

ملزمة الاختبار الفصلي

الوحدة الأولى: أساسيات ريادة الأعمال

تعريف ريادة الأعمال:

عرف **Burch** ريادة الأعمال على أنها: مجموعة أنشطة تدفع إلى الاهتمام، وتوفير الفرص، والحاجات، والرغبات، من خلال الابداع، وإنشاء المنشآت

أما **dolling** فقد عرف ريادة الأعمال بأنها: عملية إنشاء منظمة اقتصادية مبدعة من أجل تحقيق الربح، أو النمو تحت ظروف المخاطرة، وعدم التأكد.

وأشار **Barrow** إلى أن ريادة الأعمال هي: عملية الانتفاع بتشكيلة واسعة من المهارات من أجل تحقيق قيمة مضافة لمجال محدد من المجالات النشاط البشري. وتكون المحصلة لهذا الجهد إما زيادة في الدخل، أو استقلالية أعلى بالإضافة للشعور بالفخر نتيجة الجهد الإبداعي المبذول.

أما **الحسيني** فقد عرف الريادية بأنها: عملية الاستحداث أو البدء في نشاط معين، كما يعني تحقيق السبق في قطاع معين، وعملية إدارة النشاط، أو العمل الجديد في ميدان محدد، و **الريادي** هو الذي يبتكر شيئاً جديداً بشكل علمي وشمولي.

وقد عرف **الشميمري** وآخرون ريادة الأعمال على أنها: إنشاء مشروع حر يتسم بالإبداع، ويتصف بالمخاطرة.

من خلال التعريفات السابقة يتضح أن العلاقة بين مفهوم **ريادة الأعمال والشخصية الرائدة** وثيقة الصلة لعدة أسباب منها:

- أن نجاح ريادة الأعمال يمكن أن يتحقق من خلال اشخاص يملكون صفات، وسمات محددة يطلق عليهم المبادرون.
- أن النجاح في ممارسة العمل الحر لا يقتصر على عدد من السمات، بل يتجاوزها إلى تنمية العديد من المهارات الهامة.
- إن مشاريع الريادة من أهم مرتكزات النمو الاقتصادي، ومن أهم أدوات التوظيف الأمثل للموارد في المجالات الاقتصادية والاجتماعية.

تطور ونمو ريادة الأعمال

هناك العديد من العوامل التي ساعدت على تشجيع وتنمية ريادة الأعمال، ويمكن إجمال تلك العوامل في:

أولاً الثقافة والقيم الاجتماعية:

أن الثقافة والقيم الاجتماعية من أهم العوامل التي تساعد على تنمية الخصائص والمهارات الإبداعية. حيث أن هناك بيئات اجتماعية تشجع وتدفع إلى ثقافة العمل الحر. فتتأثر المجتمع القائمة على تشجيع مفهوم الريادة كوسيلة لتحقيق الاستقلالية الاقتصادية تمثل بيئة أكثر قابلية لبناء تصاد قوي.

ثانياً: إمكانيات البيئة

بيئة الاستثمار هي الإطار التشريعي والمؤسسي والمناخ الاقتصادي والاجتماعي المحيط بمجال عمل المنشآت الصغيرة. ويمكن أن تحقق بيئة استثمار ملائمة من خلال العديد من العوامل والعناصر المهمة، والتي منها:

- ١- **نظام التعليم:** إن تعليم الشخص الرائد يجب أن لا يقتصر على التعليم الرسمي، بل يجب أن يتجاوزها ليشمل التدريب واكتساب المهارات المهنية.
- ٢- **مؤسسات ومنظمات القطاع العام:** إن المؤسسات العامة والخاصة، وشبكات المنشآت الصغيرة، ومنظمات الأعمال، ومجلس الغرف التجارية تلعب دوراً بارزاً في تنمية نشاط العمل الحر في المجتمع.
- ٣- **النظام والقانون الداعم:** من بين العوامل المهمة لدعم المنشآت الصغيرة، ما يلي: سن القوانين والأنظمة الداعمة والمشجعة مثل الإعفاء الضريبي، والإعانات المادية والعينية، ودعم التصدير.
- ٤- **البنية التحتية ونظم المعلومات:** من أهم المعوقات التي تواجه المشروعات الصغيرة افتقاد البنية التحتية التي تساعد على العمل الحر. كما تفتقد تلك المشروعات المعلومات عن السوق المحلي والدولي.

ثالثاً: خلق الفرص:

بالرغم من أهمية العوامل الخارجية في دعم مفهوم ريادة الأعمال، إلا أن نجاح ذلك يعتمد على مفهوم خلق الفرص، والذي يشمل: والعوامل الثلاثة تسمى مثلث ريادة الأعمال.

- ١- **الرائد:** يطلق مصطلح الرائد على الأشخاص الذين يملكون عدد من السمات التي تدفعهم للمخاطرة، والاستثمار بشكل مستقل.
- ٢- **الفرصة في السوق:** الرائد هو الفرد الذي يرى الفرص التي لا يراها الآخرون ومن ثم يوجه موارده لاستغلال تلك الفرص. فمن خصائص الرائد إدراكه لاحتياجات العملاء التي لم يتم الوفاء بها وإشباعها كفرصة يمكن استغلالها والبناء عليها.

- ٣- **الموارد:** إن توفير الموارد اللازمة كـرأس مال المنشأة الصغيرة تعتبر من العوامل المهمة للنجاح. حيث يعتبر من أهم أسباب فشل تلك المنشآت افتقاده لرأس المال اللازم للمنشأة والتطور والنمو. ولا تقتصر الموارد على المال فقط، بل تشمل أيضاً العناصر المادية، وغير مادية كالإبداع والخبرة والعناصر البشرية.

ثالثاً: العوامل الداعمة لظهور رواد الأعمال:

- هناك مجموعة من العوامل التي أدت إلى ظهور عصر رواد الأعمال في البيئة الغربية، والتي منها:
- ١- **رواد الاعمال كابطال:** يعتبر موقف الأوروبيين والأمريكيين من رواد الأعمال إيجابي، حيث ينظرون لهم على أنهم أبطال ويعتبرون إنجازاتهم نماذج يحتذى بها، مثل بيل جيتس
 - ٢- **التعليم:** لقد أدركت مؤسسات التعليم العالي أن ريادة الأعمال يمكن أن تكون تخصصاً يدرس في الجامعات والكليات. ففي الولايات المتحدة وحدها أكثر من ١٥٠٠ جامعة وكلية تقدم مقررات دراسية في ريادة الأعمال.
 - ٣- **العوامل الاقتصادية و الديموجرافية:** نحو ثلثي رواد الأعمال يبدئون أعمالهم في مرحلة العمرية ما بين ٢٥-٤٤ سنة، وهذه الفئة العمرية تمثل نسبة كبيرة من عدد سكان أي دولة.
 - ٤- **التطور التكنولوجي:** بمساعدة التقنية المتطورة تظهر المنشأة الصغيرة حتى لو كانت تعمل من المنزل، وإدارة شخص واحد كمشروع كبير.
 - ٥- **الحياة المستقلة:** إن ريادة الأعمال تناسب الحياة التي تتسم بالاستقلالية والانطلاق، بالرغم من أن الربح من أهم الأهداف إلا أن الخصائص الأخرى التي يوفرها العمل الحر تمثل أهمية لهؤلاء الرواد، مثل نمط الحياة، وفائض الوقت والاستقلالية.
 - ٦- **التجارة الإلكترونية:** إن سرعة انتشار الانترنت أتاحت كمية غير محدودة من المعلومات، مما وفر عدد كبيراً جداً من الفرص. ولقد نمت التجارة الإلكترونية بسرعة كبيرة مما يتيح فرص ضخمة للاستثمار.
 - ٧- **التحول نحو الاقتصاد الخدمي:** لقد أصبح اقتصاد الخدمات من أكبر القطاعات ذات التأثير عالمياً، حيث أن الخدمات تتميز بانخفاض تكلفة التأسيس، لذا أصبحت من أكثر المشاريع شعبية لدى رواد الأعمال.

