



المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

المعاهد الصناعية الثانوية

الحقيبة التدريبية:
إدارة مشاريع صغيرة
لجميع التخصصات





مقدمة

الحمد لله وحده، والصلاة والسلام على من لا نبي بعده، محمد بن عبد الله وعلى آله وصحبه، وبعد:

تسعى المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني لتأهيل الكوادر الوطنية المدربة القادرة على شغل الوظائف التقنية والفنية والمهنية المتوفرة في سوق العمل، ويأتي هذا الاهتمام نتيجة للتوجهات السديدة من لدن قادة هذا الوطن التي تصب في مجملها نحو إيجاد وطن متكامل يعتمد ذاتياً على الله ثم على موارده وعلى قوة شبابه المسلح بالعلم والإيمان من أجل الاستمرار قدماً في دفع عجلة التقدم التنموي: لتصل بعون الله تعالى لمصاف الدول المتقدمة صناعياً.

وقد خطت الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج خطوة إيجابية تتفق مع التجارب الدولية المتقدمة في بناء البرامج التدريبية، وفق أساليب علمية حديثة تحاكي متطلبات سوق العمل بكافة تخصصاته لتلبي متطلباته، وقد تمثلت هذه الخطوة في مشروع إعداد المعايير المهنية الوطنية الذي يمثل الركيزة الأساسية في بناء البرامج التدريبية، إذ تعتمد المعايير في بنائها على تشكيل لجان تخصصية تمثل سوق العمل والمؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني بحيث تتوافق الرؤية العلمية مع الواقع العملي الذي تفرضه متطلبات سوق العمل، لتخرج هذه اللجان في النهاية بنظرة متكاملة لبرنامج تدريبي أكثر التصاقاً بسوق العمل، وأكثر واقعية في تحقيق متطلباته الأساسية.

وتتناول هذه الحقيبة التدريبية "إدارة مشاريع صغيرة" لمتدربي 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 وجل أن تسهم بالشكل المباشر في تأصيل المهارات الضرورية اللازمة، بأسلوب مبسط يخلو من التعقيد، مدعم بالتطبيقات والأشكال التي تدعم عملية اكتساب هذه المهارات.

والله نسأل أن يوفق القائمين على إعدادها والمستفيدين منها لما يحبه ويرضاه؛ إنه سميع مجيب الدعاء.

الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج



الفهرس

رقم الصفحة	الموضوع
3	تمهيد
4	الوحدة الأولى: دلوني على السوق
22	الوحدة الثانية: خطوات مشروعك
24	• استعداد
34	• ابدأ
60	• انمو
68	الوحدة الثالثة: الرزق الحلال
73	المراجع



تمهيد

المشاريع الصغيرة من أهم المكونات الاقتصادية للدول، ومع دخولنا إلى القرن الحادي والعشرين أثبت الكثير من المختصين بقطاع الأعمال أن المشاريع الصغيرة تقوم بدور الصناعات المغذية والمكملة للصناعات الكبيرة والمتوسطة.

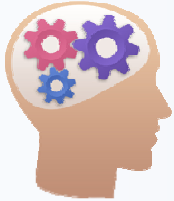
وقد تم إعداد هذه الحقيبة بأسلوب سهل مبسط ومشوق بعيداً عن المصطلحات المعقدة مع الاهتمام بالدقة في الجانب التطبيقي لتنفيذ المشروع حتى يتمكن المتدرب من استيعاب ما جاء فيها بأقل جهد ممكن من جانب ومن جانب آخر يلتفت إلى امتلاك مشروع صغير يعمل به قد يكون خياراً أفضل من الوظيفة كفرصة عمل تقليدية.

وتتناول هذه الحقيبة الوحدات التالية:

- دلوني على السوق
- خطوات مشروعك
- الرزق الحلال

وعلى المتدرب المشاركة بفعالية في الأنشطة الواردة بالحقيبة؛ ليتحقق بتوفيق الله التدرّب على إدارة المشاريع الصغيرة، وهذه الأنشطة هي:

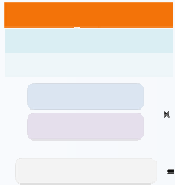
نشاط:



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

بيانات ومعلومات وعمليات حسابية:

تتضمن الحقيبة:



مجموعة من الجداول بها بيانات مطلوب إكمالها بمعلومات من السوق. ☐

مجموعة من العمليات الحسابية مطلوب إظهار نتائجها. ☐

إضاءة:



تتضمن معلومات وإرشادات عامة تفيدك في إدراكك للأبعاد المختلفة للموضوع، فاحرص على قراءتها واستيعابها.



الوحدة الأولى

دلوني على السوق



الهدف العام:

أن يكون واعياً بطبيعة ومقومات العمل الحر.

الأهداف التفصيلية:

عندما تكمل هذه الوحدة يكون المتدرب قادر وبكفاءة على أن:

1. يعرف مميزات العمل الحر.
2. يتعرف على نماذج رائده في مجال الأعمال.
3. يتجنب المفاهيم الخاطئة أثناء بدء المشروع.
4. يدرك ما يحتاجه لبدء المشروع.
5. يقيم أفكاره ويحدد القابل منها للتنفيذ.



دلوني على السوق

يحثنا الإسلام على العمل والاعتماد على النفس والكسب الحلال، فقد جاء في ذلك عن المصطفى صلى الله عليه وسلم قوله: ((ما أكل أحد طعاماً قط خيراً من أن يأكل من عمل يده، وإن نبي الله داود صلى الله عليه وسلم كان يأكل من عمل يده)) رواه البخاري.

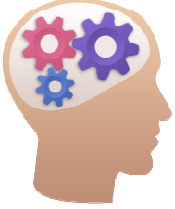
رجل الأعمال الصحابي الجليل عبدالرحمن بن عوف رضي الله عنه

عبد الرحمن بن عوف رضي الله عنه، هاجر إلى المدينة المنورة وكان فقيراً لا يملك درهماً واحداً، فأخى الرسول صلى الله عليه وسلم بينه وبين سعد بن الربيع رضي الله عنه فعرض عليه سعد بستاناً وبيتاً ودكاناً، فقال له قولته الشهيرة: ((بارك الله لك في مالك، لكن دلوني على السوق))، ودخل إلى السوق، وتاجر، واغتنى، وبدأ من خلال مشروع صغير إلى أصبح هذا الصحابي الجليل من كبار تجار الصحابة.

ولعلنا في هذه الحقيبة ندلك على السوق بعون الله في وقتنا الراهن وكيفية التخطيط السليم للدخول فيه ومواجهة التحديات والمخاطر.



كيف ترى نفسك بعد خمس سنوات من الآن؟



- مؤهلك الدراسي:
- اسم الوظيفة التي تشغلها:
- الجهة التي تعمل بها:
- دخلك الشهري:
- المدينة التي تعيش فيها:
- السيارة التي تملكها:

هل فكرت في العمل بمشروع صغير خاص بك؟



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

ما هو المشروع الصغير؟

هو استثمار يوجه لإنتاج محدد لتحقيق عائد ربحي لصاحبه وعائد نفعي على المجتمع، يتميز بانخفاض رأس المال المستثمر والتكنولوجيا المبسطة المستخدمة فيه.



ما ينتجه المشروع الصغير...

- سلع ملموسة تباع، مثل المواد الغذائية أو مواد البناء أو الأدوات المكتبية.
- خدمة غير ملموسة تقدم، مثل إصلاح أعطال التكييف أو صيانة محرك السيارة.





مقارنة بين العمل الحر والوظيفة

في هذه المرحلة العمرية والدراسية يجب أن يكون لديك تصور لما تريد أن تكون في المستقبل وأن تضع خطة منذ هذه اللحظة كي لا تتوه في 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 اتخاذ القرار المناسب بما يتوافق مع إمكانياتك وقدراتك.

العمل الحر:

إيجابيات 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 العملاء.
- تقديم منتجات في أوقات مناسبة للعملاء ويتطلب التكييف مع المواعيد المختلفة والالتزام بها.



الوظيفة:

إيجابيات الوظيفة:

- الراتب يؤمن الحد الأدنى من متطلبات الحياة دون انقطاع طيلة فترة الوظيفة.
- نظام الضمان الصحي و الاجتماعي يؤمن العلاج وتعويض نهاية الخدمة.
- 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 لديه فرصة بأمان.

