

المحاضره [2+1] - ريادة الأعمال

مقدمة :

- ورد في الوثيقة الدولية للتعليم العالي للقرن الحادي والعشرين أن المهارات الريادية يجب أن تكون في بؤرة الاهتمام الرئيسية عند إعداد وتنفيذ برامج التعليم الجامعي المختلفة.
- ذكر تقرير منظمة اليونسكو أن مفهوم الجامعة الرائدة بدأ في التأثير في أوروبا وأمريكا في نهاية التسعينيات كنتيجة حتمية لرغبات الجامعات بأن تكون عالية الابتكار والفعالية في اجراءاتها وادارتها الداخلية، وفي الوقت ذاته مشاركتهم بفعالية في برامج التعاون مع بيئة الأعمال.
- على سبيل المثال على اهتمام الجامعات بالدول المتقدمة على الاهتمام باعداد كوادر في ريادة الأعمال، فبحسب احصاءات عام 2000 فان افضل 40 جامعة امريكية تدرس مقرر Entrepreneurship
- بنهاية عام 2005 أصبح لدى 80 % من الجامعات الامريكية مراكز ريادة اعمال بمسميات مختلفة.
- بلغ مجموع الاموال المستقطبة لتعليم ريادة الاعمال في امريكا 1.4 مليار دولار عام 2000 وتضاعف الى 2.3 مليار دولار عام 2005 . وكانت مصادر هذه الاموال منها 73 % من المؤسسات غير الربحية، والباقي بنسبة 27 % من الاوقاف المخصصة للتعليم فوق الثانوي.

الفصل الأول: أساسيات ريادة الأعمال

- أولاً: التوجه نحو ريادة الأعمال
- ثانياً: تعريف ريادة الأعمال
- ثالثاً: تطور ونمو ريادة الأعمال
- رابعاً: العوامل الداعمة لظهور رواد الأعمال
- خامساً: فوائد ريادة الأعمال
- سادساً: السلبيات والمخاطر المحتملة لريادة الأعمال
- سابعاً: قصة نجاح

أولاً: التوجه نحو ريادة الأعمال:

- بدأ التوجه بشكل متزايد نحو ريادة الأعمال في مطلع القرن الـ21 .
- وتشير الدراسات الى ان 48 % ممن يؤسسون مشروعاتهم هم من المستثمرين الجدد الذين لم يسبق لهم مزاوله أي نشاط على المستوى العالمي
- وتزايد الاتجاه نحو ريادة الاعمال أدى الى اتجاه الشركات العالمية الضخمة الى تقليص عدد موظفيها وتصغير حجمها مما أدى إلى تزايد الاتجاه ايضا الى ريادة الاعمال بالمشروعات الصغيرة لفقدان تلك الشركات الضخمة بعض من الامان الوظيفي.
- ومن هنا باتت المشروعات الصغيرة هي الاكثر قدرة على سرعة الحركة والمناورة بالسوق والتنافسية واستغلال الفرص المتاحة به.
- وعادت عبارة The Smallest IS The Best لتتفوق من جديد بعد أن سبق وأن أطلقتها فيلوكس واجن بمن منتصف القرن الـ20
- والمشروعات الصغيرة أكثر قدرة على التنافس في الاسواق الجزئية الصغيرة Niche Market.
- ووفقا لإحصاءات 2005 Global Entrepreneurship Monitor فان هناك تفاوتاً في اقبال البالغين على المشاريع الريادية بحسب الدول والثقافات: فكانت اعلى نسبة في تايلاند 20 % ، بينما امريكا 10.5 % وكانت اقل نسبة باليابان 1.8 %.

معالم النجاح ...

«السؤال : لماذا يسهل على المنشآت الصغيرة منافسة المشروع الكبير؟»

الاجابة : لأنه خلال محاولة المنشأة الكبيرة دراسة النتائج والآثار يكون رواد الأعمال قد غيروا العالم «

هوارد ستيفزون – أستاذ كرسي ريادة الأعمال – جامعة هارفارد

اضاءة ...

ذهبت شانتييل لودسكي الى لندن لممارسة مهنة المحاماة وشاركت في انشاء مطعم .ولكن بعد اكمال دراستها MBA لاحظت فرصة بالسوق فقامت بانشاء كوفي شوب في جامعة لندن وكان الطريق الذي فتح لها ابواب النجاح.

