفعه الحاصل على الامتيـاز.
5. . حضور المعارض التجارية.

من خـلال عمل قوائم استبيـان مبسطة أو زيارات ميدانية أو اتصـالات هـاتفية. 7. استشعار الفرص:

وهو أن تستشعر فرصاً لا يراهـا غيرك من خـلال متابعة ومـلاحظة البيئة المحيطة بك.

## محايير اختيار الفرص المناسبة:

1. القدرة على اختراق السوق:

وهذا المعيار يشير إلى أن الفكرة الاستتمـارية الجيدة تعتمد على تقديم منتج موجود ٌِِ السوق ( سـلعة أو خدمة )، ولكن بمميزات وخصـائص أفضل وقد تكـون هذه الخصـائص وِّ سـر أقل، أوعلاقات اجتماعية أفضل هـع العميل، أو طرق جديدة لـلاستخخدام، أو ألوان مختلفة، أو طريقة تغليف أفضل، أو عبوة ذات استخخدامـات أخرى، أو استعمـالات مختلفة لنفس المنتج.
$\qquad$
2. وجود طلب يفوق المعروض من السلع: بعد دراسـة الأسواق المتاحة، يمـكن اكتشاف أن هذه الاسـواق ( أو بعضها ) تعاني من نقص ِّغ المعروض مقارنة بالطلب الحالي. أي أن هناك طلباً من المستهلك يفوق مـا هو متاح أو معروض من السلع
$\qquad$
3. إشباع حاجة غير مخدومة حالياً:

يعتبر هذا المعيار جيد لأنه يعطي المشروع الصغير ميزة نسبية عن غيره من المشروعات، حيث
 يحدد ما هو جديد ويمكن تقديمه للعميل.
$\qquad$


+ ثلاثة أشياء لا يمكن أن تعود : ( الفرصة، الوقت، والكلمة )

\$الفرصة تتطلب اتخاذ قرار لاستغـلللها.


اجعل مشروعك مـيزاًا أوجد ميزة تتافسية له حتى تستتمـر الفرصة المتاحة أمـامك، فالميزة § التتافسية قد تكون ضمـان أطول، خصم أكبر، خدمـة أو سلعة لا يقدمها غيرك، لأو مجموعة من هذا كله أو بعض منـه.

## المخاطرة



كـلاهمـا يهدفان لتحقيق نتيجـة معينـة ولكن الأولى تقوم على العمـل الثـاق وانتهاز الفرص والثانية تقوم على الحظوالمصـادفة.

- طريق رجل الأعمـال الجاد لا يمكن أن يكون نجاحاً دائمـاً أو فثــلاً دائماً.
 بدرجة كبيرة على إرادتـا.


كهربائي سيارات يملك السرعة يِّ تشخيص الأعطال والمهارة الـلازمـة لاصـالاحها ، وِخ حالة دخول منافسـين جدد يِّ السـوق مـا تأثير ذلك على مشروعهء؟


## الإجراءات القانونية

# الشكل القانوني للمشروع: 

تتعدد أشكـال منظمات الأعمال ومنها :

1. المؤسسة الفردية:

وهي منظمة مهملوكة من قبل شخص واحد يشارك عادة بفعالية هٌِ إدارة وتشغيل أعمالها ويعتبر من وجهة النظر القانونية المالك الوحيد لجميع أصول وممتلكات المنشأة، وتعود إليه جميح الأرباح.
2. شركة التضامن:

وهي الشركة التي تتكون من شريكين أو أكثر مسئولين بالتضامن وِّ جميع أموالهم عن ديون الشركة، أي لا تتحصر المسؤولية بالحصص المقدمة يٌِ رأس المال وإنما تتعدى إلى أموال

الشركاء الشخصصية.
3. شركة التوصية البسيطة:

تتكون التوصية البسيطة من فريقين من الثركاء يضم على الأقل شريكاً متضامناً مسئولاً وْ جميع أمواله عن ديون الشركة وفريق آخر يضم على الأقل شريكاً موصياً مسئولاً عن ديون الشركة بقدر حصته هٌِ رأس المال. 4. الشركة ذات المسئولية المحدودة:

وهي الثركة التي تتكون من شريكين أو أكثر مسئولين عن ديون الثركة بقدر
 وكما لا يقل رأسمال الشركة عن خمسمائة ألف ريال سعودي.

## 5. الشركة المساهمة:

وهي شركة ينقسم رأس مالها إلى أسهم متساوية القيمة قابلة للتداول، ولايسأل الشركاء فيها إلا بقدر قيمة أسههم. و لايجوز أن يقل عدد الشركاء فيها عن خمسة، وتتقسم إلى: - شركات يكتتب المؤسسون بجزء من رأسمالها و الجزء الآخر يطرح للاكتتاب العام،وهذه لا يجوز أن يقل رأسمالها عن 10 مـلايين ريال.