رابعاً: فوائد ريادة الأعمال:

- ١- الاستقلالية: إن ملكية المشروع تتيح لرائد الأعمال الاستقلالية والفرصة لتحقيق ما يصبوا إليه.
- ٢- فرصة للتميز: يمكن من خلال الريادة تحقيق أهداف متميزة مختلفة عن الآخرين.
- ٣- فرصة لتحقيق أقصى الطموحات: كثير من الناس يجد أن عملة لا يحمل أي تحدي وغير ممتع إلا أن رواد الاعمال لا يجدون ذلك.
- ٤- فرصة لتحقيق الأرباح: بالرغم من أن الحصول على عمل ليس هو الدافع الوحيد لمعظم رواد الاعمال، فإن الأرباح التي تمنحها مشاريعهم من أهم الدوافع لإنشاء هذه المشاريع.
- ٥- فرصة للمساهمة في المجتمع: في الغالب يتمتع ملاك المشروعات الصغيرة بالاحترام والثقة في مجتمعاتهم وفي أحيانهم.
- ٦- خلق فرص عمل: أن أهم ما يميز ريادة الأعمال أنها لا تقدم للرائد عملاً فقط بل تجعله قادراً على إيجاد وخلق فرص عمل للآخرين.

خامساً: السلبيات والمخاطر المحتملة لرائد الاعمال

- ١- عدم استقرار الدخل، إن إنشاء مشروع لا يضمن الحصول على دخل كاف أو مستقر.
- ٢- المخاطرة (خسارة الاستثمار بأكمله): إن نسبة الفشل للمشروع الصغيرة مرتفعة جداً.
- ٣- ساعات العمل طويلة، إن بداية أي استثمار يتطلب ساعات عمل جادة وطويلة.
- ٤- مستوى معيشة أقل؛ بسبب عدم استقرار الدخل.
- ٥- معاناة من ضغط العمل، إن امتلاك مشروع صغير يعتبر مكسباً كبيراً من جانب ومن جانب آخر فإنه عمل شاق ومنهك.
- ٦- المسؤولية الكاملة، إن من ثقافة ريادة الأعمال أن يكون الفرد قادراً على أن يدير نفسه ويتمتع بالاستقلالية.
- ٧- الإحباط: إن تأسيس أي مشروع رائد يتطلب تضحية كبيرة وصبراً طويلاً.

سادساً: أخلاقيات رائد الأعمال

تعتبر أخلاقيات العمل من المواضيع التي تحظى باهتمام متزايد في السنوات الأخيرة من قبل الحكومات والجامعات والمنظمات العالمية في جميع البلدان.

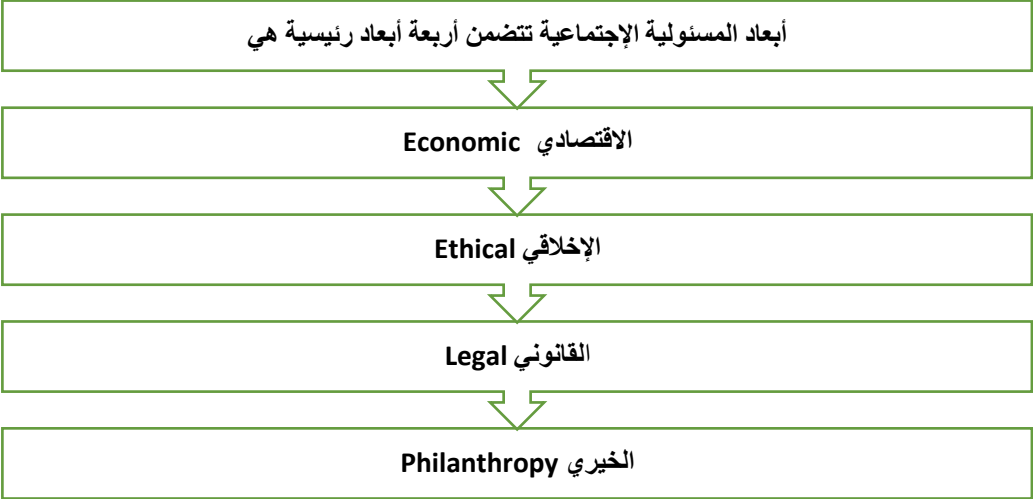
المسؤولية الاجتماعية

انتشر الشعور بالمسؤولية الاجتماعية لدى مؤسسات القطاع الخاص بعد أن اقتصرَت المسؤولية على الحكومات في أغلب أبعادها، ولقد أصبحت كثير من الشركات والمؤسسات في البلدان المتقدمة تعتبر المسؤولية الاجتماعية وأخلاقيات العمل كالمواثيق الأساسية للأعمال.

فوائد المسؤولية الاجتماعية:

- ٢- تعزيز مفهوم التكافل الاجتماعي بين مختلف شرائح المجتمع.
- ٢- المساهمة في التوازن والاستقرار الاجتماعي لسيادة العدالة وتكافؤ الفرص بين مواطنيه.
- ٢- زيادة الوعي بفوائد التعاون بين منظمات المجتمع وأفراده بمختلف مصالحهم.

- ٦ المساهمة بالاستقرار السياسي والشعور بالعدالة الاجتماعية.
- ٦ نشر الفضيلة والمبادئ السامية بين أفراد المجتمع وفي مجالات التجارة.



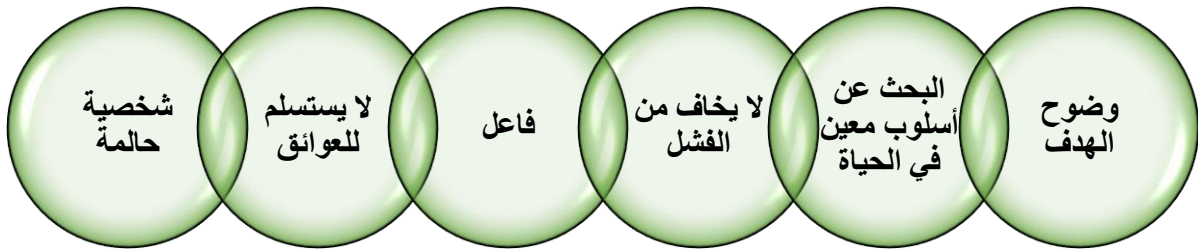
الوحدة الثانية: صفات ومهارات رائد الأعمال

أولاً/ عرف نفسك (سمات رائد الأعمال)

ماهي مجموعة الصفات اللازم توافرها لتكون الشخصية رائدة Entrepreneur إن العنصر الأساسي لمزاولة النشاط التجاري هو توفر بعض القدرات الذاتية لدى رائد الأعمال عند ممارسة نشاط معين، وتعد من أهم سمات رائد الأعمال:

- ١- تقبل عنصر المخاطرة والقدرة على التحمل.
- ٢- روح العزيمة والإصرار والمثابرة.
- ٣- التمتع بمهارات اجتماعية جيدة.
- ٤- التأهيل العلمي في حقل النشاط الذي يمارسه.
- ٥- الخبرة المكتسبة.

ثانياً/ صفات رائد الأعمال.



(١) وضوح الهدف.

- إن سبب نجاح الباهر لبداية بعض الأعمال التجارية لا يعزى إلى أن مؤسسيها كان لديهم أموالاً طائلة عندما بدأوها.
- بل يعود ذلك إلى أن أصحابها كانوا رواداً يعرفون ماذا يفعلون كما أن لديهم خبرات ومعارف.
- أو اكتسبوا هذه الخبرات والمعارف التي كانوا بحاجة لها لبدء الأعمال التجارية.
- لديهم المعرفة الكاملة بنقاط ضعفهم.
- اكتسبوا المهارات التي يحتاجون إليها لضمان بدايتهم الناجحة.
- يفهمون كيف أن الأجزاء المختلفة من العمل التجاري تتناسب مع بعضها البعض لتشكيل التركيبة الكاملة.
- يعرفون أنه في حال فقدان جزء واحد من التركيبة الكاملة فإن العمل سوف يفشل.
- يكتسب رواد الأعمال الثقة بالنفس عندما تكون لديهم السيطرة على ما يفعلونه.
- يعالجون المشاكل فوراً بثقة.
- مثابرون في ملاحقة أهدافهم.
- معظمهم يكون في أفضل حالاته عند مواجهة الظروف العاكسة.
- يحبون التحكم والسيطرة على كل شيء يفعلونه.
- يحبون النشاط الذي يظهر التقدم الموجه نحو الهدف.
- ذوي دوافع ذاتية مع رغبة عالية في النجاح.
- الفهم السريع للمهام التفصيلية التي يتعين إنجازها لتحقيق أهدافهم.
- يحلون جميع الخيارات لافتراض النجاح.
- يقرون بأهمية حياتهم الشخصية.
- دائماً يبحثون عن أفضل السبل لفعل شيء معين.
- يدرسون الخيارات لحل أي مشكلة تظهر في طريقهم.
- يفكرون في عملهم في المقام الأول بدلاً من التفكير في أنفسهم.