ثانيا: تعريف ريادة الأعمال Entrepreneurship

اتفق على ترجمة مصطلح Entrepreneurship بريادة الأعمال. ومن خلال الكتاب يرى المؤلفان أن هناك تعريف بسيط لجوهر ريادة الأعمال وهو (عمل حر يتسم بالابداع ويتصف بالمخاطرة).

كما يعرفان ريادة الأعمال بأنها (النشاط الذي ينصب على إنشاء مشروع عمل جديد أو ابتكار نشاط اقتصادي وإداري جديد)

ان الاهتمام بريادة الاعمال أمر بالغ الاهمية للفرد والمجتمع من العديد من الجوانب الاقتصادية والاجتماعية ونحوها اللازمة للتنمية البشرية والمجتمع .وتعتبر من الاستراتيجيات الهامة اللازمة لتنمية المجتمع ونموه الاقتصادي. والعلاقة بين ريادة الاعمال ورائد الاعمال Entrepreneur وثيقة لعدة أسباب منها :

- نجاح الريادة يمكن تحقيقه من خلال لهم سمات محددة هم المبادرون .
- نجاح العمل الحر يتجاوز مجموعة سمات الى تنمية مستمرة للمهارات .
- تعتبر مشاريع الريادة من مرتكزات النمو الاقتصادي .

معالم النجاح ...

« لتحقيق مشاريع ريادية ناجحة وسياسات تنموية اقتصادية وشاملة للمجتمع يجب وضع وتنفيذ خطط لاكتشاف وتنمية السمات والمهارات الريادية لدى الشباب »

ثالثا: تطور ونمو ريادة الأعمال

الصفات الريادية تولد مع الفرد في شكل موهبة ربانية يتم صقلها بالرؤيا العلمية والخبرة العملية والتنمية المستمرة .والعوامل التي تساعد على تشجيع ريادة الاعمال لدى هؤلاء من اهمها ما يلي :

- 1- الثقافة والقيم الاجتماعية
- 2- امكانيات البيئة
- 3- خلف الفرصة

1- الثقافة والقيم الاجتماعية :

(والتي تتضح في القيم والأمثلة الشائعة والمعتقدات واللغة والاسرة وغيرها من عوامل تساعد أو تعيق الريادية لدى الافراد بالمجتمع، كما اتضح ذلك من الاحصاءات العالمية السابق عرضها حول تفاوت نسب الاقبال على المشاريع الريادية بين دول العالم المختلفة)والثقافة قد تعني أحد المعاني التالية :

- التذوق المتميز للفنون الجميلة والعلوم الإنسانية،وهو ما يعرف أيضا بالثقافة عالية المستوى.
- نمط متكامل من المعرفة البشرية، والاعتقاد، والسلوك الذي يعتمد على القدرة على التفكير الرمزي والتعلم الاجتماعي .
- مجموعة من الاتجاهات المشتركة، والقيم، والأهداف، والممارسات التي تميز مؤسسة أو منظمة أو جماعة ما .

2- إمكانيات البيئة :

وتعرف البيئة ايضا بأنها كل مكونات الوسط الذي يتفاعل معه الإنسان مؤثرا ومتأثرا، ويبدو أقرب للحقيقة العلمية القول إن البيئة هي مجموع

العوامل الطبيعية والبيولوجية والعوامل الاجتماعية والثقافية والاقتصادية التي تتجاوز في توازن، وتؤثر على الإنسان والكائنات الأخرى بطريق مباشرة أو غير مباشرة .

والتي تضم العديد من الاطر والانظمة التي من أهمها :

– نظام التعليم – مؤسسات ومنظمات القطاع العام والحكومي – النظام والقانون الداعم – البنية التحتية ونظام المعلومات

3- خلق الفرصة :

ويضم ذلك ثلاثة عناصر رئيسية وهي:

– الرائد Entrepreneur – الفرصة في السوق Opportunity – الموارد Resources

اول هذه العناصر هو **الرائد** يمثل محور ريادة الاعمال ومحركها وسر نجاحها.