- شركات يكتتب المؤسسون بكل رأسمالها، وهذه لا يجوز أن يقل رأسمالها عن مليوني ريال.

6. شركة المحاصة:

هي شركة مؤقتة بين بعض الأفراد لإنجاز عملية معينة، وبعد انتهائها تتتهي الثركة، وتقسم الأرباح والخسائر حسب العقد المحرر بين الثركاء

وهذه الشركة مستترة عن الغير، ولا تخضع لإجراء الشهر وليس لها اسم ولا تتمتع بشخصية اعتبارية، أي ليس لها كيان قانوني بالنسبة إلى الغير ويقتصر أثرها على أطرافها كسـائر العقود.

وتظهر شركة المحاصة هٌِ صور متل: شراء المحصولات الموسمية وبيعها، أو شراء بضائع وبيعها ، أو القيام بعمليات مؤقتة لفترة قصيرة.

- يُحدد الشـكل القانوني للمشروع مـاله ومـاعليـه مـع الأطراف ذات العـلاقة مثل العمـلاء

> يوالموردين.

- الثـكل القانوني للمشـاريـع الصغيرة وِّ الغالب هو المؤسسـة الفردية

وطبيعة نشاط المشروع تحدد:

- الأنظمة التي سيخضع لها.
- الجهات المعنية بمنحه التصـاريح اللازمـة للعمل.

ومن خـلال الشكل التالي يمكن توضيح ذلك...


تأكد من قراءتك لجميع وثائق المشروع كعقود الإيجار وعقود الشراء وفهم بنودهـا والاستشـارة والاستفسـار من المختصـين عند الحـاجة قبل التوقيع على أي منها.


## الخطوة الثانية: اببأ

## إعداد خطة العمل للمشروع

إن إعداد خطة العمل للمشروع هي أداة للتحقق من جدوى المشروع،ومن خلالها يتم تحديد التحديات المتوقعة والفرص المتاحة، مهـا يساعد على التفكير الموضوعي قبل البدء بالمشروع، وسنتطرق لخطة العمل على مرحلتين:
دراسة المرحدى الثانية
دارسة مبدئية للمشروع الأولى

## المرحلة الأولى : دراسة مبلئية للمشروع:

وهذه المرحلة تأتي بعد تحديد فكرة المشثروع القابلة للتففيذ ( فرصة ). وهذه الدراسة تكون مبدئية غير مفصلة وعلى صاحب المشروع أن يبحث عن إجابات حقيقية للأسئلة التالية:



# المرحلة الثانيةة : دراسة الجلدوى للمشروع: <br> مـاهو المقصود من كلمة جدوى ؟ 

المقصود بها الفائدة أو العائد المتوقع من المشروع، وتتضمن دراسـة الجدوى للمشـروع اكمـال
الجداول والعمليات الحسـابية التالية:



- يمكنك الرجوع لموقع وزارة التجارة والصناعة www.mci.gov.sa لاختيـار اسـم . مشثروعك - يقصد بنشاط المشروع الصناعي تغيير يٌ شكل المواد الخام لزيادة قيمتها ، وجعلها أكثر مـلاءمـة لحاجات العمـلاء ومتطلباتهم، مثل محطة تعبئة مياه صحية. - يقصد بنشاط المشروع الخدمي كل الأنشطة الاقتصادية التي مخرجاتها ليست منتجات مادية، مثل ورشة ميكانيكا سيارات.



## الأعمال اليومية وِّ المشروع:

## طريقة تتفيذهـا

- إن إدراكك لهذه الخطوات سيجعلك تتصور واقع المشروع. - يمكنك كتابة الأعمال بأرقام متسلسلة، 1، 1 ، 2 ، 3 ،.. أو تسـميتها مثل استقبال العميل، تحديد العطل، إصـلاح العطل، تحديد موعد التسليم، إصدار الفاتورة، إستلام المبلغ. - تتحدد طريقة تتفيذ هذه الخطوات على ضوء نشاط المشثروع، هع أهمية مـراجعتها بـين فترة وأخرى بهدف تحسـين جودة العمل.

3 الموقع الجغرايٌ للعمـلاء:

المعومات
( اختر خياراً واحداً فقط )
O المدينـة ، حدد
○ الحـــي ، حدد
○ الشـارع ، حدد

## البيانات المطالوبة

المنطقة الجغرافية التي يخدمها المشروع
على مستوى ...