(٢) البحث عن أسلوب معين في الحياة.

- هذا النوع من رواد الأعمال غالباً ما يكون ناجحاً لأنهم ليسوا من ذلك النوع من أصحاب المنشآت ذوي الطموح الزائد.
- هؤلاء يعرفون بيئة معينة ملائمة أو حصة سوقية معينة ويقومون باستثمارها.
- لا يحاولون بناء نظام دائم لعملهم.
- هدفهم ببساطة هو أن يكسبوا ما يكفي لضمان أسلوب معين ومريح من الحياة.
- أسلوبهم في الحياة يتيح لهم من وقت لآخر أن يفعلوا أشياء أخرى.

(٣) لا يخاف من الفشل.

هناك عدة مخاوف تتبادر إلى ذهن المستثمر عند تصرفه على أنه رائد أعمال منها:

١. أتحمّل التزامات شهرية تحتم عليّ الوفاء بها.
٢. مدخراتي وأصولي قليلة واعتمد عليها.
٣. الكل يخبرني بأن افكاري لن تنجح.
٤. عائلتي تعتمد علي في تأمين دخل ثابت لها.

(٤) شخصية حاملة

يقول **وولت ديزني**: " إذا كان بإمكانك أن تحلم بشيء، فإن بإمكانك تحقيقه "

ويقول **آخر**: " كل مرة يأتي شخص ما بفكرة جيدة يكون هناك عشرة اشخاص فكروا فيها قبلة، لكنهم فكروا فيها فقط "

رائد الأعمال لديه الشجاعة في محاولة أن يضل حلمه وفكرته واقعاً قائماً بينما يكتبها الآخرون.

(٥) فاعل.

رائد الأعمال هو شخص فاعل وليس مجرد حالم.

(٦) لا يستسلم للعوائق.

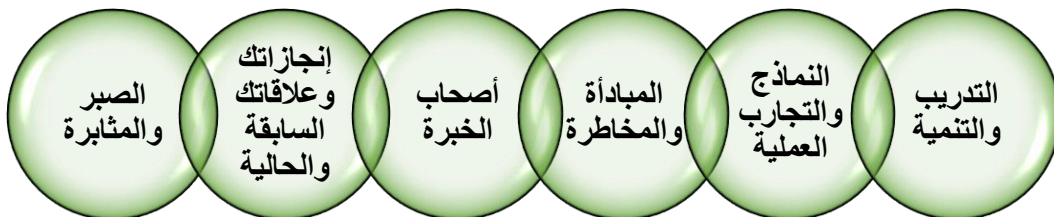
"يقول الروائي الأمريكي **جيمس فاريل** "إذا تركت الظروف توقعك من العمل فإنها سوف توقعك دائماً"

هناك احتمال كبير أن سنوات من العمل ربما لا تأتي بشيء

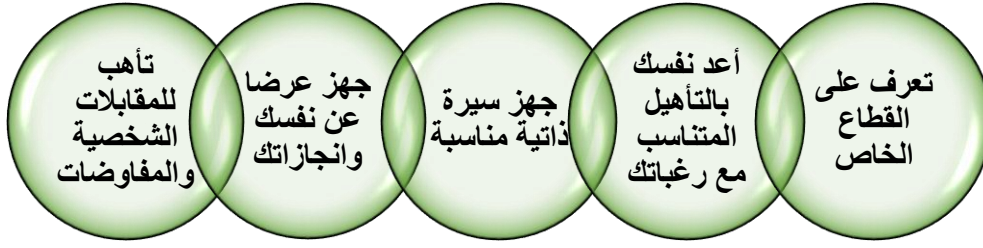
لا بد من توفر القدرات والرغبات. يعتبر تحديد القدرات والإمكانات الخطوة التالية بعد تحديد أولوياتك من المشروع المقترح. إن ضعف القدرات والإمكانات دون أن تتخذ إجراءات لتنميتها وتطويرها سيؤثر سلباً على أدائك في المشروع.

ثالثاً/ تقييم شامل لقدراتك وإمكاناتك.

أهم الوسائل والسبل اللازم اتخاذها لتعزيز القدرات والرغبات للتعامل مع البيئة:



سبل ووسائل أخرى:



رابعاً/سوق نفسك

- عدم التكلف
- استخدام الألوان المناسبة للمهنة
- شعار جذاب
- البساطة والمساحات البيضاء
- اسمك واسم الشركة والمنصب ضروري
- معلومات الاتصال
- استخدام جانب تسويقي للبطاقة من الأمام أو الخلف بحيث يتذكرك الشخص.

خامساً/السيرة الذاتية.

المعلومات التي يجب أن تتضمنها السيرة الذاتية

- **القسم الأول:** التفاصيل الشخصية
- **القسم الثاني:** الخبرات العلمية
- **القسم الثالث:** الخبرات العلمية
- **القسم الرابع:** يشمل المعلومات ذات صلة بطبيعة العمل.

لضمان النجاح في كتابة السيرة الذاتية بشكل يلفت انتباه صاحب العمل المنتظر يراعى الاتي:

١. يجب التدقيق في اختيار الألفاظ والتركيبات اللغوية والحرص على عدم وجود أخطاء إملائية أو نحوية فهي أول النقاط السلبية التي تلفت الانتباه.
٢. حاول أن تجعل من الكلمة المكتوبة وسيلة فعالة لتحقيق ما تصبوا إليه.
٣. عدم اللجوء إلى كتابة سيرة ذاتية طويلة لأن صاحب العمل ليس لديه كثير من الوقت لقراءة مثل هذا النوع من السيرة الذاتية ويفضل أن تكون صفحة واحدة.
٤. عدم استخدام صيغ المبني للمجهول عند الحديث عن إنجازاتك كان تقول عهد إلى بتنفيذ مشروع أو سند إلى عمل.....
٥. عند الحديث عن منجزاتك استخدم أفعال مثل قمت أدت طورت.... الخ
٦. لا تستخدم عبارات مثل لقد قمت أنا بإنجاز.... أو تطوير.
٧. لا تستخدم فقرات طويلة للحديث عن إنجازاتك بل اعتمد على فقرات القوية والمختصرة.
٨. ابدأ بكتابة خبراتك السابقة من الأحدث إلى الأقدم، حيث تذكر آخر عمل التحقت به والفترة التي قضيتها فيه خاصة إذا كانت الوظيفة الأخيرة لها علاقة بالوظيفة التي تتقدم للحصول عليها.

سادساً/ المقابلات الشخصية.

توافر المهارات الحوارية والسلوكية الفعالة في الإنسان من أهم عوامل النجاح الحقيقية التي تؤدي إلى الحصول على نتائج إيجابية للتسويق للذات أو الحصول على عمل جديد.

أمور يجب عملها قبل أو خلال المقابلة

الاستعداد الجيد للمقابلة، ويتمثل ذلك في أمور عدة منها:

- الحصول على أكبر قدر من المعلومات عن المقابلة
- يجب انو تعرف كيف ستنتم المقابلة ومن سيقابلك (هل هو شخص واحد أو مجموعة من الأشخاص)
- وهل سيكون هناك اختبارات أو عروض عملية سيتطلب منك تقديمها.
- أهتم بمظهرك جيداً حتى تعطي انطباعاً ايجابياً عن شخصيتك.

أمور يجب تجنبها

تجنب التوتر مثل حركات الأيدي بعصبية أو عدم إتزان النظر أو الإرتعاش والتعلثم أو تهجم الوجه.

لا تكن مراوفاً ولا تتحدث بسرعة وتجنب الاجابات المطولة والغير مباشرة

لا تقاطع ولا تجادل ولا تباليغ في ردت فعلك ولا ترفع صوتك لتبدي أرائك

لا تنتقد الأطراف الوسيطة أو الموظفين السابقين أو الشركات المنافسة حتى لو أشار لك من يجري المقابلة بشيء من ذلك

تجنب الإتكاء إلى الخلف خلال الجلوس أو وضع إحدى ساقيك على الأخرى

مراحل الاستعداد للمقابلة الشخصية

(١) قبل المقابلة:

- حاول الحصول على معلومات عن الشركة والوظيفة التي ستنتم لمقابلتك لأجلها.
- بإمكانك سؤال أصحاب العمل إن كانت لديهم أي نشرات أو مجلات أو مطويات تحتوي على معلومات عنهم.