ثاني تلك العناصر وهو **الفرصة** ، وهناك نوعين من الفرص (فرصة سوقية وفرصة تسويقية) فالفرصة السوقية هي امكانية لتحقيق مغنم متاحة بالسوق وقد تصلح لك او لا تصلح. بينما الفرصة التسويقية فهي فرصة سوقية تصلح لك وفقا لامكاناتك وقدراتك. ولذا يمكننا القول ان كل فرصة تسويقية هي من الاصل فرصة سوقية وليس العكس .

وثالث تلك العناصر هو **الموارد** التي تضم الموارد المالية والبشرية والفكريةالخ وكل ما يحتاجه المشروع.

رابعا: العوامل الداعمة لظهور رواد الأعمال:

- 1- إظهار رواد الأعمال كأبطال
- 2- التعليم
- 3- العوامل الاقتصادية والديموغرافية
- 4- التطور التكنولوجي
- 5- الحياة المستقلة
- 6- التجارة الالكترونية
- 7- التحول نحو الاقتصاد الخدمي

خامسا: فوائد ريادة الأعمال

- 1- الاستقلالية
- 2- فرصة للتميز
- 3- تحقيق الطموحات
- 4- فرصة تحقيق أرباح
- 5- فرصة للمساهمة في المجتمع
- 6- خلف فرصة عمل أخرى

سادسا: السلبيات والمخاطر المحتملة لريادة الأعمال :

- 1- عدم استقرار الدخل
- 2- المخاطرة بالخسارة
- 3- ساعات العمل الطويلة
- 4- مستوى معيشة أقل
- 5- المعاناة من ضغوط العمل
- 6- المسؤولية الكاملة
- 7- الإحباط

سابعا: قصة نجاح << بنك الفقراء >>:

أستاذ الاقتصاد بجامعة بنجلاديش....



SOONAR

المحاضرة [3+4] - ريادة الأعمال

الفصل الثاني: صفات ومهارات رائد الأعمال

أولاً: من هو رائد الأعمال؟	ثانياً: اعرف نفسك	ثالثاً: صفات رائد الاعمال
رابعاً: مدرسة السمات	خامساً: مدرسة البيئة	سادساً: المدرسة السلوكية
سابعاً: المدرسة المعاصرة	ثامناً: سمات رائد الاعمال الناجح	تاسعاً: قصة نجاح
أولاً: من هو رائد الأعمال؟		

لا توجد ريادة أعمال بدون رائد أعمال ... وواحد من أكبر اسرار نجاح مشاريع ريادة الاعمال هو رواد الاعمال. وبالرغم ان هناك سمات اساسية لرائد الاعمال، الا انها ايضا مهارات وعلم وخبرات يتم تمهيتها تصقل تلك الموهبة. كما ان غير الموهوبين قد يمكنهم تعلم تلك المعارف والتدرب على تلك المهارات فقد يحققون برغبتهم ومثابرتهم نجاحات كبيرة. ومن اهم القدرات الذاتية التي يجب ان تتوفر في رائد الاعمال ما يلي: مدى تقبل المخاطرة ... روح العزيمة ... القدرة على الاتصال الايجابي بالآخرين ... التاهيل العلمي الخبرات المكتسبة

ما هو تعريف رائد الأعمال؟

هو مالك أو مدير مشروع يدر المال عن طريق الخوض بالمخاطرة والابتكار.

وينحدر هذا المصطلح من اللغة الفرنسية، وأول من عرفه هو الاقتصادي الأيرلندي -الفرنسي الاصل **ريتشارد كانتيلون**: يطلق مصطلح رائد اعمال على الشخص الراغب بإنشاء مشروع جديد أو البدء بشركة جديدة ويرضى بتحمل مخاطر هذا المشروع الجديد ونتائجه. ويعتقد أن الاقتصادي الفرنسي **جان باتيست سيه** هو أول من صاغ مصطلح رائد الأعمال وذلك في القرن التاسع عشر.

وفيما يلي خمسة من أشهر رواد الأعمال بالعالم:

1- **(بيل غيتس)** مؤسس شركة مايكروسوفت للبرمجيات:

وقد أسسها عام 1975 بالمشاركة مع بول آلان. وقد صنع ثروته بنفسه إلى أن وصل إلى لقب أغنى أغنياء العالم.