الثقافة والعادات السـائدة ٌِْ تلك المنطقة الأحوال المناخية السـائدة ِِّ تلك المنطقة الحركة المرورية

فئــة العمـلاء：

| 〇الأفراد والمنظمات． | 〇المنظمات． | 〇الأفراد． |
| :---: | :---: | :---: |
|  |  | （4）الأفراد： |
| المعلومات |  | البيانات المطلوبة |
|  |  | العهـر |
|  |  | الجنس |
|  |  | الدخل |
|  |  | الوظيفة |
|  |  | الحالة الاجتماعية |
|  |  | المستوى التعليمي |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |



| المعلومـات |  |  | البيانات المطالوبة |
| :---: | :---: | :---: | :---: |
|  |  |  | هجال عملها |
|  |  |  | إيراداتها |
|  |  |  | عدد الموظفين |
| 〇 ضعيف | ○ | 〇 قوي | ارتباط منتجاتك بالمنتجات التي تقدمها |
|  |  |  | يمكتنكا إضافة خصـ |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

المنافسون : المنـافس المباشـر: هو الذي يمرض منتجات تشبـه منتجاتك تمامـاً. المنافس غير المباشـر : هو يعرض منتجات تختلف عن منتجاتك ولكنها تلبي احتياجات اخرى شبيهة.

أكبر منافس: 6
Pr المعوهات

$$
\begin{aligned}
& \text { البيانات المطالوبة } \\
& \text { أكبر المنـافسـين لك } \\
& \text { نقاط قوته } \\
& \text { نقاط ضعفه } \\
& \text { موقعه الجغراوٌِ عن مشروعك }
\end{aligned}
$$

$$
\begin{aligned}
& 7 \\
& \text { البيانات المطالوبة } \\
& \text { أصغر المنـافسـين لك } \\
& \text { نقاط قوته } \\
& \text { نقاط ضعفه } \\
& \text { موقعه الجنراٍِِ عن مشروعك }
\end{aligned}
$$



يقدم الموقع المنفعة الزمانية والمكانية لعمـلاء المشروع، فاحرص على تقديم لمنتجاتك متى وأين يريدهـا عمـلائك.

الترويج أحد عناصر المزيج التسويقي ( المنتج، السعر، التوزيع، الترويج ) ونقصد به: التعريف والاقناع والتذكير بالمنتجات التي يقدمها المشروع. ويمكنك استخدام أحد وسـائل الترويج التالية :

- تتشيط المبيعات، مثل: ادفع قيمة خدمة واحصل على الخدمة الثانية مجاناناً. - الإعلان، ويتم بالتعاقد المدفوع مع أحد وسائل الاعالام أو الوكالـالات الإعلانية.
 سمعة طيبة صلبة ومتينة، فالسمعة الطيبة تكتسب ولا تشترى، وهي أصل من أصول المثروع، تكتسب بالتعامل بصدق وأمانه ونزاهة يٌ وْ كل تعامـلاتك. فالتعامل بنفس الأخلاقيات پٌ أدائك للعمل يضمن استمرارية تعامل العهـلاء معك
واكتسـاب عمـلاء جدد.
- البيع الثخصي، وهو الوسيلة الأكثر مناسبة للمشاريع الصغيرة.


## طريقة التنفيذ

الوسيلة المختارة لاترويتع

- يمكن تعريف البيع الشخخصي بأنه اتصال مباشر بين رجال البيع والعمـلاء، الذي يهدف إلـي "إلى تعريف وإقناع هؤلاء العهـلاء لشراء السلعة أوالخدمة من خلال عملية اتصال المال إنسانية ، "ومن الأقوال هنا " أن المهارة يٌ البيع هي نقل مـايؤمن بها البائع إلى المشتري " § - بعض رجال البيع يفاخر بأنه يمكنه بيع الثلج حتى يٌ الإسكيمو.

هنا ستبدأ باستخخدام العمليات الحسـابية ( + ، - ، × ، ٪ )

A

مصـاريف تأسيس المشروع:
التحافة بالريال
الاحتياج
تكلفة إعداد خطة المشروع
تكلفة تشطيب وترميم الموقع
تكلفة الديكور رسوم التراخيص

مجموع مصـاريف التأسيس

وهي المعدات والآلات والسيارات والأثاث. حدد مايحتاجها المشروع يٌْ الجدول التالي:

| جهة الشراء | \|جمالي القيمة | القيمة | العدد | الاحتياج |
| :---: | :---: | :---: | :---: | :---: |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  | قيمة الأصرل |

المنظمات التي تبيع المعدات والآلات والسيارات والأثاث تقدم خدمة الضمان، والصيانة، فاسأل عنها عند الشراء.