سلبات الوظيفة:

- الموظف ملزم بدوام لا يستطيع التأخر عنه لأنه مرتبط بدائرة عمل يعمل فيها.
- الموظف لا يتخذ القرار بل ينفذ قرارات الإدارة.
- محدودية التطور المادي والاجتماعي.
- مشاكل تتعلق بعلاقات الموظفين فيما بينهم وبين الإدارة.



تتفاوت الإمكانيات والقدرات بين الناس فما تستطيع أن تمارسه قد لا يستطيع غيرك ممارسته، قد يكون العمل الحر مناسباً لك ولا يناسب غيرك.



عصاميون



تاجر الخردة ومالك
مجموعة تجارية



دخل المقاولات من
باب الترجمة



شهيندر
التجار



نشاط

هل تعرف هؤلاء؟

.....

.....

.....

.....

.....

تعريف العصامي:

هو الشخص الذي يصل لمرتبة عالية ومشرفة بمجهوده دون الاعتماد على غيره،
أي يصلها بعد توفيق الله بجهوده الذاتية.



**الشيخ إسماعيل أبوداود (شهبندر التجار):**

ولد عام 1917 م بمدينة جدة وعمل مدرساً في مدارس الفلاح بعد تخرجه ثم عمل مساعداً لمأمور أدوات السيارات بالشركة الشرقية وبعدها عمل في شركة التعدين لمدة ثلاثة عشر عاماً، وكانت النقلة في حياته التجارية عندما أسس عام 1960م صناعة المنظفات في 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 ساعده على اتخاذ هذا القرار إغلاق قناة السويس بسبب حرب 1956م.

والمعروف أن أبو داود يرحمه الله واحد من أشهر رجال الأعمال السعوديين الذين عاصروا الاقتصاد السعودي منذ ما يزيد على سبعة عقود، وهو أيضاً من القلائل الذين بنوا أعمالهم التجارية لبنة لبنة إلى أن صاروا من الشخصيات المرموقة في البلاد والمنطقة، وأصبح ممن يشار إليهم بالبنان.



الشيخ سليمان العليان (دخل المقاولات من باب الترجمة):



هو مؤسس مجموعة العليان في السعودية والتي تضم حوالي 30 شركة، بدأ نشاطه في عام 1947م بتأسيس شركة مقاولات، والتي كانت بدورها الأساس لانطلاقة الشيخ سليمان في توسيع وتنويع استثماراته التجارية والاقتصادية.

ويقول الشيخ العليان في حديث صحفي قديم عن بداية نشاطه:

(ولدت في بلدة رقيقة، لطيفة، هي عنيزة وكانت زراعية، لم يكن عندنا كهرباء أو مجار، لكن البلدة كانت نظيفة وكنا نعتمد على انتاجنا المحلي في سد حاجتنا، ولا أذكر أننا كنا نستورد غير الشاي والسكر والقهوة).

المحطة التالية في مسيرة الشيخ العليان كانت البحرين حيث دخل المدرسة الأمريكية، ثم بدأ العمل في شركة نفط ثم انتقل إلى مؤسسة ارامكو، للعمل في وظيفة مترجم، وبعد ذلك تسلم دائرة الترجمة، وانتقل من قسم النقلات إلى قسم المستودعات وبقي فيه ثماني سنوات وكانوا في ارامكو يستعينون به كلما احتاجوا إلى ترجمة شفوية أو كتابية، إلى أن طلبوا منه إدارة قسم الترجمة.

يقول الشيخ العليان: (كنت مرتاحاً في وظيفتي بشركة ارامكو كرئيس لقسم الترجمة، وكان مرتبي عالياً بالقياس إلى مرتبات ذلك الوقت (411 ريال سعودي شهري) واذكر انه عند طرح مشروع التابلين، ذهبنا إلى محل اسمه رأس مشعاب، لكي نوضح لبعض الإخوان المقاولين مواصفات المشروع، وفي طريق العودة وجدت نفسي أفكر في المشروع، وكنت قد قرأت عنه في بعض المطبوعات الإنجليزية، وأعرف أهميته، وأعرف أنه كان مرصوداً له مبلغ مليون دولار، وهذه دولارات عام 1940م، وخطر لي أنني ما زلت شاباً صغيراً، وليس عندي لا ولد ولا زوجة، كنت ما زلت أعيش مع جدتي، التي كانت بمثابة أُمِّي التي ربتني، وكان كل مصروفنا لا يتجاوز الـ 40 أو 50 ريالاً في الشهر، فقلت لماذا لا أخوض التجربة وأخذ مقالة هذا المشروع؟ وبالفعل تكلمت مع ارامكو فرحبوا، وشجعوني، وباشرت العمل كمستقل، وأخذت أول مناقصة وهي مناقصة تنزيل البضائع، ثم توالى المقاولات الأخرى.. وهكذا).



الشيخ صالح الراجحي (تاجر الخردة ومالك مجموعة الراجحي التجارية):



كانت بداية الشيخ صالح الراجحي في دنيا المال والأعمال كحمال وتاجر للخردة، في الصباح حمال بأجرة زهيدة، وبائع للخردوات بعد صلاة العصر وذلك في الأربعينيات الميلادية.

بدأ الشيخ صالح الراجحي، حياته التجارية من الصفر ولم يكن في خله أن يكون ثراؤه وثروته بهذا الحجم. وكان كما قال في حديث صحفي سابق "كنت اعمل في الصباح والمساء والبيع وأشتري في أعمال بسيطة كبيع المفاتيح والأقفال وبعض الخردوات" وقاده بيعه للأقفال والمفاتيح إلى الإمساك بمفاتيح أحد أكبر الخزائن والبنوك في السعودية.

ويضيف (كنت أشقى في بحثي عن لقمة العيش منذ ولادتي في البكيرية). أما عن بدايته مع الصرافة والبنوك فيقول "إنني كنت اجلس في إحدى الساحات في الرياض قديماً وأبسط لأقوم بصرف النقود للناس (تغيير العملة) بعد أن اتجهت إليها وكان الناس يتهافتون علي للصرافة البسيطة جداً حتى أنه يذكر منهم رجال أعمال سعوديين كباراً منهم عبد العزيز الشقري وسليمان المقيرن (صاحب مصرف حالياً) وعبد العزيز الحقباني وغيرهم). وافتتح أول مكان للصرافة عام 1946م ومنها انطلقت مجموعة الراجحي التجارية التي أصبحت الآن إمبراطورية مالية لا يحب أن يعلن عن رقم محدد لها.



نشاط

ما الأمور المشتركة بين الشخصيات التي سبق ذكرها؟ وماهي الشخصية التي
تحب أن تكون مثلها؟

Area for writing the answer to the activity question.



الخرافات الستة الخاصة بامتلاك مشروع

1. ما لدي من مال سأصرفه بالكامل لتمويل المشروع

نشاط



احتفظ بجزء من المال المقرر استثماره ليساعدك على مواجهة الأحداث غير المتوقعة في المشروع . هل توافق هذا الرأي؟ ولماذا؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. أستطيع أن أعتد على الدخل الذي يدره عليّ المشروع بسرعة

نشاط



المشاريع تحتاج من 6 أشهر إلى 12 شهراً لتحقيق عائداً مقبولاً . هل توافق هذا الرأي؟ ولماذا؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



3. سأكون أنا رئيس نفسي

نشاط



عملائك هم رؤساؤك. هل توافق على هذا الرأي؟ ولماذا؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. سأصبح ثرياً بسرعة

نشاط



المشروعات الصغيرة طريق لتكوين ثروة ولكنها تستغرق وقتاً.

هل توافق على هذا الرأي؟ ولماذا؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



5. ليس لدى ما أخسره سأعمل بأموال الآخرين

نشاط



ليس من السهل أن تجد أموال الآخرين. والاقتراض قد يكون غير مفيد للمشروع.
هل توافق على هذا الرأي؟ ولماذا؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

نشاط



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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



ما تحتاجه لتبدء المشروع

1. حاول أن تكتسب خبرة في الإدارة وفي نوعية المشروع الذي تخطط للبدء فيه.
2. قم بالتخطيط مسبقاً فالتخطيط الجيد طريق للنجاح.
3. تأكد من حصولك على مساندة ودعم أسرتك.
4. كن على استعداد لأن تكون مثابراً بالرغم من التعب والإحباط الذي قد ينتابك.
5. استخدم الحقائق لكي تجسد أفكارك وأحاسيسك قبل أن تضعها موضع التنفيذ.
6. اتبع نقاط قوتك واهتماماتك (لتدعم أفكارك).
7. لا تخجل أو تتردد من أن تترك العمل (إن لم تكن أفكارك صائبة).