(٢) قبل المغادرة:

- أعط نفسك متسع من الوقت للوصول
- تأكد من اصطحاب جميع الأوراق المطلوبة
- إذا تأخرت بشكل خارج عن ارادتك اتصل بأصحاب العمل لشرح الظروف والاعتذار ومحاولة تحديد موعد آخر.

(٢) عند الوصول:

- احرص على الوصول قبل المقابلة بعشر دقائق.
- اعط اسمك لموظفي الاستقبال أو الشخص الموجود لاستقبالك
- حاول أن تبقى هادئ
- تحدث مع موظفي الاستقبال أو الشخص الذي استقبلك قبل الدخول للمقابلة. هذا سيساعدك على ان تبقى هادئاً

(٤) أثناء المقابلة:

- ادخل الغرفة بثقة
- قم بمصافحتهم، وعرفهم بنفسك
- كن مهذباً وودوداً. انظر مباشرة لعيون من يجري معك المقابلة بمجرد دخولك الغرفة.
- أظهر الاهتمام مع الإجابة على أسئلتهم.
- بإمكانك طرح الأسئلة عليهم.

(٥) بعد المقابلة:

- بعد المقابلة، اجلس واكتب رسالة شكر مختصرة للشخص الذي أجرى معك المقابلة. اشكرهم على وقتهم وكرر رغبتك الشديدة في قبول العرض.
- حاول أن تتعلم أكبر قدر ممكن من كل مقابلة.

لا تفعل

١. لا تجلس حتى يقومون بدعوتك.
٢. لا تترهل وتتمل على الكرسي.
٣. لا تدخن.
٤. لا تحلف.
٥. لا تنتقد أصحاب العمل السابق.
٦. لا تقاطع الكلام.

معظم أصحاب العمل يحبون

١. الأشخاص الذين ينصتون.
٢. الأشخاص الذين يدعمون اجاباتهم بأمثلة.
٣. الأشخاص الذين يوجزون ما يجب إيجازه
٤. الأشخاص الذين يأتون للمقابلة مستعدين.
٥. الأشخاص الذين يبدوون واثقين.

هناك العديد من المدارس التي تقدم كل منها مجموعة من الخصائص التي تميز هذه الشخصية، وهي:

١. مدرسة السمات	تقوم هذه المدرسة على فرضية أن راند الأعمال هو شخص يمتلك مجموعة من الخصائص الشخصية التي تمكنه من إدارة المنشأة بنجاح. كما أثبتت العديد من الدراسات التي أجريت في هذا المجال أنه لا يمكن أن تجتمع كل تلك السمات في شخص واحد، إنما هناك اختلاف واسع وكبير بين الأشخاص.
٢. المدرسة البيئية	تؤمن هذه المدرسة بأن خصائص راند الأعمال ترتبط كثيراً بالبيئة وما تحتويه من عوامل خارجية. لذا فإن العوامل الاجتماعية والديموقراطية تلعب دوراً رئيسياً في تحديد سلوك وشخصية راند الأعمال، وقد اقترحت هذه المدرسة عدة عوامل تؤثر في بناء شخصية راند الأعمال، وهي ثقافة، وبيئة، والحراك الاجتماعي، والاسرة، والتعليم.
٣. المدرسة السلوكية	يرى انصار هذه المدرسة أن سلوك راند الاعمال لا يعتمد على مجرد وجود سمات شخصية لدى الفرد، ولكنه يرتبط بأداء الوظائف الإدارية بشكل فعال. لذا فإن أداء ونجاح راند الأعمال يعتمد على عمله داخل المنظمة، وامتلاكه لمجموعة من السمات والمهارات السلوكية والتي يستثمرها لصالح تطوير العمل. وقد صنفت تلك المهارات إلى نصفين هما: مهارات تفاعلية، ومهارات تكاملية.
٤. المدرسة المعاصرة	وهي تؤكد على أن سلوك راند الأعمال ناتج من عاملين رئيسيين: ١. الإحساس بالفرصة، والناتج عن التفاعل بين سمات الشخصية للمبدع، والقوى البيئية المؤثرة. ٢. استغلال الفرصة والذي يتطلب امتلاك العديد من المهارات اللازمة لإدارة الموارد المتاحة.

الوحدة الثالثة الإبداع والابتكار

أولاً/ الإبداع والابتكار

هناك مدخلان لتعريف الإبداع:

المدخل الأول	المدخل الثاني
يرى: أن الإبداع عبارة عن عملية فكرية ذهنية. تعريف George Knelles: الإبداع هو إعادة ترتيب ما نعرفه وما لا نعرفه بهدف الوصول الى ما لا نعرفه" تعريف القاموس الإنجليزي: " نشاط انساني يقدم أفكار أو معارف أصلية بشكل متكرر من خلال مجموعة من البيانات لتقديم نتائج متفردة"	الأبداع هو تحقيق إنتاج جديد وذو قيمة تعريف روشكا: الابداع هو النشاط أو العملية التي تقود إلى إنتاج يتصف بالجودة والاصالة والقيمة من أجل المجتمع.

يرى علماء النفس ان المبدع هو الذي يملك مجموعة من السمات أو القدرات التي يظهر تأثيرها في سلوكه.
وتتشعب هذه السمات بحيث يظهر العديد منها على:

- الصفات الشخصية.
- طريقة التفكير.
- أسلوب التعامل مع الأشياء.

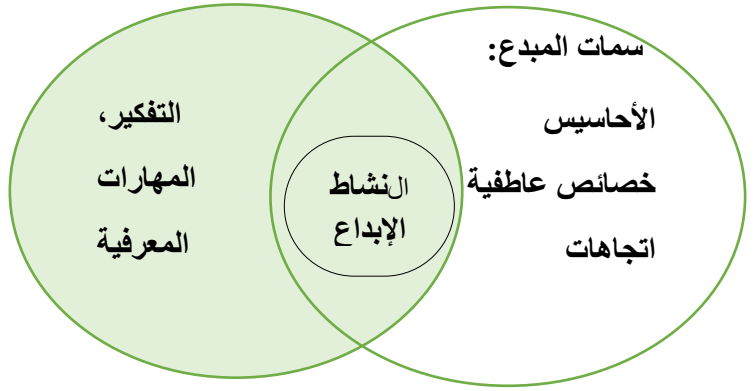
إن الصفات الشخصية أو السلوكية يتفاوت مداها من شخص إلى آخر.

ثانياً/ سمات المبدع

الابداع مهارة يمكن تحفيزها لدى الشباب بوسائل وأساليب مختلفة. ممارسة الإبداع واقعياً مبنى على مصدرين رئيسيين:

١. الخصائص العاطفية للفرد متمثلة في الأحاسيس، المشاعر، الاتجاهات.
٢. التفكير





سمات المبدع:

(١) **الطلاقة:** القدرة على إنتاج عدد انتاج كبير من الأفكار في فترة زمنية محددة.

أنواع الطلاقة:

- الطلاقة الفكرية: نسبة توليد كمية من الأفكار في زمن معين، أي غزارة الأفكار.
- الطلاقة التعبيرية أو اللغوية: هي قدرة الفرد على بناء أكبر عدد من الجمل ذات المعاني المختلفة.
- الطلاقة الترابطية: وهي القدرة على إكمال العلاقات مثل إيجاد المعنى المعاكس.

(٢) **المرونة:** هي القدرة على التفكير في بدائل أخرى متعددة

أنواع المرونة:

- مرونة عفوية تلقائية: قدرة الفرد على إعطاء استجابات متنوعة تنتمي إلى فئة أو مظهر بعينه. مثال: استعمالات كوب الشاي لشرب الماء وشرب العصير.
- مرونة تكتيكية: استجابة الفرد بحيث يقوم ببعض التغيرات في طريقة الاستعمال أو تغيرات في الاستراتيجية أو في تفسير المهمة. مثال: استعمالات كوب الشاي إناء للزهور.

هناك عدد من الصفات التي تظهر على شخصية المبدع:

- لا يحب القواعد والأنظمة.
- غير متعصب.
- النظر إلى المشاكل من زوايا مختلفة.

(٣) **الحساسية للمشاكل:**

المبدع لديه إحساس مرهف للتعرف على المشكلات في الموقف الواحد. المبدع يرى في الأشياء ما لا يراه الشخص الآخر.

ينظر المبدع إلى الأشياء من زوايا متعددة ومبتكرة ويفكر بعمق وشمولية.