## تكاليف التشغيل النقدية للمشروع:

تكاليف التشغيل النقدية للمشروع خلال سنة للاحتياجات التالية:

| التكافة بالريال | الاحتياج |
| :---: | :---: |
|  | تكلفة الإيجار |
|  | تكلفة المواد الخام ( المواد الداخلة هٌِ التصنيع ) |
|  | تكلفة البضاعة <br> ( البضاعة الجاهزة للبيع ) |
|  | تكلفة المواد المستهلكة وقطع الفيار <br> ( ا المواد والقطع المساعدة على تقديم المنتج ) |
|  | تكلفة الأجور والمرتبات <br>  |
|  | تكلفة مصروفات المنافع العامة <br> ( فواتير: الكهرباء، الماء ) |
|  | تكلفة مصروفات التسويق <br> ( تكاليف الترويج، كـروت عمل، لوحة المحل ) |
|  | تكلفة مصروفات الصيانة والاصلاح <br> ( تكاليف صيانة الأعطال ) |
|  | تكلفة المصروفات العمومية والإدارية <br> ( الأوراق، الأحبار، دفاتر الفواتير، الضيافة، الاتصال ) |
|  | مجموع تكاليف التشغيل النقدية |

- حتى يسهل عليك حساب تكاليف التثغيل النقدية، احسب تكلفة اليوم الواحد من كل احتياج واضربها ، يٌْ عدد أيام السنة. - إن أدراكاك لتكلفة اليوم الواحد من العمل سيجعلك تخطط جيداً لتحقيق إيرادات تغطي هذه التكاليف.


## ارجع لجدول رقم ( 12 ) لتقبئة هذا الجدول

13 هو مايلزمك من مال يِّ بداية المشروع إلى أن يحقق المشروع الايرادات اللازمة لتفطية تكاليف التشغيل النقدية.
( رأس المال العام )


14 رأس المال المطلوب لبدء المشروع:
لإكهـال العملية الحسابية التالية


## مصـادر التمويل



ويمكنك توفير التمويل اللازم عن طريق أحد الجهات التالية:

|  | www.scb.gov.sa | ; |
| :---: | :---: | :---: |
|  | www.sidf.gov.sa | Saudi Industrial Development Fund مندوت الالتّهية اللمسأعية السعودي |
|  | www.tcf.org.sa | صـنـدوقالـمئـويــة <br> THE CENTENNIAL FUND |
|  | www.hrdf.org.sa | صندوتَ تتمية الموارد البشرية <br> human resources development fund |

> معهد ريادة الأعمال الوطني ( ريادة ):

ويعد من الجهات الرائدة على مستوى المملكة ، الذي يقدم
الكثير من الخدمـات، ويهدف إلى توفير فرص عمل لشباب الوطن عبر تشـجيعهم وتمـكينهم من دخول سـوق العمل وممـارسـة العمل الحر. وهو تتظيم وطني مؤسسي مستقل غير ربحي أُسس بمبادرة
riyadah.com.sa
من وزارة البترول والثروة المعدنية والمؤسسـة العامـة للتدريب التقني
 والمهني.

وقد سـاهم يٌ تأسيس معهد ريادة كـلاً من:

شركة الاتصالات السعودية



$$
\begin{gathered}
\text { مصرف الإنجاء مصرف الإماء. } \\
\text { alina bank }
\end{gathered}
$$

يمكنك الرجوع إلى الروابط التابعة للجهات الممولة ومعرفة الشروط والإجراءات الازمة للحصول على التمويل.


15 تكاليف التشغيل غير النقدية:
تـكاليف التشغيل غير النقدية هي قيمـة الإهـلاك لـلأصول الثابتة هضافاً إليها قيمـة الإطفاء لمصـاريف التأسيس.
مفهوم الإهـلاك:

هوالتوزيع المنتظم لتتكلفة الأصول الثابتة كهصروف عبر العمر الإنتاجي الأصول، مثل الآلات والمعدات والسيارات وكذلك الأثاث. وعلى ضوء ذلك يتم تقدير معدل الإهـلاك مثل وضع نسبـ 25٪ لكـلا 25 سنـة.

ارجع لجدول رقم ( 11 ) (16
لإكمـال العملية الحسـابية التالية


ارجع لجدول رقم ( 10 )
قيمة الإطفاء السنوي:
لإكمـال العملية الحسابية التالية
مصاريف التأسيس هي مصاريف دفعت لتجهيز البدء پٌ المثروع ويتم إطفاءها على خهس سنوات وِّ الغالب بمعدل 20٪ لكل سنة .



قيمـة الإطفاء السنوي
$=$

والآن نستطيع حسـاب تكاليف التشغيل غير النقدية للمشروع على النحو التالي:
ارجع للعملية الحسابية رقم ( 16، 17 )
لإكهـال العملية الحسـابية التالية


19 لحساب إجمالي تكاليف التشغيل السنوية نقوم بـ :
ارجع لجدول رقم( 12 ) والعملية الحسابية رقم(
( 18


بِّ حال بيع أو تقديم نوع واحد من المنتجات يتم حسـاب تكلفة المنتج على النحو التالي:

ارجع للعملية الحسابية رقم ( 19 )
لإكهـال العملية الحسـابية التالية


سنتعرف على مفهوم معدل التحميل قبل حساب تكلفة المنتج پٌ المشاريع المختلفة ( صناعي، خدمي، تجاري ) الني تتتج أو تبيع أو تقدم أكثر من نوع واحد من المنتجات.