نشاط

ماذا يتوفر لديك من النقاط السابقة ؟

.....

.....

.....

.....

.....

لا توجد خرائط لترشدك إلى البداية الناجحة

ولا توجد طرق جانبية توصلك أسرع

ولكنك إذا نظرت إلى أهدافك ورغباتك الشخصية بعين الاعتبار وتأكدت أن أهدافك

العملية تعكس أهدافك الشخصية وتقدمت بحذر، فستزيد فرص نجاحك زيادة

كبيرة بعد توفيق الله سبحانه وتعالى.





اختبر افكارك



لاري بايج (Larry Page)

فشل لاري بايج (مؤسس محرك بحث وشركة Google) في اختراق سوق جديد وهو الشبكات الاجتماعية مع أنه كان يدرك أهمية الشبكات الاجتماعية إلا أنه لم يبذل جهداً للدخول إليه كلاعب أساسي.

في عام 2003 قدمت Google 30 مليون دولار لشراء أول شبكة تواصل اجتماعية إلى موقع Friendster (أول شبكة تواصل اجتماعية تأسست على الانترنت)، لكنهم رفضوا صفقة البيع. حينها كان على Google البدء جدياً في الدخول لإنشاء شبكة التواصل الاجتماعية الخاصة بهم.

كانت محاولات Google متعثرة للغاية، ك 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)

من غرفته بمساكن الطلبة في جامعة هارفارد الأمريكية أدرك مارك زوكربيرج الحاجة نفسها التي أدركها لاري بايج وهي وجود شبكة تواصل اجتماعية فبدأ بتصميم موقع يجمع زملاءه في الجامعة ويمكنهم من تبادل أخبارهم وصورهم وآرائهم.

لم يفكر مارك زوكربيرج بشكل تقليدي فلم يسع إلى إنشاء موقع تجاري يجتذب الإعلانات أو إلى نشر أخبار الجامعة...، ببساطة فكر في تسهيل عملية التواصل بين طلبة الجامعة بحيث إذا نجح موقعه Facebook فسيكون له شعبية كبيرة.



وسرعان ما لقي موقعه رواجاً بين طلبة جامعة هافارد، واكتسب شعبية واسعة بينهم؛ الأمر الذي شجّعه على توسيع قاعدة من يحق لهم الدخول إلى الموقع لتشمل طلبة جامعات أخرى و طلبة مدارس ثانوية يسعون إلى التعرف على الحياة الجامعية. استمر موقع Facebook مقتصراً على طلبة الجامعات والمدارس الثانوية لمدة سنتين، وفي سبتمبر 2006؛ قرر مارك زوكربيرج أن يخطو خطوة أخرى للأمام، وهي أن يفتح أبواب موقعه أمام كل من يرغب في استخدامه، وكانت النتيجة طفرة في عدد مستخدمي الموقع حتى وصل في 2012 إلى 900 مليون مستخدم.



ماذا لو أن Google استخدمت فريق المطورين والمبرمجين (الموارد البشرية) لديها مع امكانياتها المالية لإطلاق شبكة تواصل اجتماعية؟ ربما لو فعلها لاري بايج حينها لما استطاع اليوم مارك زوكربيرج من الوقوف في وجهه.



نشاط

ما الفرق بين لاري بايج و مارك زوكربيرج ؟

.....

.....

.....

.....

.....

لقد علمتني التجربة أن هناك سبباً رئيسياً وراء نجاح بعض الناس وفشل البعض الآخر . فالفرق ليس في المعرفة ولكن في الفعل.

فالشخص الناجح لا يعزي نجاحه إلى قدرته بقدر ما يعزّيه إلى أفعاله. فإذا استطعنا أن نخترل النجاح إلى صيغة ما ، فسنجدها تتكون من : فعل ماتعرف أنه يجب عليك أن تفعله. (الخبير المالي والمعلم ورجل الأعمال روجر دابليو بايسون).





نشاط

حدد فكرة مشروع صغير تتوي القيام به.

اطرح على نفسك الأسئلة التالية لكي تختبر فكرتك في هذا الوقت:

1. هل تثيرني فكرة المشروع؟ هل أستطيع أن أتخيل نفسي أدير المشروع والابتسامة مرتسمة على وجهي؟
2. هل تتوافر لدي الخبرة بهذا النوع من المشروعات؟ خبرة إدارية؟ خبرة في المبيعات؟
3. هل تتوافر لدي الخبرة في مجال قريب من المشروع الذي أفكر فيه؟
4. هل تتوافر لدي خبرات أخرى تساعدني في هذا المشروع؟
5. هل السلعة أو الخدمة التي سأبيعها محددتان بدقة؟
6. هل يوجد مكان لمنتجاتي أو لخدماتي في السوق؟
7. هل أعرف الطريقة التي أدخل بها الأسواق؟
8. هل يوجد من ينافسني عندما أتواجد في السوق؟
9. هل يتوافر لدي رأس المال للبدء في 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 اكتساب المزيد من الخبرة أو أنه يجب عليك أن تتخلى عن الفكرة برمتها.

فكرة المشروع الجيدة هي التي تقترب منها بحماس وإحساس وإثارة.



الفكرة تتحول إلى فرصة عندما تكون قابلة للتنفيذ.



الوحدة الثانية

خطوات مشروعك



الهدف العام :

أن يكون مدركاً بخطوات المشروع وقادراً على القيام بها.

الأهداف التفصيلية :

عندما تكمل هذه الوحدة يكون المتدرب قادر وبكفاءة على أن:

1. يدرك آلية الدخول إلى السوق.
2. يعد الخطة التنفيذية للمشروع.
3. يتعرف على كيفية تطوير وتنمية المشروع.



الخطوة الأولى : استعداد



البحث عن فرص في السوق

نشاط



أيضا كانت هناك حاجة، هناك فرصة.
ماهي وجهة نظرك تجاه العبارة السابقة.

.....

.....

.....

.....

لنفرض أنك تعيش في بلد يصنع فيه الأثاث بطريقة جيدة ولكنه غالي الثمن، فتلجأ
الأسر ذات الدخل المنخفض إلى شراء الأثاث بالدين. هل تجد أن هناك فرصة في هذا البلد؟
بالتأكيد هناك فرصة، ويمكن أن يتم التعامل معها بطريقتين:

- صنع أثاث قليل الجودة وقليل التكلفة وقليل السعر.
- صنع أثاث عالي الجودة وبتكلفة قليلة وسعر قليل.



الأسر بالطبع تفضل الحل الثاني على الحل الأول.
وهذا ما فعله رجل الأعمال السويدي إنجفار كامبراد
(Ingvar Kamprad) صاحب شركة إيكيا
(IKEA) للأثاث التي أصبحت اليوم أكبر سلسلة
لتجارة الأثاث بالتجزئة.



مصادر الفرص:

1. الابتكار:

وهو عملية تحويل الفكرة إلى سلعة أو خدمة جديدة.

2. الإبداع:

وهو إنتاج المنتج وتقديمه 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 علاقة تجارية بين طرفين - أحدهما صاحب الامتياز والآخر الحاصل على الامتياز - وتقوم هذه العلاقة على توزيع أو تسويق سلعة أو خدمة من قبل الحاصل على الامتياز في منطقة محددة ولمدة محددة، على أن تكون جميع المواصفات للمنتج أو طريقة التسويق له متماثلة تماماً من حيث الشكل والنظام والجودة والنوعية والكيفية، وعلى أن يقوم صاحب الامتياز بالمقابل بتقديم الخبرة والنظام والتدريب والدعم للحاصل على الامتياز مقابل مبلغ من المال يدفعه الحاصل على الامتياز.

5. حضور المعارض التجارية.

6. مقترحات وملاحظات العملاء:

من خلال عمل قوائم استبيان مبسطة أو زيارات ميدانية أو اتصالات هاتفية.

7. استشعار الفرص:

وهو أن تستشعر فرصاً لا يراها غيرك من خلال متابعة وملاحظة البيئة المحيطة بك.



معايير اختيار الفرص المناسبة:

1. القدرة على اختراق السوق:

وهذا المعيار يشير إلى أن الفكرة الاستثمارية الجيدة تعتمد على تقديم منتج موجود في السوق (سلعة أو خدمة)، ولكن بمميزات وخصائص أفضل وقد تكون هذه الخصائص في سعر أقل، أو علاقات اجتماعية أفضل مع العميل، أو طرق جديدة للاستخدام، أو ألوان مختلفة، أو طريقة تغليف أفضل، أو عبوة ذات استخدامات أخرى، أو استعمالات مختلفة لنفس المنتج.