سمة الحساسية للمشكلات تنعكس من خلال مجموعة من الصفات:

- حب التأمل
- القدرة على تحمل المسؤولية
- القدرة على التحليل والاستدلال
- يفضل التنافس على التعاون
- مستعد لحل المشكلات مهما كانت معقدة.

(٤) **الأصالة:** إنتاج ما هو غير مألوف. المبدع لا يكرر أفكار الآخرين. ينفر من حلولهم التقليدية للمشاكل لأن أفكاره متجددة وغير مألوفة.

ويمكن تنمية الأصالة من خلال:

- التفكير في التتابعات المستقبلية لحدث ما.
- توليد الأفكار والتوقعات المترتبة على ذلك الحدث.

الأصالة	المرونة والطلاقة
تركز على قيمة الأفكار ونوعيتها.	تركز على كمية الأفكار الإبداعية
تشير إلى نفور الفرد من تكرار ما يفعله الآخرون	تشير إلى نفور الأفراد من تكرار تصوراتهم وأفكارهم الشخصية.

الأصالة تؤكد وجود عدد من الصفات التي يمكن أن يتحلى بها المبدع:

يقترح حلول غير مألوفة – مستقل – يحب التغيير والتجديد – يحب المجازفة والمخاطرة.

(٥) مواصلة الاتجاه:

أي أن الشخص المبدع لديه القدرة على التركيز لفترات طويلة في مجال اهتمامه بالرغم من المشتتات والمعوقات التي تثيرها المواقف الخارجية والتي تحدث نتيجة لتغير في مضمون الهدف.

أهم الصفات التي تنعكس على شخصية المبدع من هذه السمة:

المثابرة – عدم الاستسلام – لا يتوقف عن التفكير في المشكلة – إيجابي – لا يتراجع – كثير التفاؤل – شجاع – لا يهاب

ثالثاً/عوائق الابداع والابتكار.

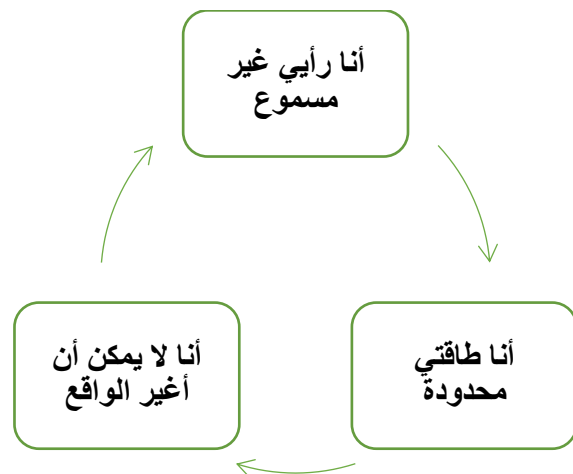
عوائق الابداع:

- قد تكون ظاهره أو غير ظاهره
- ناتجة من البيئة أو بفعل صفات خلقية لدى الإنسان

عوائق الإبداع ثلاث أنواع:

الاعتقادات الخاطئة	أنا غير مبدع أو الذكاء شرط ضروري للإبداع.
العوائق الذهنية	أن هناك إجابة واحد فقط ويظهر هذا العائق في مادة الرياضات على وجه خصوصي
عائق الاعتقاد	التفكير السلبي المتشائم الخوف من الفشل

حاذر من الإيحاءات السلبية:



تجاوز الانتقاد والتفكير السلبي أنظر إلى الأشياء من زاوية أنها مختلفة وممتعة وليست أنها جيدة أو سيئة.

الوحدة الرابعة

حول أفكارك إلى مشروعات

أولاً/ مراحل تحويل الفكرة إلى فرصة.

(١) توليد الفكرة:

يمكن التوصل إلى فكرة مشروع جيدة من خلال طرح أسئلة والإجابة عليها.

مصادر الأفكار لإنشاء مشروع صغير

كلما زاد عدد الأفكار التي يفكر بها رائد الأعمال كلما كان ذلك الأفضل، لأن كثرة الأفكار تحمي المستثمر من أي قرار متسرع. الأفكار الممتازة ممكن أن تأتي من:

- المجموعات التي تضم الأشخاص مع بعضهم والمعلمين.
- زيارة الشركات الأخرى
- دفتر الملاحظات الخاص

من أهم المصادر لأفكار إنشاء المنشآت الصغيرة:

- الخبرة الشخصية لها دور كبير في الإيحاء بأفكار لمشروعات ناجحة.
 - إن فكرة أي مشروع يمكن أن تنشأ مما يسمى برأسمال البشري.
 - الخبرة السابقة للمستثمر سواء خبرته التعليمية، أو العلمية، والتدريبية.
 - التعليم والتدريب الذي يتلقاه الشخص لشحنه وصقل مهاراته في التفكير الإبداعي.
 - المصادر الرسمية كالكتيبات والأدلة التي تصدرها المؤسسات ذات العلاقة.
 - المعرفة بالعلاقات الصناعية داخل قطاع الصناعة.
 - الحاجة في السوق
 - التقليد والمحاكاة.
- (٢) التعبير عن الفكرة:

يعني القدرة على إيصال الفكرة للمتلقين بشكل سليم، ويمكن من خلال:

أ- التعبير الشفوي

الطلاقة، الوضوح، التشويق، الإقناع

ب- تعبير تحريري:

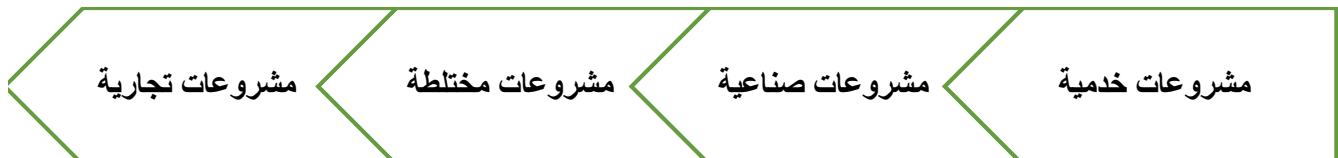
البلاغة، الوضوح، حسن العرض، الترابط، التسلسل، المعلومات الكافية

(٣) عرض الفكرة:

أي أن تكون قادراً على عرض أفكار قابلة للتحويل إلى مشروع بحيث تستوفي الشروط التالية:

- واضحة ومحددة Specific
- قابلة للقياس Measurable
- ممكن تحقيقها Attainable
- واقعية Realistic
- زمنية Timely

تصنيف المشروعات:



(٤) قيم الفكرة:

أن تكون قادراً على تقييم فكرتك ووفق معيارين:

١- تقويم نظري

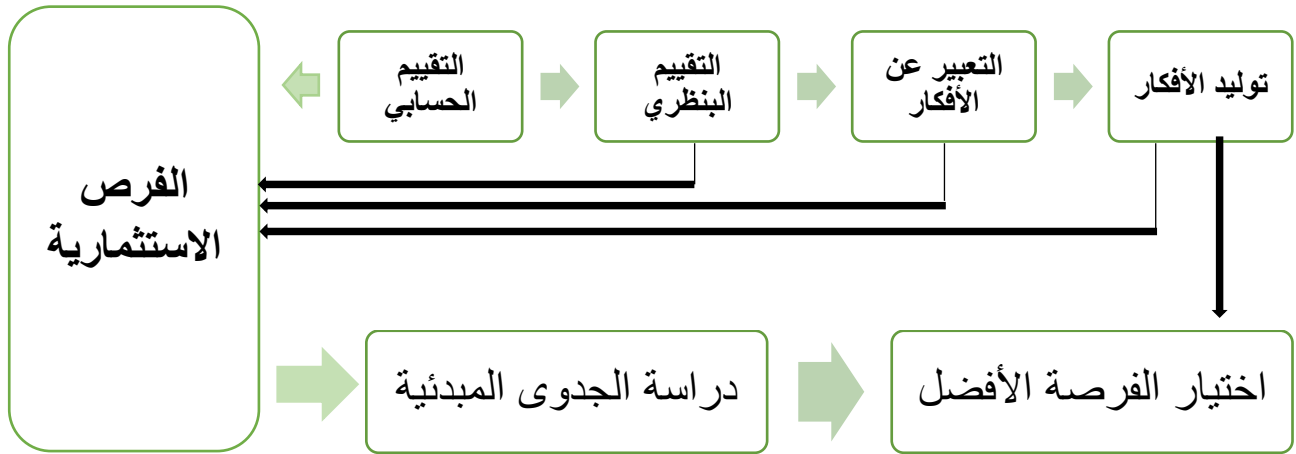
هناك عدة معايير نظرية منها:

- أ- المعيار المالي: مدى قدرتك المالية لإنشاء المشروع
- ب- المعيار البشري: توفير الكفاءات البشرية للمشروع
- ت- المعيار التسويقي: وجود طلب كافي في السوق للمنتجات.
- ث- المعيار الشخصي: مدى حماسك ورغبتك بالقيام بالمشروع.
- ج- المعيار المعرفي: خبراتك ومعرفتك في مجال المشروع.