معدل التحميل يستخدم لتحديد مقدار نصيب الوحدة الواحدة من المنتج من "إجمالي تكاليف التشغيل السنوية للمشروع.

حساب معدل التحميل وتكلفة المنتج یٌِ حال إنتاج أو بيع أو تقديم أكثر من نوع واحد من
المنتجات:

- المشروع الصناعي:

22 حساب معدل التحميل: هـ ارجع للعملية الحسابية رقم ( 19 ) وجدول رقم 12 (


ارجع للعملية الحسـابية رقم ( 22 )


لإكمـال العملية الحسـابية التالية

تكلفة المواد المباشرة للمنتج الواحد
معدل التحميل
$\square=$
تكلفة المنتج الواحد


- المشروع الخدمي:

ارجع للعملية الحسابية رقم ( 19 )
24 حسـاب معدل التحميل:
لإكمـال العملية الحسـابية التالية

اجمالي تكاليف التشغيل السنوية
عد ساعد
(عدد الساعات للعامل الواحد 2304
$\div$

معدل التحميل ( لكل سـاعة عملشة )

ارجع للعملية الحسابية رقم ( 24 ) 25 حساب تكلفة المنتج:
لإكمـال العملية الحسـابية التالية


المشروع التجاري:
26 حساب معدل التحميل: ها 12 (

$\div$

ارجع للعملية الحسابية رقم ( 26 )
27 حساب تكلفة المنتج:
لإكـمال العملية الحسـابية التالية


## 28 (يراد المنتجات التي ستقوم ببيعها:

ارجع للعمليات الحسـابية رقم ( 21 أو 23 أو 25 أو 27 )
على ضوء عدد المنتجات ونشاط مشروعك لإكمال العملية الحسـابية التالية


احرص على أن تكون أسعارك هٌِ مستوى الأسعار السائدة هٌِ السوق، واحذر لمن المنافسة السعرية.



- هناك ثلاثة طرق للتسعير: 1. التكلفة زائداً هامش الريح 2. تـاسب السعر مـع المنافـيـن . 3. تـاسب السعر مع تقييم المشتري .
- قيمة الوحدات المباعة= أسعار بيعك × عدد الوحدات المباعة

ارجع لجـدول رقم ( 28 ) والعملية الحسـابية رقم(
( 19

- مجموع ايرادات المبيعات
نشاط

ارجع للعملية الحسابية رقم ( 29 )
لإكمـال العملية الحسابية التالية

 (سورة البقرة، الآية 43)

ارجع للعملية الحسـابية رقم ( 29، 30 )
حساب صايٌ الريح: لإكمال العملية الحسابية التالية


ارجع للجدول رقم ( 13، 28 ، 12 )
قائمة التدفقات النقدية المتوقعة:
لإكهمال العملية الحسـابية التالية

- يفيدك إعداد قائمة التدفقات النقدية المتوقعة يِّ تحديد الأموال الداخلة للمشروع والأموال
 بسبب عدم توفر الأموال.

تساعدك هذه القائمة هٌِ ترتيب جدولت الالتزامات المالية على المشروع. - احرص على المبيعات النقدية وابتعد عن المبيعات الآجلاه.

ويمكن حسـاب التدفقات النقدية المتوقعة للمشروع بصورة سنوية أو ريع سنوية أو على عدة. ولتوضيح ذلك تم حسـابها بصورة ريع سنوية يٌ الجدول التالي:


رصيد النقدية يِ آخر الفترة = رصيد النقدية يٌ الفترة التالية لها.


ارجع لجدول رقم ( 14 ) والعملية الحسـابية رقم (18،
(18،31

وعليك أن تدرك خلال كـم من الزمن تستطيع أن تسترد رأس المال المستتهر هٌ المشثروع ويمكنك ذلك من خلال العملية الحسابية التالية :


بعد أن قّمت بإعداد دراسـة الجدوى للمشـروع تستطيع أن تحكـم عليه و تتخذ قرار أن المشـروع:
○ مناسب للبدء فيه.
〇 غير مناسب للبدء فيه.

تكرار المحاوله + المجهود + المثابرة + الإطلاع = فرصة جديدة للحصول على مـا تريد تحقيقه
إذا قررت البدء يِّ المشثروع، قم بإعداد البرنامـج الزمني للمشروع.

البرنامـج الزمني يُحددد من خلاله الوقت اللازم لجميع أنشطة المشـروع، وتستطيع


ويتضـنـن البرنامـج الزمني للمشـروع مـايلي:

 2. تحديد الفترات الزمنية لإنجاز كل مرحلة من مراحل المشثروع. 3. وضع خطوات لبرامج مصنرة تفصيليلة لأعمال وأنشطة المشثروع.