2- **(هنري فورد)** مؤسس شركة فورد:

ولد في 1863 وتوفي 1947 . وقد أسس شركة فورد عام 1903 لتجميع السيارات بعد ترك مهنة الزراعة مع والده رغم انه كان اكبر اخوته كما ترك المدرسة لانشغاله بالماكينات والموتورات.

3- **(ستيف جوبز)** مؤسس شركة آبل للحواسيب:

ولد عام 1955 وتوفي 2011 . تأسست شركة آبل في الأول من نيسان، عام 1976 ، على يد "ستيف جوبز" و"ستيف وزنيك" و"رونالد وين"، لبيع الحواسيب الشخصية.

4- **(مارك زوكربيرج)** مؤسس شبكة فايس بوك:

ولد عام 1984 . وأسس الشركة أثناء دراسته بجامعة هارفاد بالعام 2004 . وتبلغ ثروته عام 2004 حوالي 32 مليار دولار.

5- **(لاري بايجشريك)** مؤسس شركة جوجل:

ولد عام 1973 . وأسس شركة جوجل عام 1998 بمشاركة سيرجي برين. ويعتبر من بين قائمة أغنى أغنياء العالم ومن أهم 50 شخصية في العالم في تاريخ الويب والتقنيات.

ثانيا: اعرّف نفسك:

م	تقييمك لشخصيتك	0	2	3	5	7	10
1	كم مشروعاً سبق لك ان امتلكت؟	0				1	2
2	لماذا تريد انشاء مشروعك الخاص؟	شهرة	ثروة				استقلال
3	البيئة التي ولدت بها تتميز بانها ..	دافئة					تحديات ضاغطة
4	عند اتخاذك لقرار صعب تسعى الى ... وقت						مفرد
5	انت تستمتع جدا بـ ...						مساعد
							كلاهما

هل المجموع 35 فأكثر؟؟

م	المهارات والقدرات	1	2	3	4	5
1	انت مبدع					
2	انت صبور					
3	انت مستمع جيد (الانصات)					
4	تنقل النصائح الجيدة					
5	تتناول العديد من الاعمال في وقت واحد					
6	متخذ قرار جيد					
7	تميل للتعليم المستمر					
8	مستمر جيد للموارد					
9	تنقل المساعدة من الاخرين					
10	تتواصل مع الاخرين					

ثالثا: صفات رائد الاعمال:

- يصبح رواد الاعمال رواد لعدة أسباب، الكثير منها يعود لطبيعة الشخص نفسه، ومنها: التخلص من خلافات مكان العمل، استغلالهم من قبل أرباب عملهم، أو رغبتهم بأن يصبحوا أسياد أنفسهم.
- تظهر مهارات رائد الأعمال القيادية بقيادته للمنظمة أو للمشروع الجديد وتظهر بنفس الوقت عند قيامه باختيار طاقمه الإداري. ان المهارات الإدارية والمقدرة على بناء فريق إداري متماسك هما من المهارات القيادية الجوهرية لرائد الاعمال الناجح.
- ان مقدرة رواد الأعمال على الابتكار مرتبطة بسمات فطرية فيهم مثل كونهم اجتماعيين ومنفتحين على الآخرين وكذلك ميلهم لتحمل المخاطر واعتمادا على الدراسة التي قام بها الباحث شومبيتر عام 1994، فان القدرة على الابتكار، وتقديم تكنولوجيا جديدة وزيادة الكفاءة والإنتاجية وإنشاء منتجات أو خدمات جديدة جميعها خصائص يتسم بها رواد الأعمال.
- ان رواد الأعمال هم من المحفزين للتغييرات الاقتصادية، ان البحوث العلمية التي اجريت على هذا الموضوع وجدت ان رواد الأعمال يمتلكون درجات عالية من الإبداع والتوجه لاجاد حلول جديدة عن طريق ايجاد فرص تحقق عوائد مادية لهم.