نشاط



استعرض منتج (سلعة أو خدمة) موجود في السوق يمكن إضافة بعض الخصائص له لتساعد مقدمه على اختراق السوق.

.....

.....

.....

.....

2. وجود طلب يفوق المعروض من السلع:

بعد دراسة الأسواق المتاحة، يمكن اكتشاف أن هذه الأسواق (أو بعضها) تعاني من نقص في المعروض مقارنة بالطلب الحالي. أي أن هناك طلباً من المستهلك يفوق ما هو متاح أو معروض من السلع.

نشاط



استعرض منتج (سلعة أو خدمة) في السوق الطلب عليه أكثر من العرض.

.....

.....

.....

.....



3. إشباع حاجة غير مخدمة حالياً:

يعتبر هذا المعيار جيد لأنه يعطي المشروع الصغير ميزة نسبية عن غيره من المشروعات، حيث أنه سيقوم بخدمة العميل في مجالات لم يدخل فيها المنافس. وعلى صاحب المشروع الصغير أن يحدد ما هو جديد ويمكن تقديمه للعميل.



نشاط

استعرض فكرة يمكن أن تكون فرصة وتتناسب مع ماسبق.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



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



الفرصة تتطلب اتخاذ قرار لاستغلالها.



نشاط

ماذا تحتاج لكي تنجح في مجال الأعمال؟

حتى تسجل هدفاً في مباراة كرة قدم تحتاج لوجود
فرصة



اجعل مشروعك مميزاً. أوجد ميزة تنافسية له حتى تستثمر الفرصة المتاحة أمامك، فالميزة التنافسية قد تكون ضمان أطول، خصم أكبر، خدمة أو سلعة لا يقدمها غيرك، أو مجموعة من هذا كله أو بعض منه.





المخاطرة



نشاط

عرف المخاطرة، عرف المقامرة؟

.....

.....

.....

.....

كلاهما يهدفان لتحقيق نتيجة معينة ولكن الأولى تقوم على العمل الشاق وانتهاز الفرص والثانية تقوم على الحظ والمصادفة.

- 
 - طريق رجل الأعمال الجاد لا يمكن أن يكون نجاحاً دائماً أو فشلاً دائماً.
 - النجاح في عالم الأعمال ليس سهلاً وليس مستحيلاً فالسهولة والصعوبة تتوقف بدرجة كبيرة على إرادتنا.



نشاط

كهربائي سيارات يملك السرعة في تشخيص الأعطال والمهارة اللازمة لإصلاحها، في حالة دخول منافسين جدد في السوق ما تأثير ذلك على مشروعه؟

المخاطرة تقل
كلما كانت
الفرصة المتاحة
تعتمد على
مهاراتك.





الإجراءات القانونية

الشكل القانوني للمشروع:

تتعدد أشكال منظمات الأعمال ومنها:

1. المؤسسة الفردية:

وهي منظمة مملوكة من قبل شخص واحد يشارك عادة بفعالية في إدارة وتشغيل أعمالها ويعتبر من وجهة النظر القانونية المالك الوحيد لجميع أصول وممتلكات المنشأة، وتعود إليه جميع الأرباح.

2. شركة التضامن:

وهي الشركة التي تتكون من شريكين أو أكثر مسؤولين بالتضامن في جميع أموالهم عن ديون الشركة، أي لا تنحصر المسؤولية بالحصص المقدمة في رأس المال وإنما تتعدى إلى أموال الشركاء الشخصية.

3. شركة التوصية البسيطة:

تتكون التوصية البسيطة من فريقين من الشركاء يضم على الأقل شريكاً متضامناً مسؤولاً في جميع أمواله عن ديون الشركة وفريق آخر يضم على الأقل شريكاً موصياً مسؤولاً عن ديون الشركة بقدر حصته في رأس المال.

4. الشركة ذات المسؤولية المحدودة:

وهي الشركة التي تتكون من شريكين أو أكثر مسؤولين عن ديون الشركة بقدر حصصهم في رأس المال ولا يزيد عدد الشركاء في هذه الشركة عن خمسين شريكاً، 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 أسهمهم. ولايجوز أن يقل عدد الشركاء فيها عن خمسة، وتنقسم إلى:
- شركات يكتبب المؤسسون بجزء من رأسمالها و الجزء الآخر يطرح للاكتتاب العام، وهذه لا يجوز أن يقل رأسمالها عن 10 ملايين ريال.
 - شركات يكتبب 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 تنتهي الشركة، وتقسم الأرباح والخسائر حسب العقد المحرر بين الشركاء.
- 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 كسائر العقود.
- وتظهر شركة المحاصة في صور مثل: شراء المحصولات الموسمية وبيعها، أو شراء بضائع وبيعها، أو القيام بعمليات مؤقتة لفترة قصيرة.



- يُحدد الشكل القانوني للمشروع ماله وما عليه مع الأطراف ذات العلاقة مثل العملاء والموردين.

- الشكل القانوني للمشاريع الصغيرة في الغالب هو المؤسسة الفردية



وطبيعة نشاط المشروع تحدد:

- الأنظمة التي سيخضع لها.
 - الجهات المعنية بمنحه التصاريح اللازمة للعمل.
- ومن خلال الشكل التالي يمكن توضيح ذلك...

مطعم	محطة تحلية مياه	ورشة ميكانيكا
		
يشترط للعاملين فيه رخص صحية	تشتترط لها مساحة معينة	يشترط أن يُمارس النشاط في مكان معين

شكل رقم (1)

تأكد من قراءتك لجميع وثائق المشروع كعقود الإيجار وعقود الشراء وفهم بنودها والاستشارة والاستفسار من المختصين عند الحاجة قبل التوقيع على أي منها.





الخطوة الثانية: ابدأ



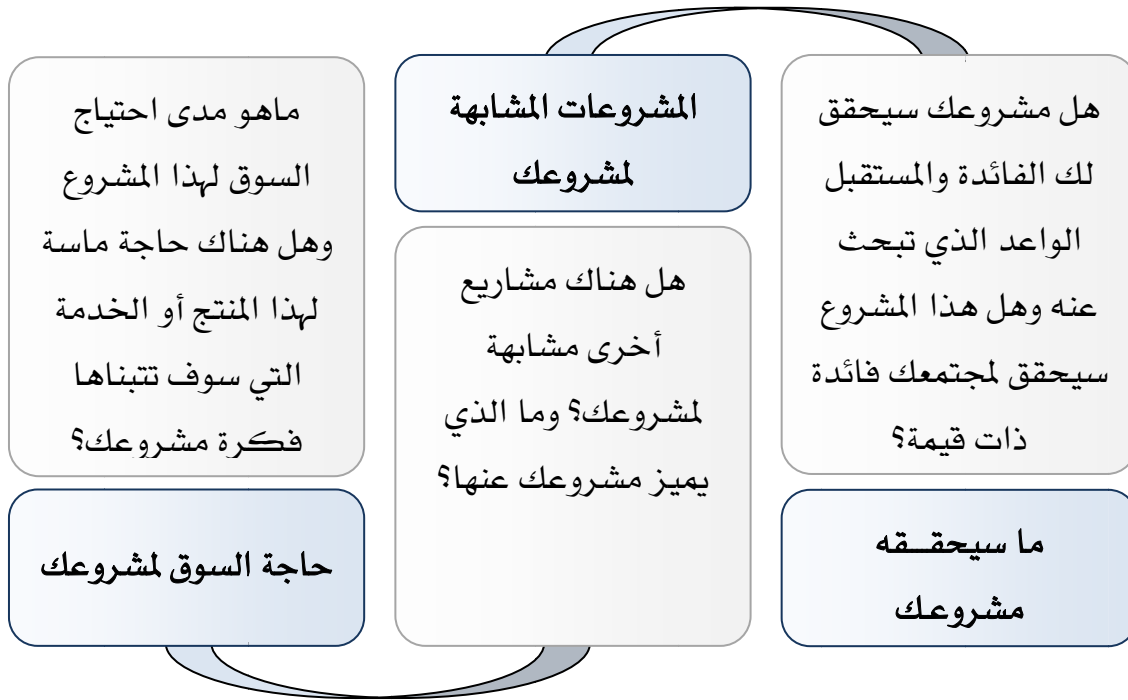
إعداد خطة العمل للمشروع

إن إعداد خطة العمل للمشروع هي أداة للتحقق من جدوى المشروع، ومن خلالها يتم تحديد التحديات المتوقعة والفرص المتاحة، مما يساعد على التفكير الموضوعي قبل البدء بالمشروع، وسنتطرق لخطة العمل على مرحلتين:



المرحلة الأولى: دراسة مبدئية للمشروع:

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



نشاط

دون إجابات الأسئلة السابقة.