يليه مرحلة التجهيز والتتفيذ:

 2. إعداد الموقع وتجهيزه بالمواصفات المطلوبة.
 4. القيام بعمل تجـارب واختبـارات للتشغيل والإنتاج. 5. البدء ـِ عملية التسويق والبيع.


> الخطوة الثالثة: ا انمو

## الاستمرارية

نشاط


المشروع مثل أي عمل تسعى لتحقيقه فيجب أن تستتد إلى أسس ثابتة لاستمراره بنجاح. وحتى يتحقق ذلك الاستمرار هنـاك ضرورات مطلوبة يجب تنتيتها وهي:

1. اعمل ما تستمتع به:

- استمتع بها تعمله حتى تستمر على أدائك هِ إمشروع. - حدد وقت ثابت للراحة والإجازات الأسبوعية والسنوية حتى تسترد نشاطك البدني
والذهني.

2. خذ ما تعمله بجدية:

خذ كل أمور المشروع بجدية ونفذ أعماله بدقه واهتمام واقتتاع لتعزز ثقة عمـلائك فيك وازرع ذلك هٌِ فريق العمل معك.
3. خطط لكل شيء:

- الغرض من التخطيط أن تضح أهدافك ووسـائل تطبيقها مكتوبة على الورق. - الخطة خريطة عمل تقيس النتائج المخطط لها.

4. إدارة المال بحكمة:

- إن دم الحياة لأي مشروع هو السيولة النقدية التي بها تشتري البضائع والمواد الخام, وتدفع للخدمات, وتسوق لمنتجاتك لتستمر هٌِ مشروعك الصغير بنجاح.
هناك جانبان لإدارة المال بحكمة وهي:

الجانــب الأول: النقود التي تستلمها من العهـلاء مقابل بضـائعك ألما أو خدمـاتك.
الجانب الثاني: النقود التي تنفقها على شراء البضائع والمواد الخامرالأجور.وبنود الصرف الأخرى المطلوبة لتثغيل المثروع و إبقائه منتِجاًا
يجب أن تحرص على التوازن بين الجانبين السابقين حتى يتبقى لك ربح ويرفع من رأسمال المشروع.
5. كن منظمًا واستمر كذلك:

- يجب أن يكون المكان منظمـاً ونظيفاً دائماً.
- جميع المستتدات منظمة داخل ملفات تحمل عناوين لما بداخلها، وهذه الملفات توضع يٌ مكان يسهل الوصول إليه يٌ أي وقت مع المحافظة عليها - التظيم يشمل الوقت أيضاً وتحديد الزمن المطلوب لتأدية كل مرحلة من العمل حتى تبدأ وتتتهي يٌ الموعد المحدد لها ويساعدك ذلك على الالتزام والدقة وِّ المواعيد مها يكسبك رضا العمـلاء.

6. لا تتدخل هٌِ كل الأنشطة:

- •لا تتدخل فى كـل صغيرة وكبيرة يٌ العمل بنفسك.
- حدد الواجبات المطلوبة من كـل عامل وتابعه.
- حدد الواجبات والحقوق والأخلاقيات التى يجب اتباعها پِّ العمل واكتبها وعلقها پِ مكان ظاهر بحيث يراها الجميع.
- تابع وراقب تتفيذ ذلك ومدى التزام العاملين بها وحاسب المقصر حتى تضمن دقة وجودة العمل هٌِ مشروعك


## التوسع

إذا كان المشروع يحاول التوسع بسرعة أكبر ممـا ينبغي، وقبل إتقان مستوى النشاط الحالي والتفوق فيه، فإن جودة منتجاته وخدماته غالباً ماتتأثر سلباً وتتخفض. المان ومن ناحية أخرى إذا كانت هناك فترة انتظار أطول مما ينبغي قبل مرحلة التوسع، فإن السوق يمكن أن يصبح متشبعاً بعروض منتجات مشابهة وتضيع الفرصة.


إن خطة المشروع تساعدك على اتخاذ القرارات الصحيحة بدلاً من أن تثعر بالعجز هِوْ
مواجهة عملية التوسع.

معظم المشاريع تكون فرصة النمو لها من خلال تطوير المنتجات سواءً الحالية أو تقديم منتجات جديدة حتى تلبي احتياجات العمـلاء المتفيرة باستمرار، ولكي تواجها المنافسة ينبغي أن يكون مشروعك قادراً على توقع تلك الاحتياجات والتجاوب معها والاستفادة بفعالية من التكنولوجيا الحديثة وطريقة تحقيق هذا التوسع تتم من خلال: 1. العاملين:

اعط لفريق العمل لديك فرصة لتقديم آراءهم لتطوير المشثروع من خلال لقاءات شهرية أو تعبئة نماذج خاصة بذلك مع منحهم المكافأة والحوافز. 2. العملاء:

صندوق الاقتراحات يٌٌ المعرض واستتمارات التقييم للمنتجات المقدمة تقدم لك أفكار لتطوير منتجاتك. ويمكنك الاستفادة من مـلاحظات العمـلاء كذلك عن طريق إنشاء موقع إلكتروني على الانترنت، فقدر واشكر عمـلائك.