٢- تقويم حسابي

قدرتك على تحويل التقييم النظري إلى حسابي، ويتم ذلك بإعطاء كل معيار درجة معينة وحساب الدرجات الإجمالية لكل مشروع ويكون المشروع الحاصل على أكثر الدرجات هو المرشح للاختيار.

ملخص خطوات التوصل إلى فرصة:



ثانياً/ تحليل السوق



اختيار فكرة المشروع وتحليل المشروع:

من المهم أن يكون اختيار فكرة مشروع جديد

مبني على ضوء نتائج تحليل السوق كنقطة انطلاق أساسية.



القيود أو التهديدات	المنافع والمكاسب المتوقعة	نقاط الضعف	نقاط القوة
- ظهور منافسين جدد - ظهور سلع بديلة - اختفاء سلعة مكمل - الاعتماد على عمالة من جنسية واحدة	- خروج بعض المنافسين من السوق - الاستفادة من تطور أو ابتكار أو اكتشاف معين - التوسع في مشروع ليشمل مجالات وأنشطة جديدة - النجاح في الدخول لأسواق جديدة غير الأسواق التقليدية	- انخفاض مستوى الجودة - ارتفاع التكلفة - الاعتماد على مورد واحد - عدم توفر المهارات اللازمة	- التميز بنوع الخدمة - التميز في الجودة - التميز في السعر - التميز بقربه من السوق

نتيجة المفاضلة في تحليل السوق، ستكون بين يديك المعطيات التالية:

١. عدد محدد من المشروعات التي تم إعطائها الأولوية
٢. نقاط قوة خاصة بكل مشروع
٣. نقاط ضعف خاصة بكل مشروع
٤. الفرص الخاصة بكل مشروع
٥. التهديدات الخاصة بكل مشروع.

مستويات المفاضلة:

المفاضلة على مستوى جميع المشروعات:

أي المفاضلة بين المشروعات التي تجاوزت المفاضلة بنجاح.

المفاضلة على مستوى المشروع الواحد:

أي المقارنة بين نقاط القوة والضعف وبين الفرص والتهديدات لكل مشروع على حده.

ثالثاً/ تقييم الوضع المالي لصاحب المشروع

لتقييم وضعك المالي الشخصي لابد من معرفة وتحديد الآتي:

١. المبلغ المتوفر لديك حالياً، أو يمكن توفيره ذاتياً.
- يتضمن هذا المبلغ ما لديك حالياً وما يمكن توفيره ذاتياً بتحويل بعض الممتلكات الخاصة إلى نقدية.
- تشمل: النقود، الادخارات، السندات، الأراضي، العقارات، الأسهم السيارات...الخ
- من الطبيعي أن تكون النقود والادخارات، والأسهم سهلة التحويل إلى نقدية أكثر من غيرها من الأصول الأخرى.
- لا تفكر ببيع الأراضي أو العقارات أو السيارات وتحويلها إلى نقدية سائلة إلا عند الضرورة لذلك.



٢. الكيفية التي يمكنك من خلالها تقييم وضعك المالي.
٣. المبلغ الذي يمكنك تأمينه من المصادر المختلفة.

الفصل الخامس

ريادة الأعمال والمنشآت الصغيرة

أولاً/ ماهي المنشأة الصغيرة؟

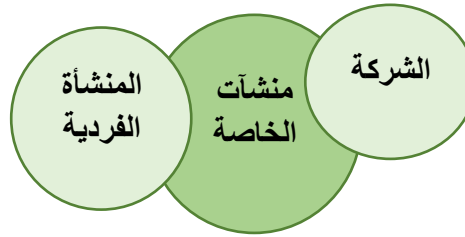
تتميز المنشآت الصغيرة بسهولة التأسيس:

- إجراء تكوينها تعتبر محدودة وغير مكلفة
- انخفاض المصروفات الإدارية اللازمة
- الهيكل الإداري والتنظيمي بسيط وسهل
- عدم وجود قيود على إمكانية الدخول فيها، مما شجع ذلك على ارتفاع نسبة نمو المشروعات

وهي تعتمد نمط الملكية المحلية، وخصائصه:

- تختص بملكيتها لحصة محدودة في السوق
- حجم المنشأة وأعمالها محدود
- غالباً يملكها اشخاص يقيمون ضمن المجتمع المحلي.

الشكل القانوني: هو أحد المعايير التي تستخدم لتعريف المنشأة الصغيرة، وهي عادة تتميز بالطابع الشخصي وذات رأس مال محدود.



(١) المنشأة الفردية:

الاستثمار الذي يديره صاحبه بنفسه أو يستخدم غيره لذلك، ويكون لصاحب المنشأة الهيمنة الكاملة على كل نشاطه.

مميزات المنشأة الفردية:

- قيام مالك المنشأة ببذل أقصى جهد في عمله
- وجود دافع إلى الابتكار والتجديد لدى المالك
- وجود قدر كبير من المرونة في تشغيل المنشأة

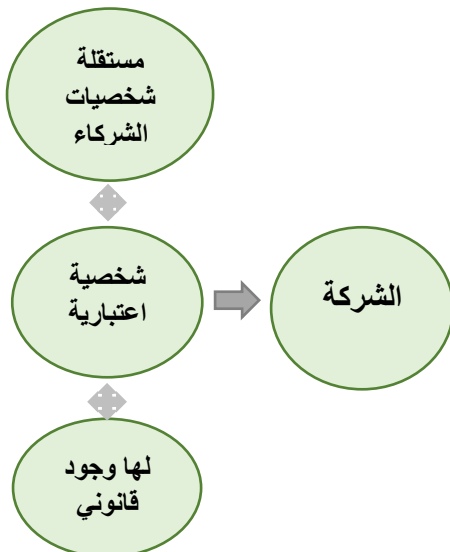
عيوب المنشأة الفردية:

- نجاح هذه المنشأة يعتمد كثيراً على قدرات صاحبها
- حياة المنشأة الفردية متوقفة على حياة صاحبها
- عدم ضمان الصمود في منافسة المنشآت الكبيرة

(٢) الشركة:

المنشأة التي يملكها أكثر من فرد واحد. ويمكن تقسيم الشركات إلى نوعين:

- شركة الأشخاص
- شركة الأموال



شركات الأشخاص

شكل الملكية	النوع	الخصائص	المزايا	العيوب
شركات الأشخاص تقوم على الاعتبار الشخصي وعلى الثقة المتبادلة بين الشركاء	شركة التضامن	المسئولية عن ديون الشركة غير محدودة وتضامنية مع سائر الشركاء وتمتد إلى الأموال الخاصة لكل منهم	الإدارة لشخص يتم اختياره بإجماع الشركاء	١ - المسئولية عن الديون غير محدودة. ٢ - الحصة في الشركة غير قابلة للتداول. ٣ - لا يدخل شريك جديد إلا بموافقه جميع الشركاء. ٤ - الشريك المتضامن تاجر لذا لا يجوز للموظف أن يكون شريك متضامن

شركات الأموال

شكل الملكية	النوع	الخصائص	المزايا	العيوب
شركات الأموال تقوم على الاعتبار المالي أي كل ما يقدمه كل مالك من أمواله	شركة المساهمة	كل شريك فيها مسئول بقدر حصته في رأس المال، حيث يقسم رأس مالها إلى أسهم متساوية القيمة وقابلة للتداول.	١ - لا عبء لشخصية الشريك. ٢ - لا تنفض بموت أو إفلاس أحد الشركاء. ٣ - المسئولية فيها محدودة. ٤ - لا يعتبر المساهم تاجرا. ٥ - قابلية الأسهم للتداول. ٦ - الإدارة: مجلس إدارة وجمعية عمومية.	تحتاج إلى إجراءات للتأسيس والترخيص

(٣) المؤسسة الفردية:

خصائص المؤسسة الفردية:

- المالك الوحيد للمشروع، والمسئول الأول عن الإدارة وعن نتائجها هو المؤسس.