المرحلة الثانية: دراسة الجدوى للمشروع:

ماهو المقصود من كلمة جدوى ؟



المقصود بها الفائدة أو العائد المتوقع من المشروع، وتتضمن دراسة الجدوى للمشروع اكمال الجداول والعمليات الحسابية التالية:

1 البيانات العامة للمشروع:

المعلومات	البيانات المطلوبة
	الاسم التجاري للمشروع
○ تجاري ○ خدمي ○ صناعي	نشاط المشروع
	ثلاثة منتجات يبيعها المشروع
المدينة: الشارع:	عنوان المشروع
	الشكل القانوني للمشروع
	مالك المشروع



- يمكنك الرجوع لموقع وزارة التجارة والصناعة www.mci.gov.sa لاختيار اسم لمشروعك .

- يقصد بنشاط المشروع الصناعي تغيير في شكل المواد الخام لزيادة قيمتها، وجعلها أكثر ملاءمة لحاجات العملاء ومتطلباتهم، مثل محطة تعبئة مياه صحية.

- يقصد بنشاط المشروع الخدمي كل الأنشطة الاقتصادية التي مخرجاتها ليست منتجات مادية، مثل ورشة ميكانيكا سيارات.

- يقصد بنشاط المشروع التجاري إعادة بيع السلع على نفس حالتها، مثل متجر لبيع المواد الغذائية.





2 الأعمال اليومية في المشروع:

ترتيب الأعمال	طريقة تنفيذها

- إن إدراكك لهذه الخطوات سيجعلك تتصور واقع المشروع.
- يمكنك كتابة الأعمال بأرقام متسلسلة، 1، 2، 3، .. أو تسميتها مثل استقبال العميل، تحديد العطل، إصلاح العطل، تحديد موعد التسليم، إصدار الفاتورة، إستلام المبلغ.
- تتحدد طريقة تنفيذ هذه الخطوات على ضوء نشاط المشروع، مع أهمية مراجعتها بين فترة وأخرى بهدف تحسين جودة العمل.



3 الموقع الجغرافي للعملاء:

البيانات المطلوبة	المعلومات
المنطقة الجغرافية التي يخدمها المشروع على مستوى ...	(اختر خياراً واحداً فقط) ○ المدينة ، حدد ○ الحي ، حدد ○ الشارع ، حدد
الثقافة والعادات السائدة في تلك المنطقة	
الأحوال المناخية السائدة في تلك المنطقة	
الحركة المرورية	



فئة العملاء:

○ الأفراد والمنظمات.

○ المنظمات.

○ الأفراد.

4 الأفراد:

المعلومات	البيانات المطلوبة
	العمر
	الجنس
	الدخل
	الوظيفة
	الحالة الاجتماعية
	المستوى التعليمي
	يمكنك إضافة خصائص أخرى

5 المنظمات:

المعلومات	البيانات المطلوبة
	مجال عملها
	إيراداتها
	عدد الموظفين
○ قوي ○ متوسط ○ ضعيف	ارتباط منتجاتك بالمنتجات التي تقدمها
	يمكنك إضافة خصائص أخرى



المنافسون :

المنافس المباشر:

هو الذي يعرض منتجات تشبه منتجاتك تماماً.

المنافس غير المباشر:

هو يعرض منتجات تختلف عن منتجاتك ولكنها تلبي احتياجات أخرى شبيهة.



6 أكبر منافس:

المعلومات	البيانات المطلوبة
	أكبر المنافسين لك
	نقاط قوته
	نقاط ضعفه
	موقعه الجغرافي عن مشروعك

7 أصغر منافس:

المعلومات	البيانات المطلوبة
	أصغر المنافسين لك
	نقاط قوته
	نقاط ضعفه
	موقعه الجغرافي عن مشروعك



8 الموقع :

المعلومات	البيانات المطلوبة
	عنوان الموقع
	المساحة المخصصة لعرض المنتجات وتقديم الخدمة
	المساحة الإضافية (مستودع ، معمل)
	السبب الرئيسي لاختيار هذا الموقع
	ميزة تتقص هذا الموقع
☐ نعم ، كيف يتم ذلك؟ ☐ لا.	خصائص نشاط المشروع تتطلب تقديم بعض المنتجات خارج الموقع
☐ وسيلة نقل مملوكة للمشروع. ☐ وسيلة نقل بالإيجار.	يتم نقل المنتجات من وإلى المشروع بواسطة
الفترة الصباحية: من إلى الفترة المسائية: من إلى	ساعات العمل



يقدم الموقع المنفعة الزمانية والمكانية لعملاء المشروع، فاحرص على تقديم منتجاتك متى وأين يريدونها عملائك.



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

ويمكنك استخدام أحد وسائل الترويج التالية:

- تنشيط المبيعات، مثل: ادفع قيمة خدمة واحصل على الخدمة الثانية مجاناً.
- الإعلان، ويتم بالتعاقد المدفوع مع أحد وسائل الاعلام أو الوكالات الاعلانية.
- الدعاية، وهي ما يُتناقل عن مشروعك إيجاباً أو سلباً دون تحمل تكاليف ذلك. فابني سمعة طيبة صلبة ومتينة، فالسمعة الطيبة تكتسب ولا تشتري، وهي أصل من أصول المشروع، تكتسب بالتعامل بصدق وأمانه ونزاهة في كل تعاملاتك. فالتعامل بنفس الأخلاقيات في أدائك للعمل يضمن استمرارية تعامل العملاء معك واكتساب عملاء جدد.
- البيع الشخصي، وهو الوسيلة الأكثر مناسبة للمشاريع الصغيرة.



9 الترويج:

طريقة التنفيذ	الوسيلة المختارة للترويج

- يمكن تعريف البيع الشخصي بأنه اتصال مباشر بين رجال البيع والعملاء، الذي يهدف إلى تعريف وإقناع هؤلاء العملاء لشراء السلعة أو الخدمة من خلال عملية اتصال إنسانية، ومن الأقوال هنا " أن المهارة في البيع هي نقل ما يؤمن به البائع إلى المشتري "
- بعض رجال البيع يفاخر بأنه يمكنه بيع الثلج حتى في الإسكيمو.





هنا ستبدأ باستخدام العمليات الحسابية (+ ، - ، × ، ÷)



10 مصاريف تأسيس المشروع:

الاحتياج	التكلفة بالريال
تكلفة إعداد خطة المشروع	
تكلفة تشطيب وترميم الموقع	
تكلفة الديكور	
رسوم التراخيص	
مجموع مصاريف التأسيس	

11 الأصول الثابتة:

وهي المعدات والآلات والسيارات والأثاث. حدد ما يحتاجه المشروع في الجدول التالي:

الاحتياج	العدد	القيمة	اجمالي القيمة	جهة الشراء
مجموع قيمة الأصول الثابتة				



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



12 تكاليف التشغيل النقدية للمشروع:

تكاليف التشغيل النقدية للمشروع خلال سنة للاحتياجات التالية:

الاحتياج	التكلفة بالريال
تكلفة الإيجار	
تكلفة المواد الخام (المواد الداخلة في التصنيع)	
تكلفة البضاعة (البضاعة الجاهزة للبيع)	
تكلفة المواد المستهلكة وقطع الغيار (المواد والقطع المساعدة على تقديم المنتج)	
تكلفة الأجور والمرتبات (مجموع رواتب العاملين في كل شهر $\times 12$)	
تكلفة مصروفات المنافع العامة (فواتير: الكهرباء، الماء)	
تكلفة مصروفات التسويق (تكاليف الترويج، كروت عمل، لوحة المحل)	
تكلفة مصروفات الصيانة والإصلاح (تكاليف صيانة الأعطال)	
تكلفة المصروفات العمومية والإدارية (الأوراق، الأخبار، دفاتر الفواتير، الضيافة، الاتصال)	
مجموع تكاليف التشغيل النقدية	

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





13 رأس المال العامل:

ارجع لجدول رقم (12) لتعبئة هذا الجدول

هو ما يلزمك من مال في بداية المشروع إلى أن يحقق المشروع الإيرادات اللازمة لتغطية تكاليف التشغيل النقدية.