فيما يلي أهم صفات رجل الأعمال الحقيقي :

- 1- وضوح الهدف
 - 2- البحث عن اسلوب معين في الحياة
 - 3- لا يخافون الفشل
 - 4- شخصيات حالمة
 - 5- فاعلون
 - 6- لا يستسلمون للعوائق
- ويزيد على تلك الصفات بعض الصفات الأخرى عند رائد الأعمال، وفيما يلي إجمال أهم صفات رائد الأعمال :
- 1- السمات الاجتماعية في التواصل مع الاخرين
 - 2- السمات القيادية
 - 3- قبول المخاطرة
 - 4- الابتكار والتجديد

م	صفات رجل الاعمال الحقيقي	1	2	3	4	5
1	تقدم على المخاطرة					
2	صانع قرار					
3	صانع احلام					
4	صاحب رؤية					
5	تمتع بالاداعة					
6	تمتع بالحماسة					
7	تمتع بالثقة					
8	تمتع بروح النشاط					

معالم النجاح ...

لا تسمى الفشل فشل وانما هو تجارب ومحاولات وهناك أوقات عليك المحاولة فيها.

كتب مايكل جربر في كتابه الاكثر مبيعا في العالم The E-Myth Revisited ان صاحب الشركة الصغيرة عادة يكون لديه 10 % من مواصفات رجل الاعمال ، 20 % من مواصفات المدير ، 70 % من مواصفات الخبير الفني ولكن يجب ان يكون لديه خليط متساوي من كل منهم ...

«تفادي فخ الخبرة»

إضاءة ...

كانت حياة ابراهام لنكولن سلسلة من الفشل منذ 1809 وحتى ان نجح في تولي رئاسة الولايات المتحدة الامريكية عام 1860.

يقال ان المحاولات غير الناجحة التي قام بها اديسون لمحاولة اشعال المصباح اقتربت من 999 محاولة وفي محاولته الاخيرة التي نجح فيها قالوا له لقد فشلت 999 مرة فقال لم افشل وانما نجحت في اكتشاف 999 طريقة لا تصلح لإشعال المصباح وقمت بتسجيلها كبراءة اختراع لتوفير الجهد على من يأتون بعدي من الباحثين المهتمين بالمصباح الكهربائي.

رابعا: مدرسة السمات:

تقوم هذه المدرسة على فرضية ان رجل الاعمال شخص يمتلك مجموعة من الخصائص الشخصية التي تمكنه من ادارة المنشأة بنجاح. ان الحقيقة التي يجب ادراكها من الدراسات التي اجريت في هذا المجال تؤكد انه لا يمكن ان تجتمع كل السمات في شخص واحد وانما هناك اختلاف واسع وكبير بين الاشخاص في تلك الخصائص ومدى تمتعهم بكل منها. وتقتصر تلك المدرسة القائمة التالية لأهم 8 خصائص لرائد الأعمال:

م	السمات
1	الحاجة الشديدة للإنجاز
2	المنافسة والابداع والذكاء
3	القدرة على تحمل المخاطر
4	القدرة على التفكير الابتكاري
5	الميل للاستقلالية
6	القدرة على الضبط الذاتي
7	العزيمة والاصرار
8	الثقة بالنفس

خامسا: المدرسة البيئية (الموقفية)

تؤمن هذه المدرسة بان خصائص راند الاعمال ترتبط كثيرا بالبيئة وما تحويه من عوامل خارجية. لذا فان العوامل الاجتماعية والديموغرافية تلعب دورا رئيسيا في تحديد سلوك وشخصية راند الاعمال.

وتقتصر هذه المدرسة 5 من العناصر التي يمكنها ان تؤثر في شخصية راند الاعمال كما بالقائمة التالية :

م	العناصر
1	دور الثقافة
2	نظرية الجذب والدفع الايجابي والسلبي
3	منهج الحراك الاجتماعي لوجود تحدي يخلق الابداع
4	الخلفية الاسرية
5	التعليم والخبرة

سادسا: المدرسة السلوكية:

ويرون ان راند الاعمال لا يعتمد فقط على سماته الشخصية فحسب بل على سلوكه الاداري ايضا. وان هناك مجموعتين من المهارات التفاعلية والتكاملية التي يجب ان تتوافر لديه.

المهارات التفاعلية **Interational Skills** والتي تعني المهارات الانسانية التي تشمل بناء وتكوين علاقات انسانيه مع العنصر الانساني في البيئة الداخلية والخارجية للمشروع.

أما المهارات التكاملية **Integrational Skills** فهي بناء مهارات تكاملية مع العاملين والمديرين والمشرفين بحيث تصبح المنشأة خلية عمل متكاملة.