شكل الملكية	النوع	الخصائص	المزايا	العيوب
الملكية الفردية	منشأة فردية	يملكها شخص واحد	١ - سهولة التأسيس ٢ - حصول المالك على جميع الأرباح ٣ - حرية الإدارة ٤ - سرعة اتخاذ القرار ٥ - الاستقلالية وسرية العمل.	١ - المسئولية غير محدودة ٢ - صعوبة الحصول على قروض. ٣ - صعوبة التوسع في العمليات.

ثانيا/ الأشكال القانونية لمنشآت الأعمال:

نقاط القوة في المؤسسة الفردية كشكل قانوني:

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

نقاط الضعف في المؤسسات الفردية كشكل قانوني:

١. مسئوليات كثيرة
٢. تحمل درجة أكبر من المخاطر بمفردك

٣. تواجه صعوبة في زيادة رأس المال
٤. توقع أن يكون للمشروع تأثير واسع النطاق عليك في حال تعثره
٥. من المحتمل أن تواجه صعوبات كبيرة في تكوين طاقم إداري.

شركات التضامن

خصائص شركات التضامن:

- ١- مساهمات في رأس المال متفق عليها بين الشركاء
 - ٢- يتم توزيع الأعمال والمهام بين الشركاء
 - ٣- الطبيعة الاختيارية في الإدارة
 - ٤- حصص الشركاء في الأرباح والخسائر متساوية
 - ٥- الحصص في الأرباح والخسائر مرتبطة بمساهمة كل شريك
- نقاط القوة في شركات التضامن كشكل قانوني:

١. سهولة نسبية للإنشاء مقارنة بالشركات المساهمة
 ٢. مرونة في تنويع الحصص في رأس المال والمسئولية والأرباح.
 ٣. وضوح المسئولية المشتركة للإدارة بين الشركاء
 ٤. الفرصة لممارسة التخصص والاستفادة من تنوع المهارات.
- نقاط الضعف في شركات التضامن:

١. مسؤولية الشركاء مسؤولية تامة.
٢. ممارسة العمل عادة تتم من خلال اتفاقات شفوية.
٣. ضعف السيطرة والرقابة على القرارات.
٤. مخاطرة كبيرة ناتجة عن الاختلاف في وجهات النظر.

شركات التوصية البسيطة:

خصائص شركات التوصية البسيطة:

✓ تضم هذه الشركات نوعين من الشركاء
الشريك العام: له نفس حقوق وواجبات الشريك المتضامن في شركات التضامن

الشريك المحدود: وهو مستثمر في المشروع، وتقتصر مسؤوليته على المبلغ الذي استثمره في المشروع.
نقاط القوة في شركات التوصية البسيطة كشكل قانوني: قريبة من نقاط القوة لشركات التضامن بالنسبة للشريك العام.
نقاط الضعف في شركات التوصية البسيطة كشكل قانوني: قريبة من نقاط الضعف لشركات التضامن بالنسبة للشريك العام.

ملحوظة هامة:

يمكن التعامل مع خصائص كل شكل من الأشكال القانونية وما يرتبط بها من نقاط ضعف على أنها أمور نسبية يتباين نظامها وتأثيرها من شخص إلى آخر، ومن مشروع إلى آخر ومن حالة إلى أخرى.

ثالثاً/ الاستراتيجيات لبديلة أمام رائد الأعمال

الاستراتيجيات البديلة: ماهي الخيارات المطروحة أمامك لتنفيذ مشروعك؟

لكل استراتيجية نقاط قوة ونقاط ضعف يجب دراستها وتحليلها ثم تحديد الاستراتيجية الأكثر ملائمة لمشروعك.

أولاً: شراء مشروع قائم.

نقاط القوة	نقاط الضعف
- عدم الحاجة إلى إجراءات ترخيص جديدة - الاستفادة من طون المشروع قائما وله سوقه وزبائنه، وموردوه، وموظفوه، وكففي بالتالي الحفاظ عليهم - الاستفادة مما للمشروع من خبراته العملية، وكففي المحافظة عليها وتنميتها - الاستفادة من كون المشروع مستمرا ويعمل دون توقف وبالتالي فإن إيراداته ستكون مستمرة، ويمكن تنميتها. - الاستفادة من الصورة الذهنية والسمعة الحسنة عن المشروع إذا أحسنت اختياره، وكذلك أحسنت توظيفها واستثمارها.	- قد يتم تعتيم الأسباب والخفايا الكامنة وراء بيع المشروع والتي قد تكون غير إيجابية وغير مرضية. - قد لا تتوفر في المشروع الخصائص والمقومات التي تبحث عنها. - قد لا يتوافق المشروع بدرجة كبيرة مع تصوراتك وطموحاتك للمشروع المستقبلي. - قد تكون موقع المشروع غير ملائم لظروفك وتوجهاتك - قد يتطلب التصميم المعماري والإنشائي للمبنى تغييرات جوهرية مكلفة. - قد تكون تكلفة الشراء مرتفعة لأن السعر الذي سيطلبه البائع سيتضمن حق الملكية والشهرة.

ثانياً: الامتياز التجاري.

طريقة في التجارة تقوم من خلاله شركة (مانحة الامتياز) بمنح الآخرين (مشتري الامتياز) الحق في انتاج وبيع وتوزيع أو تسويق منتجات أو خدمات الشركة الأصلية

بما في ذلك قيام الشركة المشتري للامتياز باستخدام اسم الشركة مانحة الامتياز وعلامتها التجارية وسمعتها واجراءاتها وتقنياتها في البيع.

مزايا الامتياز	عيوب الامتياز
- مساهمة مانح الامتياز بالإعلان والترويج العام للمنتج - الاستفادة من قوة العلامة التجارية في جذب العملاء - شراء المنتجات والمواد والمعدات والخدمات بأسعار مخفضة من مانح الامتياز - إمكانية الحصول على التمويل بالتقسيط - توفير دعم والتدريب المستمر - الاستفادة من خبرة مانح الامتياز	- إلزام الممنوح بشراء بعض المواد والمنتجات والخدمات من مانح الامتياز - محدودية التصرف بالملكية بسبب شروط مانح الامتياز - ضرورة دفع قيمة الامتياز من المبيعات مما يقلل الربحية - موقف مانح الامتياز أقوى عند التعاقد - التقيد بتعليمات وشروط المانح - أداء الممنوحين للامتياز في مواقع أخرى يؤثر على سعة الممنوح.

نقاط القوة	نقاط الضعف
- الاستفادة من حصة سوقية ومنطقة تسويقية وسوق محدد - الاستفادة من مزايا منح الامتياز مثل: - الدعم الفني الذي ستقدمه لك الشركة المانحة - الخبرات التي ستقدمها لك الشركة المانحة - الخدمات التي ستقدمها لك الشركة المانحة - الحملات الإعلانية التي ستقدمها لك الشركة المانحة	- يتطلب حق الامتياز إجراءات قانونية وإدارية تتجاوز حدود الدولة الواحدة - يشترط حق الامتياز عادة تأمين مبالغ نقدية بمثابة ضمان للشركة المانحة - يتضمن حق الامتياز عادة حد ادنى من العمليات أو الكميات - قد يبالغ بصورة كبيرة في الوعود والامنيات التي تقدمها لك الشركة المانحة - التقيد بحدود السوق ولا يجوز لك تجاوز ما تم تحديده لك - ارتباط حق الامتياز بفترة زمنية محددة

ثالثاً: البدء بمشروع جديد

نقاط القوة	نقاط الضعف
- لديك فرصة لإعداد دراسة تفصيلية متكاملة عن المشروع وتحديد جداوله ونسبة نجاحه قبل البدء بتنفيذه - يمكنك اختيار المشروع المتوافق مع إمكاناتك المالية والفنية - يمكنك اختيار المشروع المتوافق مع خبراتك مؤهلاتك ورغباتك يمكنك اختيار الموقع الملائم للمشروع - يمكنك السيطرة على الجوانب والمواقف والمستجدات المتعلقة بالمشروع - لديك الفرصة لاختيار المشروع الجديد الذي طالما خططت له وبحثت عنه	- يتطلب الكثير والمزيد من الوقت والجهد - يتطلب تكاليف عالية لأجراء دراسات تفصيلية مسبقة - عادة يحتاج إلى فترة قد تكون طويلة ليبدأ بعدها بتحقيق الإيرادات المستهدفة قد يحتاج إلى قدر كبير من السيولة النقدي لتوفير الأموال الكافية - يرتبط بجهد وتكلفة تأمين الموارد والامدادات الفنية والمعلوماتية والبشرية المناسبة - يرتبط بدرجة عالية من الإحساس بالخطر وعدم الأمان.