الاحتياج	التكلفة بالريال لمدة ستة أشهر (رأس المال العام)
تكلفة الإيجار	
تكلفة المواد الخام	
تكلفة البضاعة	
تكلفة المواد المستهلكة وقطع الغيار	
تكلفة الأجور والمرتبات	
تكلفة مصروفات المنافع العامة	
تكلفة مصروفات التسويق	
تكلفة مصروفات الصيانة والإصلاح	
تكلفة المصروفات العمومية والإدارية	
مجموع رأس المال العامل	

14 رأس المال المطلوب لبدء المشروع:

ارجع لجدول رقم (10 ، 11 ، 13)

لإكمال العملية الحسابية التالية

	+	مصروفات التأسيس	
		قيمة الأصول الثابتة	+
		رأس المال العامل	
	=	رأس المال المطلوب لبدء المشروع	=



مصادر التمويل

نشاط



كيف ستمول مشروعك؟ هل لديك مدخرات؟ أو هناك شريك سيمولك؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ويمكنك توفير التمويل اللازم عن طريق أحد الجهات التالية:

	www.scb.gov.sa	
	www.sidf.gov.sa	 Saudi Industrial Development Fund صندوق التنمية الصناعية السعودي
	www.tcf.org.sa	 صندوق المئوية THE CENTENNIAL FUND
	www.hrdf.org.sa	 صندوق تنمية الموارد البشرية HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT FUND



riyadah.com.sa



معهد ريادة الأعمال الوطني (ريادة):

ويعد من الجهات الرائدة على مستوى المملكة، الذي يقدم الكثير من الخدمات، ويهدف إلى توفير فرص عمل لشباب الوطن عبر تشجيعهم وتمكينهم من دخول سوق العمل وممارسة العمل الحر.

وهو تنظيم وطني مؤسسي مستقل غير ربحي أُسس بمبادرة من وزارة البترول والثروة المعدنية والمؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني.

وقد ساهم في تأسيس معهد ريادة كلاً من:



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

حدد...

- الهدف من طلب التمويل.
- مبلغ الدعم المطلوب.
- البدائل المختلفة لتمويل المشروع.
- كيفية رد الأموال التي اقترضتها.





15 تكاليف التشغيل غير النقدية:

تكاليف التشغيل غير النقدية هي قيمة الإهلاك للأصول الثابتة مضافاً إليها قيمة الإطفاء لمصاريف التأسيس.

مفهوم الإهلاك:

هو التوزيع المنتظم لتكلفة الأصول الثابتة كمصروف عبر العمر الإنتاجي للأصول، مثل الآلات والمعدات والسيارات وكذلك الأثاث. وعلى ضوء ذلك يتم تقدير معدل الإهلاك مثل وضع نسبة 25% لكل سنة.



ارجع لجدول رقم (11)
لإكمال العملية الحسابية التالية

16 قيمة الإهلاك السنوي:

 	× × =	قيمة الأصول الثابتة معدل الإهلاك قيمة الإهلاك السنوي	× × =
--	---------------------	--	---------------------



ارجع لجدول رقم (10)

لإكمال العملية الحسابية التالية

17 قيمة الإطفاء السنوي:

مصاريف التأسيس هي مصاريف دفعت لتجهيز البدء في المشروع ويتم إطفاءها على خمس سنوات في الغالب بمعدل 20% لكل سنة .

× =		مصاريف تأسيس المشروع × معدل الإطفاء قيمة الإطفاء السنوي =
--	--	--

18 والآن نستطيع حساب تكاليف التشغيل غير النقدية للمشروع على النحو التالي:

ارجع للعملية الحسابية رقم (16 ، 17)

لإكمال العملية الحسابية التالية

+ =		قيمة الإهلاك السنوي + مصاريف تأسيس المشروع تكاليف التشغيل غير النقدية =
--	--	--



19 لحساب إجمالي تكاليف التشغيل السنوية نقوم بـ :

ارجع لجدول رقم (12) والعملية الحسابية رقم (18)

 	+		تكاليف التشغيل النقدية تكاليف التشغيل غير النقدية اجمالي تكاليف التشغيل السنوية	+		=
=						=



20 حساب تكلفة المنتج:

21 في حال بيع أو تقديم نوع واحد من المنتجات يتم حساب تكلفة المنتج على النحو التالي:

ارجع للعملية الحسابية رقم (19)

لإكمال العملية الحسابية التالية

	÷	اجمالي تكاليف التشغيل السنوية	÷
		عدد الوحدات المنتجة في العام	
	=	تكلفة الوحدة الواحدة من المنتج	=

سنتعرف على مفهوم معدل التحميل قبل حساب تكلفة المنتج في المشاريع المختلفة (صناعي، خدمي، تجاري) التي تنتج أو تباع 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 في حال إنتاج أو بيع أو تقديم أكثر من نوع واحد من المنتجات:

• المشروع الصناعي:

ارجع للعملية الحسابية رقم (19) وجدول رقم (12)

22 حساب معدل التحميل:

÷ =	÷	اجمالي تكاليف التشغيل السنوية قيمة المواد الخام المستخدمة سنوياً ÷ معدل التحميل (لكل ريال من تكلفة المواد المباشرة) =
---	---	--

ارجع للعملية الحسابية رقم (22)

23 حساب تكلفة المنتج:

لإكمال العملية الحسابية التالية

× =	×	تكلفة المواد المباشرة للمنتج الواحد معدل التحميل × تكلفة المنتج الواحد =
---	---	---



• المشروع الخدمي:

ارجع للعملية الحسابية رقم (19)
لإكمال العملية الحسابية التالية

24 حساب معدل التحميل:

	÷	اجمالي تكاليف التشغيل السنوية	÷
		عدد ساعات العمل في العام	
		(عدد الساعات للعامل الواحد 2304	
	=	معدل التحميل	=
		(لكل ساعة عمل مباشرة)	

ارجع للعملية الحسابية رقم (24)
لإكمال العملية الحسابية التالية

25 حساب تكلفة المنتج:

	×	المدة الزمنية لتقديم الخدمة	×
		معدل التحميل	
	=	تكلفة الخدمة الواحدة	=



• المشروع التجاري:

ارجع للعملية الحسابية رقم (19) وجدول رقم (12)

26 حساب معدل التحميل:

	÷	اجمالي تكاليف التشغيل السنوية	÷
		قيمة البضاعة المشتراة	
	=	معدل التحميل	=
		(لكل ريال من تكلفة البضاعة)	

ارجع للعملية الحسابية رقم (26)
لإكمال العملية الحسابية التالية

27 حساب تكلفة المنتج:

	×	سعر السلعة الواحدة	×
		معدل التحميل	
	=	تكلفة السلعة الواحدة	=



28 ايراد المنتجات التي ستقوم ببيعها:

ارجع للعمليات الحسابية رقم (21 أو 23 أو 25 أو 27)

على ضوء عدد المنتجات ونشاط مشروعك لإكمال العملية الحسابية التالية



احرص على أن تكون أسعارك في مستوى الأسعار السائدة في السوق، واحذر من المنافسة السعرية.

قائمة بالمنتجات (سلع ، خدمات)	تكلفة المنتج عليك	أسعار البيع السائدة في السوق	أسعار بيعك للمنتج	عدد الوحدات المباعة	قيمة الوحدات المباعة
مجموع ايرادات المبيعات					



- هناك ثلاثة طرق للتسعير:
- 1. التكلفة زائداً هامش الربح .
- 2. تناسب السعر مع المنافسين .
- 3. تناسب السعر مع تقييم المشتري .
- قيمة الوحدات المباعة = أسعار بيعك × عدد الوحدات المباعة



29 قائمة الدخل السنوي المتوقعة:

ارجع لجدول رقم (28) والعملية الحسابية رقم (19)

 	-		مجموع إيرادات المبيعات إجمالي تكاليف التشغيل السنوية إجمالي الربح	-	
	=			=	



نشاط

كيف يمكن لك زيادة أرباحك من خلال العملية الحسابية السابقة؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



ارجع للعملية الحسابية رقم (29)
لإكمال العملية الحسابية التالية

30 حساب الزكاة :

	×		×
	=		=



قال الله تعالى: {وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَارْكَعُوا مَعَ الرَّاٰكِعِينَ}
(سورة البقرة، الآية 43)

ارجع للعملية الحسابية رقم (29 ، 30)
لإكمال العملية الحسابية التالية

31 حساب صافي الربح:

	-		-
	=		=



32 قائمة التدفقات النقدية المتوقعة:

ارجع للجدول رقم (13 ، 28 ، 12)

لإكمال العملية الحسابية التالية



- يفيدك إعداد قائمة التدفقات النقدية المتوقعة في تحديد الأموال الداخلة للمشروع والأموال الخارجة منه، مما يساعدك على حسن إدارة هذه الأموال ويجعل عجلة المشروع تتلافى التوقف بسبب عدم توفر الأموال.
- تساعدك هذه القائمة في ترتيب جدولت الالتزامات المالية على المشروع.
- احرص على المبيعات النقدية وابتعد عن المبيعات الآجلة.