سابعا: المدرسة المعاصرة:

ترى ان سلوك راند الاعمال الناجح ناتج عن عاملين رئيسيين وهما:

1- الاحساس بالفرصة: وهو الاستشعار بوجود فرصة بالسوق وممكن استغلالها. وتختلف سرعة الاستشعار من شخص الى اخر بحسب العديد من الاسباب والمعايير.

2- استغلال الفرصة: وتبرز سمات وصفات راند الاعمال لهذا في اغتنام الفرصة السوقية بالوقت والشكل المناسب بما يميزه عن غيره.

ثامنا: سمات راند الاعمال الناجح:

م	السمات	م	السمات
1	المتابعة/ وضع الأهداف	9	الطاقة والنشاط
2	القدرة على بناء العلاقات الانسانية	10	تحمل الغموض
3	القدرة على التواصل	11	القدرة على التفكير الابتكاري
4	الانضباط الذاتي	12	استخدام الموارد الخارجية
5	التعامل مع الفشل	13	المعرفة الفنية
6	الثقة بالنفس	14	قدرة التعامل مع الارقام
7	تحمل المخاطر	15	حساسية التعامل مع النقود
8	أخذ المبادرة وتحمل المسؤولية الشخصية	16	المعرفة العملية

تاسعا: قصة نجاح "شركة فالداون للساعات":

اغتنمت شركة فالداون للساعات نتيجة توصلت لها شركة واتشز بترسيخ فكرة ان الساعة ايضا تحتاج لتغييرها مثل الملابس والمجوهرات وغيرها فبدأت فالداون براس مال 1000 دولار عام 1988 حتى وصلت الى 7 مليون دولار عام 1994 بثقة رئيسها روبرت ريس في ما لديه من قدرات على اغتنام تلك الفرصة السوقية.

SOON

المحاضرة [5+6] - ريادة الأعمال

الفصل الثالث: الابداع والابتكار وريادة الأعمال

أولاً: مفهوم الابداع	ثانياً: التفكير والابداع	ثالثاً: سمات المبدع
رابعاً: عوامل دعم الابداع	خامساً: عوائق الابداع	سادساً: الابتكار وريادة الاعمال
سابعاً: قياس إلى أي مدى أنت مبدع؟	ثامناً: قصة نجاح	

أولاً: مفهوم الابداع Creativity

المدخل الأول:

الكثير من الدراسات التي اهتمت بالابداع قدمت على انه عملية فكرية ذهنية. فقد عرفه القاموس الانجليزي على انه (نشاط انساني يقدم افكار او معارف اصلية بشكل متكرر من خلال مجموعة من البيانات لتقديم نتائج متفردة Unique) ، ويعرفه Knelles بانه (اعادة ترتيب ما تعرفه وما لا تعرفه بهدف الوصول الى ما لا تعرفه)

وبالتالي فوفقا لهذا المدخل يعتبر الابداع عملية فكرية او موهبة قد منحها الله للانسان وقد تظهر هذه الموهبة او تظل كامنة، فهي بحاجة دائما الى التعزيز والشحن لكي يتم الاستفادة منها.

المدخل الثاني:

يرى اصحاب هذا المدخلان الابداع هو تحقيق انتاج جديد وذو قيمة.

عرفه روشكا 1989 (النشاط او العملية التي تقود الى انتاج يتصف بالجودة والاصالة والقيمة من اجل المجتمع)

وعرفه الحيزان 2002 (ابتكار شيء غير موجود مسبقا واستحداث طريقه جديدة لعمل شيء او تطوير طريقة جديدة في النظر الى الاشياء او استبدالها بطريقة اخرى)

المدخل المشترك:

وهو مدخل جمع بين كلا المدخلين الاول والثاني. ومنهم:

الحمادي 1999 (مزيج من الخيال او الجهد العملي لتطوير فكرة قديمة او ايجاد فكرة جديدة، مهما كانت الفكرة صغيرة، ينتج عنها انتاج متميز غير مألوف يمكن تطبيقه)

كارتر واسل 2005 (العمليات الذهنية التي تؤدي للتوصل الى الحلول او الافكار او المفاهيم او التغيرات الفنية والنظريات والاعمال التي تكون جديدة فريدة)

معالم النجاح ...