بعد اختيار حد الاستراتيجيات هل أقوم بالعمل بمفردي أم أعمل بمفردي أم أعمل مع شريك؟

نقاط القوة للشراكة	نقاط الضعف للشراكة
- إمكانية أن يتمتع المشروع بأغلب مزايا المشروع القائم إذا ما أحسن استخدامها - يساهم في تخفيف الأعباء المالية عليك، حيث يتم تجزئة قيمى المشروع وتوزيعها على أكثر من شريك - الاستفادة من تنوع الخبرات وتكامل المهارات والقدرات توجد فرصة لتوزيع العبء الإداري على الشركاء، والاستفادة من مزايا العمل كفريق	- احتمالات ومخاطر حدوث خلاف بين الشركاء - احتمال المبالغة من جانب المالك الأول في تقدير القيمة الحقيقية للمشروع لغرض تحقيق أرباح عن نقل جزء من الملكية - تضييق هامش الحرية اللازمة لاتخاذ قراراتك قد يكون موقع المشروع غير ملائم لظروفك وتوجهاتك - قد يتطلب التصميم المعماري والانشائي للمبنى تغيرات جوهرية مكلفة - قد تكون تكلفة الشراء مرتفعة لأن السعر الذي سيتطلبه البائع سيتضمن حق الملكية والشهرة

60% من المشروعات الجديدة تفشل: تكمن أكبر مشكلة في فشل المشروعات أن أصحابها يحبون ويقتنعون بالفكرة إلى الحد الذي يجعلهم يؤمنون بنجاحها عاطفياً وليس عملياً واقتصادياً.

كيف يمكن أن تتجنب الفشل؟

- الفشل ليس عيباً والاختفاق ليس النهاية.
- قد يفشل رائد الأعمال لكنه استفاد كثيراً من ذلك الفشل.
- ولولا وجود الفشل لما استطعنا معرفة كيف الوقوع فيه.
- اقتراحات لعلاج أسباب فشل المشروعات الصغيرة:

- اعرف مشروعك بعمق
- ضع خطة عمل
- أدر مصادر التمويل
- أفهم القوائم المالية
- تعلم إدارة الأشخاص بنجاح
- اهتم بنفسك.
- افهم مشروعك بعمق
- من المهم بناء الخبرة والمعرفة المناسبة للنشاط

■ حيث ينصح المستثمر من البداية:

- ✓ بتحصيل المعرفة اللازمة عن القطاع الذي سيتم الاستثمار فيه
- ✓ جمع كل المعلومات اللازمة
- ✓ الاطلاع على المصادر المكتبية المختلفة كالمجلات
- ✓ الاتصال بالموردين والعملاء والهيئات التجارية

- تطوير خطة عمل ملائمة

اعداد خطة عمل **Business plan** يعد أمراً مهماً:

■ من فوائد خطة العمل:

- ✓ تساعد على تمهيد طريق النجاح
- ✓ تعد وسيلة للمقارنة وقياس الإنجازات الحقيقية.
- ✓ تساعد رائد الاعمال في التأكد من صحة الفروض
- ✓ تساعد في مواجهه الصعوبات والتحديات
- ✓ الإجابة على أهم الأسئلة قبل الاستثمار

- إدارة مصادر التمويل

تطوير نظام عمل:

■ أفضل وسيلة لمواجهة الصعوبات المالية:

- ✓ المحافظة على الرقابة في الاستثمار ومركزها المالي
- ✓ الحصول على رأس مال تأسيسي جيد
- فهم القوائم المالية
- من متطلبات النجاح الأساسية في أي مشروع:

- ✓ بناء المفاهيم البسيطة للمحاسبة والتمويل للتأكد من صحة الاستثمار
- ✓ التعرف على المشاكل التي يمكن أن يتعرض لها المشروع
- انخفاض المبيعات، تدهور الأرباح، ارتفاع الديون.... وهكذا.

- إدارة الأشخاص بنجاح

من متطلبات المشروع الناجح، إدارة الأشخاص:

- كفاءة الأشخاص هي التي تحدد مدى نجاح المشروع:
- ✓ استقطاب كفاءات متدربة
- ✓ تقديم حوافز ملائمة

- اهتم بنفسك

سلامتك واهتمامك وتمتعك بصحة جيدة:

■ معالجة أي ضغوط يتعرض لها رائد الأعمال:

- ✓ أهم ما يمتلكه المستثمر هو وقته
- ✓ من المهم إدارة هذا الوقت بنجاح
- ✓ عزيمة وإصرار وصبر

الواجب الأول

السؤال ١: أشار إلى أن ريادة الأعمال هي: عملية الانتفاع بتشكيلة واسعة من المهارات من أجل تحقيق قيمة مضافة لمجال محدد من مجالات النشاط البشري، وتكون المحصلة لهذا الجهد إما زيادة في الدخل، أو استقلالية أعلى بالإضافة للشعور بالفخر نتيجة الجهد الابداعي المبذول.

Barrow .

Dolling .

Burch .

الحسيني .

السؤال ٢: عرف الريادية بأنها: عملية الاستحداث أو البدء في نشاط معين، كما يعني تحقيق السبق في قطاع معين، وعملية إدارة النشاط، أو العمل الجديد في ميدان محدد، والريادي هو الذي يبتكر شيئاً جديداً بشكل علمي وشمولي.

Barrow .

الشميمري وآخرون .

الحسيني .

Dolling .

السؤال ٣: عرف ريادة الأعمال على أنها: مجموعة أنشطة تدفع إلى الاهتمام، وتوفير الفرص، والحاجات، والرغبات، من خلال الإبداع، وإنشاء المنشآت.

Barrow .

Burch .

Dolling .

الحسيني .

السؤال ٤: عرف ريادة الأعمال على أنها: إنشاء مشروع حر يتسم بالإبداع ، ويتصف بالمخاطرة .

Barrow .

Dolling .

الشميمري وآخرون .

الحسيني .

السؤال ٥: أكدت التعريفات المختلفة لريادة الأعمال على أن العلاقة بين مفهوم ريادة الأعمال وشخصية الرائد وثيقة الصلة لعدة أسباب منها:

. إن مشاريع الريادة من أهم مرتكزات النمو الاقتصادي.

. إن النجاح في ممارسة العمل الحر لا يقتصر على عدد من السمات.

. إن نجاح ريادة الأعمال يمكن أن يتحقق من خلال أشخاص يملكون صفات، وسمات محددة.

. كل ما سبق.

السؤال ٦: عرف فقد عرف ريادة الأعمال بأنها: عملية إنشاء منظمة اقتصادية مبدعة من أجل تحقيق الربح، أو النمو تحت ظروف المخاطرة، وعدم التأكد.

Burch .

Barrow .

Dolling .

الحسيني .

الواجب الثاني

- ١- من أهم الوسائل والسبل اللازم اتخاذها لتعزيز القدرات والرغبات للتعامل مع البيئة:
 - التدريب والتنمية
 - النماذج والتجارب العملية.
 - المبادأة والمخاطرة
 - كل ما سبق
- ٢- بطاقة الأعمال المهنية تراعي ما يلي:
 - عدم التكلفة.
 - شعار جذاب.
 - استخدام الألوان المناسبة للمهنة.
 - كل ما سبق
- ٣- تعد من أهم سمات رائد الأعمال: تقبل عنصر المخاطرة والقدرة على التحمل، -----
 - روح العزيمة والإصرار والمثابرة.
 - التمتع بمهارات اجتماعيه جيده.
 - الخبرة المكتسبة
 - كل ما سبق
- ٤- من أهم صفات رائد الأعمال. -----
 - وضوح الهدف.
 - البحث عن أسلوب معين في الحياة.
 - لا يخاف من الفشل
 - كل ما سبق
- ٥- المعلومات التي يجب أن تتضمنها السيرة الذاتية: -----
 - التفاصيل الشخصية
 - الخبرات العلمية، الخبرات العلمية.
 - الخبرات العملية.
 - كل ما سبق
- ٦- لضمان النجاح في كتابة السيرة الذاتية بشكل يلفت انتباه صاحب العمل المنتظر يراعي الاتي: -----
 - يجب التدقيق في اختيار الالفاظ.
 - عدم استخدام صيغ المبني للمجهول
 - عدم اللجوء إلى كتابة سيرة ذاتية طويلة.
 - كل ما سبق.