ويمكن حساب التدفقات النقدية المتوقعة للمشروع بصورة سنوية أو ربع سنوية أو على عدة. ولتوضيح ذلك تم حسابها بصورة ربع سنوية في الجدول التالي:

الفترة				قائمة التدفقات (الداخلة والخارجة)
الربع الأول	الربع الثاني	الربع الثالث	الربع الرابع	
مجموع رأس المال العامل	رصيد النقدية في أول الفترة	رصيد النقدية في أول الفترة	رصيد النقدية في أول الفترة	رصيد النقدية في أول الفترة
+	+	+	+	إيرادات المبيعات للفترة
-	-	-	-	تكاليف التشغيل النقدية للفترة
=	=	=	=	رصيد النقدية في آخر الفترة
رصيد النقدية في آخر الفترة	رصيد النقدية في آخر الفترة	رصيد النقدية في آخر الفترة	رصيد النقدية في آخر الفترة	رصيد النقدية في آخر الفترة



رصيد النقدية في آخر الفترة = رصيد النقدية في الفترة التالية لها.



الفتـرات				قائمة التدفقات (الداخلة والخارجة)
الربع الأول	الربع الثاني	الربع الثالث	الربع الرابع	
				رصيد النقدية في أول الفترة
				إيرادات المبيعات للفترة
				تكاليف التشغيل النقدية للفترة
				رصيد النقدية في آخر الفترة

33 فترة استرداد رأس المال :

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

وعليك أن تدرك خلال كم من الزمن تستطيع أن تسترد رأس المال المستثمر في المشروع ويمكنك ذلك من خلال العملية الحسابية التالية :

 ÷ + =	رأس المال المطلوب لبدء المشروع صافي الربح بعد الزكاة تكاليف التشغيل غير النقدية ÷ صافي الربح بعد الزكاة تكاليف التشغيل غير النقدية + فترة استرداد رأس المال =
--	---



بعد أن قمت بإعداد دراسة الجدوى للمشروع تستطيع أن تحكم عليه و تتخذ قرار أن المشروع:

○ مناسب للبدء فيه.

○ غير مناسب للبدء فيه.



تكرار المحاولة + المجهود + المثابرة + الإطلاع = فرصة جديدة للحصول على ما
تريد تحقيقه

إذا قررت البدء في المشروع، قم بإعداد البرنامج الزمني للمشروع.



البرنامج الزمني يُحدد من خلاله الوقت اللازم لجميع أنشطة المشروع، وتستطيع
من خلاله متابعة نتائج كل فترة زمنية.

ويتضمن البرنامج الزمني للمشروع مايلي:



1. تحديد الوقت اللازم لتوفير تكاليف كل نشاط أو عمل.
2. تحديد الفترات الزمنية لإنجاز كل مرحلة من مراحل المشروع.
3. وضع خطوات لبرامج مصغرة تفصيلية لأعمال وأنشطة المشروع.

يليه مرحلة التجهيز والتنفيذ:



1. البدء بإقامة المشروع بناءً على الجدول الزمني.
2. إعداد الموقع وتجهيزه بالمواصفات المطلوبة.
3. شراء وتركيب الآلات والمعدات والخامات المطلوبة.
4. القيام بعمل تجارب واختبارات للتشغيل والإنتاج.
5. البدء في عملية التسويق والبيع.



الخطوة الثالثة : نمو



الاستمرارية

نشاط



الوصول إلى القمة ليس سهلاً ولكن البقاء عليها صعب.
على ضوء ماسبق ناقش العبارة التالية:
ليس الهدف افتتاح مشروع ولكن الهدف الاستمرار فيه.

.....

.....

.....

.....

المشروع مثل أي عمل تسعى لتحقيقه فيجب أن تستند إلى أسس ثابتة لاستمراره بنجاح.

وحتى يتحقق ذلك الاستمرار هناك ضرورات مطلوبة يجب تلميتها وهي:

1. اعمل ما تستمتع به:

- استمتع بما تعمله حتى تستمر على أدائك في المشروع.
- 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 واقتناع لتعزز ثقة عملائك فيك وازرع ذلك في فريق العمل معك.

3. خطط لكل شيء:

- الغرض من التخطيط أن تضع أهدافك ووسائل 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 في مشروعك الصغير بنجاح.
- هناك جانبان لإدارة المال بحكمة وهي:
الجانب الأول: النقود التي تستلمها من العملاء مقابل بضائعك أو خدماتك.
الجانب الثاني: النقود التي تنفقها على شراء البضائع والمواد الخام، الأجور، ونود الصرف الأخرى المطلوبة لتشغيل المشروع وإبقائه منتجاً.
- يجب أن تحرص على التوازن بين الجانبين السابقين حتى يتبقى لك ربح ويرفع من رأسمال المشروع.

5. كن منظماً واستمر كذلك:

- يجب أن يكون المكان منظماً ونظيفاً دائماً.
- جميع المستندات منظمة داخل ملفات تحمل عناوين لما بداخلها، وهذه الملفات توضع في مكان يسهل الوصول إليه في أي وقت مع المحافظة عليها.
- التنظيم يشمل الوقت أيضاً وتحديد الزمن المطلوب لتأدية كل مرحلة من العمل حتى تبدأ وتنتهي في الموعد المحدد لها ويساعدك ذلك على الالتزام والدقة في المواعيد مما يكسبك رضا العملاء.

6. لا تتدخل في كل الأنشطة:

- لا تتدخل في كل صغيرة وكبيرة في العمل بنفسك.
- حدد الواجبات المطلوبة من كل عامل وتابعه.
- حدد الواجبات والحقوق والأخلاقيات التي يجب اتباعها في العمل واكتبها وعلقها في مكان ظاهر بحيث يراها الجميع.
- تابع وراقب تنفيذ ذلك ومدى التزام العاملين بها وحاسب المقصر حتى تضمن دقة وجودة العمل في مشروعك.



التوسع

إذا كان المشروع يحاول التوسع بسرعة أكبر مما ينبغي، وقبل إتقان مستوى النشاط الحالي والتفوق فيه، فإن جودة منتجاته وخدماته غالباً ما تتأثر سلباً وتتنخفض. 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.



نشاط

ما هي مجالات التوسع الممكنة في مشروعك.

.....

.....

.....

.....

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

معظم المشاريع تكون فرصة النمو لها من خلال تطوير المنتجات سواءً الحالية أو تقديم منتجات جديدة حتى تلبي احتياجات العملاء المتغيرة باستمرار، ولكي تواجه 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 المشروع من خلال لقاءات شهرية أو تعبئة نماذج خاصة بذلك مع منحهم المكافأة والحوافز.

2. العملاء:

صندوق الاقتراحات في المعرض واستمارات التقييم للمنتجات المقدمة تقدم لك أفكار لتطوير منتجاتك. ويمكنك الاستفادة من ملاحظات العملاء كذلك عن طريق إنشاء موقع إلكتروني على الانترنت، فقدر واشكر عملائك.



حماية المشروع

نشاط

ماذا ستفعل إذا وقعت أيّاً من الأحداث التالية:



- أتلفت النيران مبنى المشروع .
- أصيب عميل في متجرك .
- يسرق أحد الموظفين بضائعك .
- اقتحمت سيارة واجهت متجرك الأمامية.
- أحدهم يتسلل إلى جهاز الحاسب ويتلف الملفات.
- أصيب أحد الموظفين أثناء تأدية العمل.
- تعرض متجرك للسطو.



إدارة الأمن والسلامة :

يتيح لك برنامج إدارة الأمن والسلامة التعامل مع الحوادث بفعالية عن طريق التخلص منها ، أو الحد منها ، ويمكن استخدام تلك الطرق منفردة أو مجتمعة وفقاً لنوع الحادث.

التخلص من الحوادث:

يمكن التخلص من بعض الحوادث نهائياً ، كإصابة العاملين أثناء عملهم بسبب استخدام مواد خام غير مطابقة للمواصفات ، أو معدات غير آمنة ، وإصابة العملاء أثناء تجولهم بسبب سوء تخطيط مساحة المعرض ، وحدوث اندلاع الحرائق الناشئ عن استخدام أسلاك كهرباء ضعيفة أو متهاكة.