## حماية الشروع

نشاط
مـاذا ستفعل إذا وقعت أياً من الأحداث التالية : - أتلفت النيران مبنى المشروع - أصيب عميل ٌِ متجرك

- يسـرق أحد الموظفين بضـائعك

اقتحمـت سيارة واجهت متتجرك الأمـاميـة.

- أحدهـم يتسلل إلى جهاز الحاسب ويتلف الملفات.
- أصيب أحد الموظفين أثناء تأدية العمل.
- تعرض متجرك للسطو.
$\qquad$


## إدارة الأمن والسلامةة :

يتيح لك برنامج إدارة الأمن والسـلامة التعامل مـ الحوادث بفعالية عن طريق التخلص
منها ، أو الحد منها، ويمكن استخدام تلك الطرا الطرق منفردة أو مجتمعة وفقاً لنوع الحادث. التتخلص من الحوادث:
يمكن التخلص من بعض الحوادث نهائياً، كإصـابة العاملين أثناء عملهم بسبب استتخدام مواد خام غير مطابقة للمواصفات، أو معدات غير آمنة، وإصـابة العمـلاء أثتاء تجولهه بسبب سوء تخطيط مسـاحة المعرض، وحدوث اندلاع الحرائق النـاشئ عن استتخدام أسـلاك كهرباء ضعيفة أو متهالكة.

ليس هناك عذر للسـماح بالحوادث التي تحدث بسبب الإهمـال أو الـلامبالاة. والشخص الذي يصر على عدم التخلص من مسببـاتها قد ينتهي به الحال إلى تحمـل المسؤوليـة عنها
تقليل الحوادث:

قد يكون من الصعب التخلص من جميع حوادث العمل حتى إذا كنت تدركها وتعرفها جيداً، ولكن أفضل خيـار لديك هو تقليل أثرهـا.

إن التقييم الدقيق لمكان العمل من شـأنه أن يمكنك من اتخاذ التدابير الوقائية
اللازمـة لتقليل حوادث العمل المحتملة. ومن تلك الحوادث:

- السقوط من فوق السلم لا يمكن تجنبـه، ولكن استخخدام سـلالم آمنة محاطة بالقضبان من الجانبين يمكن أن يقلل احتماليـة ذلك.
وضع صناديق عرض البضائع وأدوات التتظيف والمعدات والأسـلاك الكهربائية بعيداً عن طريق العهـلاء يقلل من تعثر العهـلاء وإصـاباتهم.

يمـكنك تقليل حالات كسر وسـرقة البضـائع عن طريق عرض البضـائع وِْ صناديق مغلقة. - إن وضع بطاقات إلكترونية على المعروضات، ويقظة موظفي المبيعات، ووضع كاميرات مراقبة، والاستعانة بنظام إنذار ضد السرقة، وحراس الأمن جميعها وسـائل يمكن أن تفيدك يِّ مـكافحة حوادث السـرقة وتقليلها.

## الإشارات التحدليرية:

الإشنارات التالية تدل على إمكانية نشوب حريق أو وقوع حادث أو سرقة مالم تكن هذه الأمور قد حدثت بالفعل:
الحـريق:


- حمل زائد على الدوائر الكهربائية. ستخونة زائدة يٌْ المعدات.
- إجراءات غير سليمة وِ التخزين.
- عدم الصيانة الدورية لمعدات توليد الطاقة.



سرقة الموظفين:



## تجاوزات من العمـلاء:



> - • • • حمول العمـلاء إلى منطقـة هحظورة.

## مخاطر مرتبطة بأجهزة الحاسب:



نسيان عمل نسـخ احتياطية من ملفات الحاسب. - تجاهل عمل نسـخ ورقية من المستـدات المهمة. نسيان تسـجيل الخروج أو إغلاق أجهزة الحاسب عند المفادرة - استخخدام كلمـات مرور واضحة.

## الوحدة الثالثة

الرزق الحـلال

الهدف المام:
أن يدرك المتدرب أن مشروععه مصدراً للرزق.
الأهداف التفصيلية:
عندمـا تكمل هذه الوحدة يكون المتدرب قادر وبكفـاءة على أن: - يتعرف على كيفية تطبيق أخلاق التاجر المسلم وٌِ مشروعه.

## الرزة الحلال

يشكل العمل الحر منذ القدم مصدراً مهماً للرزق، ويسر الله تعالى بـه تبادل المنـافع بين الخلق، ويسعى كثير من النـاس أن يكون مشروعه الصغير مصدر رزقه، فكيف السبيل إلى ذلك؟ ولا تكفي المعرفة هنـا فقط إذ لم تكن مقرونة بمهـارسـة.

## وسنتطرق فيهـا يلي إلى مجموعة مز أخلاق التـاجر المسلم مع عملائه والعاملين معه والمنـافسين والموردين له :

## 1. السمـاحة يِخ البيع والشراء:

قال رسول الله صلى الله عليه وسـلم: ((رحم الله رجـلا سمحاً إذا باع وإذا اشترى وإذا اقتضـى)) رواه البخاري. والسماحة هي الرفق واللين وطلاقة الوجاه وعدم بخس ثمن الشبيء المباع أو المشتترى.

2. الإتقان: قال رسـول الله صلى الله عليهه وسلم: (( إن الله يحب إذا عمل أحدكم عمـلا أن يتقنـه ))


كيف تجد هذه الصفة يِّ سلوكك وتصرفاتك داخل مشـروعك؟
$\qquad$
3. الصدق:

قال رسول الله صلى اللّه عليه وسلم: (( البيعان بالخيار مـا لم يتفرقا فإن صدقا وبينا بورك لهها وٌِ بيعهما وإن كذبا وكتما محق بركة بيعهما ) ) رواه مسلم. والصدق مطابقة القول
للواقع.

4. الأمانة:

عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: مر رسول الله صلى الله عليه وسلم برجل يبيع طعاماً فأعجبه، فأدخل يده فيه، فإذا هو طعام مبا مبلول، فقال صلى الله عليه وسلم : (( من غشتنا فليس منا )). فالمسلم لا يغش أحداً ولا يخونه ولا يغدر باه.


التزامك بأخلاق التاجر المسلم سبيل لحصول البركة ٌِِ الرزق، والبركة هي الزيادة والنماء وهي جواهع الخير، وكثرة النعم، والبركة ٌِِ المال زيادته وكثرته.

حقق مبدأ الكسب للطرفين ( البـائع والمشتري )، واحرص على أن تكون قيمة مـاتبيعه أو تقدمـه تعادل المنفعة التي سيحصل عليها المشتتري.

\}.. وَمَن يَيَّقِ اللَّهَ يَجْعْلَ لَّهُ مَخْرَجًا (2) وَيَرْزُقُقْءُ مِنْ حَيْثُ لا يَحْتَسِبُ وَمَنْ يَتَوَكَكَّ عَلَى اللَّهِ فَهُوْ حَسْبُهُ إِنَّ اللَّهَ بَالِنُ أَمْرْهِ قَدْ
 سورة الطلاق: آية2، 3


## المراجـع

| المؤلف | اسم المرجع |
| :---: | :---: |
| م. عبدالرحمن عبدالله آل لحواء | كيف تبدأ مشروعاً صغيراً... |
| معهد ريادة الأعمال الوطني | ابدأ مشروعك الصغير |
| فيليب كوتلر | كيف تتشئ الأسواق وتغزوهـا وتسيطر عليها؟ |
| دايفيد آتش. بانجز جونيور | دليل إنشاء المشـروعات الصغيرة |
| جريجوري إف. كيشيل باتريشيا جانتر كيشيل | كيف تتشئ مشروعاً تجارياً وتديره وتحافظ عليه؟ |
| د. مـاجدة العطية | إدارة المشروعات الصفيرة |
| روندا أبرامز | كيف تبدأ مشروعك فِ ستـة أسـابيع |
| فرانسيس ماكجوكين | الأعمـال التجاريـة للمبتدئين |
| روندا أبرامز | خطة عمل |
| جهاد عبدالله عفانه ، قاسـم موسى أبو عيد | إدارة المشـاريع الصغيرة |
| د. علي الحطاب | استراتيجية التخطيط للمشاريع الصغيرة |
| خالد محمد الزامل | الطريق إلى السوق |
| صندوق تتمية الموارد البشرية | برنامـج تهيئة طالبي العمل للقطاع الخاص |
| د. نبيهه جابر | كيفية نجاح المثـاريع الصفيرة |
| Tania Hanouille | A Guide to Small Business Start-Up |
| موقع وزارة التجارة الصناعة | www.mci.gov.sa |
| موقع البنـك السعودي للتسليف والإدخار | www.scb.gov.sa |
| موقع صندوق التتمية الصناعية السعودي | www.sidf.gov.sa |
| موقع صندوق المئوية | www.tcf.org.sa |
| موقع صندوق تتمية الموارد البشرية | www.hrdf.org.sa |
| موقع معهد ريادة الأعمال الوطني | www.riyadah.com.sa |