ليس هناك عذر للسماح بالحوادث التي تحدث بسبب الإهمال أو اللامبالاة. والشخص الذي يصر على عدم التخلص من مسبباتها قد ينتهي به الحال إلى تحمل المسؤولية عنها .

تقليل الحوادث:

- قد يكون من الصعب التخلص من جميع حوادث العمل حتى إذا كنت تدركها وتعرفها جيداً ، ولكن أفضل خيار لديك هو تقليل أثرها.
- إن التقييم الدقيق لمكان العمل من شأنه أن يمكنك من اتخاذ التدابير الوقائية اللازمة لتقليل حوادث العمل المحتملة. ومن تلك الحوادث:
- السقوط من فوق السلم لا يمكن تجنبه ، ولكن استخدام سلالم آمنة محاطة بالقضبان من الجانبين يمكن أن يقلل احتمالية ذلك.
- وضع صناديق عرض البضائع وأدوات التنظيف والمعدات والأسلاك الكهربائية بعيداً عن طريق العملاء يقلل من تعثر العملاء وإصاباتهم.
- يمكنك تقليل حالات كسر وسرقة البضائع عن طريق عرض البضائع في صناديق مغلقة.
- إن وضع بطاقات إلكترونية على المعروضات ، وبقطة موظفي المبيعات ، ووضع كاميرات مراقبة ، والاستعانة بنظام إنذار ضد السرقة ، وحراس الأمن جميعها وسائل يمكن أن تفيدك في مكافحة حوادث السرقة وتقليلها.



الإشارات التحذيرية:

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

الحريق:



- حمل زائد على الدوائر الكهربائية.
- سخونة زائدة في المعدات.
- إجراءات غير سليمة في التخزين.
- عدم الصيانة الدورية لمعدات توليد الطاقة.

الحادث:



- السماح بدخول العملاء إلى منطقة العمل.
- نقص المعلومات عن المنتجات التي تبيعها.
- عدم تدريب الموظفين بصورة كافية على وظائفهم.
- استخدام معدات أو مواد غير مطابقة للمواصفات.

سرقة الموظفين:



- نقص المخزون.
- ارتفاع النفقات مقارنة بالمعدل المتوقع.
- بطئ عمليات التحصيل.
- عدم السؤال عن الموظفين قبل توظيفهم بصورة كافية.

**تجاوزات من العملاء:**

- دخول العملاء إلى منطقة محظورة.
- حمل العملاء لحقائب يد كبيرة.
- يبدو عليهم التوتر.
- وضع بطاقات على البضاعة يسهل نزعها.

مخاطر مرتبطة بأجهزة الحاسب:

- نسيان عمل نسخ احتياطية من ملفات الحاسب.
- تجاهل عمل نسخ ورقية من المستندات المهمة.
- نسيان تسجيل الخروج أو إغلاق أجهزة الحاسب عند المغادرة .
- استخدام كلمات مرور واضحة.



الوحدة الثالثة

الرزق الحلال



الهدف العام:

أن يدرك المتدرب أن مشروعه مصدراً للرزق.

الأهداف التفصيلية:

- عندما تكمل هذه الوحدة يكون المتدرب قادر وبكفاءة على أن:
- يتعرف على كيفية تطبيق أخلاق التاجر المسلم في مشروعه.



الرزق الحلال

يشكل العمل الحر منذ القدم مصدراً مهماً للرزق، ويسر الله تعالى به تبادل المنافع بين الخلق، ويسعى كثير من الناس أن يكون مشروعه الصغير مصدر رزقه، فكيف السبيل إلى ذلك؟ ولا تكفي المعرفة هنا فقط إذ لم تكن مقرونة بممارسة.

وستنطلق فيما يلي إلى مجموعة من أخلاق التاجر المسلم مع عملائه والعاملين معه والمنافسين والموردين له :

1. السماح في البيع والشراء:

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: ((رحم الله رجلاً سمحاً إذا باع وإذا اشترى وإذا اقتضى)) رواه البخاري. والسماحة هي الرفق واللين وطلاقة الوجه وعدم بخس ثمن الشيء المباع أو المشتري.



نشاط

كيف تجد هذه الصفة في سلوكك وتصرفاتك داخل مشروعك؟

.....

.....

.....

.....

.....

2. الإتيان:

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: ((إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه)) صححه الألباني. والإتيان أن تعمل عملاً ما في أكمل وأحسن صورة.



نشاط

كيف تجد هذه الصفة في سلوكك وتصرفاتك داخل مشروعك؟

.....

.....

.....

.....

.....



3. الصدق:

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



نشاط

كيف تجد هذه الصفة في سلوكك وتصرفاتك داخل مشروعك؟

.....

.....

.....

.....

.....

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 مبلول، فقال صلى الله عليه وسلم: ((من غشنا فليس منا))). فالمسلم لا يغش أحداً ولا يخونه ولا يغدر به.



نشاط

كيف تجد هذه الصفة في سلوكك وتصرفاتك داخل مشروعك؟

.....

.....

.....

.....

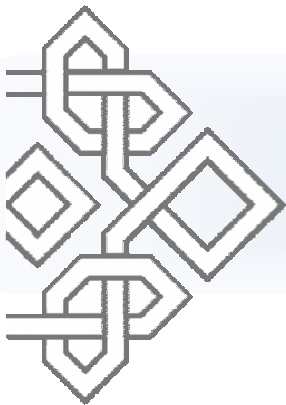
.....



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

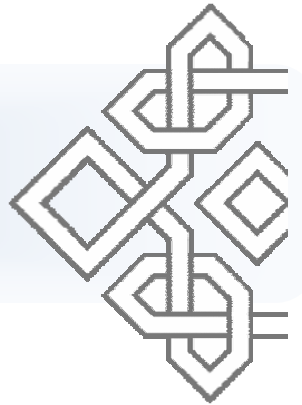


حقوق مبدأ الكسب للطرفين (البائع والمشتري)، واحرص على أن تكون قيمة ماتبيعه أو تقدمه تعادل المنفعة التي سيحصل عليها المشتري.



{.. وَمَنْ يَتَّقِ اللَّهَ يَجْعَلْ لَهُ مَخْرَجًا (2) وَيَرْزُقْهُ مِنْ حَيْثُ لَا يَحْتَسِبُ وَمَنْ يَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ فَهُوَ حَسْبُهُ إِنَّ اللَّهَ بَالِغُ أَمْرِهِ قَدْ جَعَلَ اللَّهُ لِكُلِّ شَيْءٍ قَدْرًا (3) }

سورة الطلاق: آية 2، 3 .





المراجع

اسم المرجع	المؤلف
كيف تبدأ مشروعاً صغيراً؟.. خطوة بخطوة	م. عبدالرحمن عبدالله آل لحواء
ابدأ مشروعك الصغير	معهد ريادة الأعمال الوطني
كيف تنشئ الأسواق وتغزوها وتسيطر عليها؟	فيليب كوتلر
دليل إنشاء المشروعات الصغيرة	دايفيد آتش. بانجز جونيور
كيف تنشئ مشروعاً تجارياً وتديره وتحافظ عليه؟	جريجوري إف. كيشيل باتريشيا جانتر كيشيل
إدارة المشروعات الصغيرة	د. ماجدة العطية
كيف تبدأ مشروعك في ستة أسابيع	روندا أبرامز
الأعمال التجارية للمبتدئين	فرانسيس ماكجوكين
خطة عمل في يوم	روندا أبرامز
إدارة المشاريع الصغيرة	جهاد عبدالله عفانه ، قاسم موسى أبو عيد
استراتيجية التخطيط للمشاريع الصغيرة	د. علي الحطاب
الطريق إلى السوق	خالد محمد الزامل
برنامج تهيئة طالبي العمل للقطاع الخاص	صندوق تنمية الموارد البشرية
كيفية نجاح المشاريع الصغيرة	د. نبيهه جابر
A Guide to Small Business Start-Up	Tania Hanouille
www.mci.gov.sa	موقع وزارة التجارة الصناعة
www.scb.gov.sa	موقع البنك السعودي للتسليف والإدخار
www.sidf.gov.sa	موقع صندوق التنمية الصناعية السعودي
www.tcf.org.sa	موقع صندوق التوعية
www.hrdf.org.sa	موقع صندوق تنمية الموارد البشرية
www.riyadah.com.sa	موقع معهد ريادة الأعمال الوطني