« السؤال: توفي رجل وترك 17 حصانا وأوصى بأن يتم تقسيمهم على أبنائه الثلاثة، فأوصى للأب الأكبر بنصف العدد، والاب الأوسط بالثلث، والاصغر بالتسع، فكيف يمكنك التقسيم »

أشار عليهم حكيم بإضافة حصانا من عنده فكان التقسيم كالتالي

$$17 = 2 + 6 + 9 =$$

ثانياً: التفكير والابداع

وبشكل عام فان الابداع يتمثل في طريقة تفكير مميزة تؤدي الى نتائج مميزة. اذن فهو مرتبط بشكل اساسي بالطريقة التي يفكر بها الفرد.

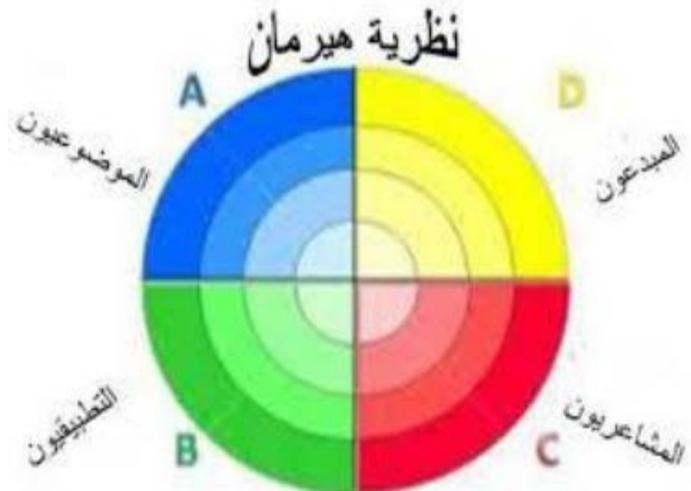
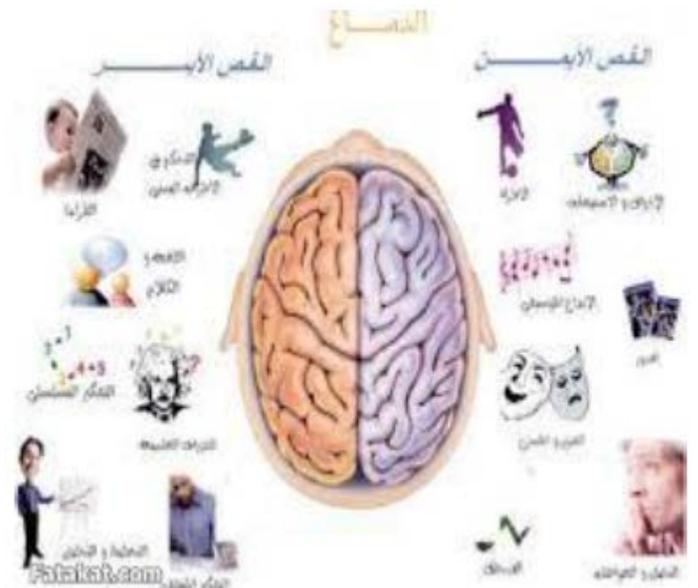
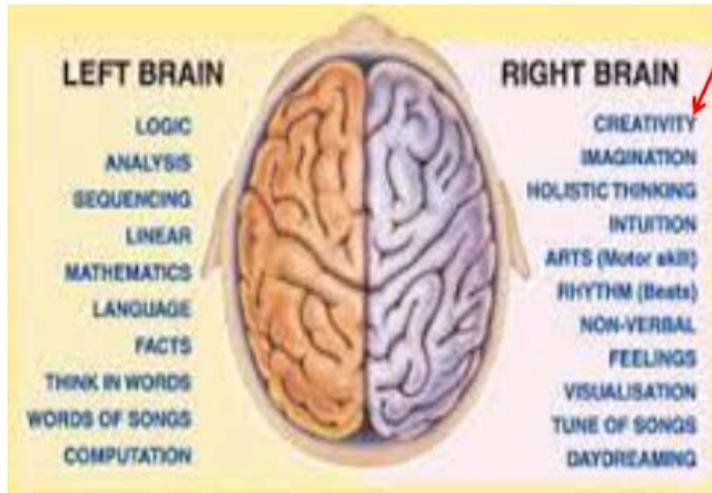
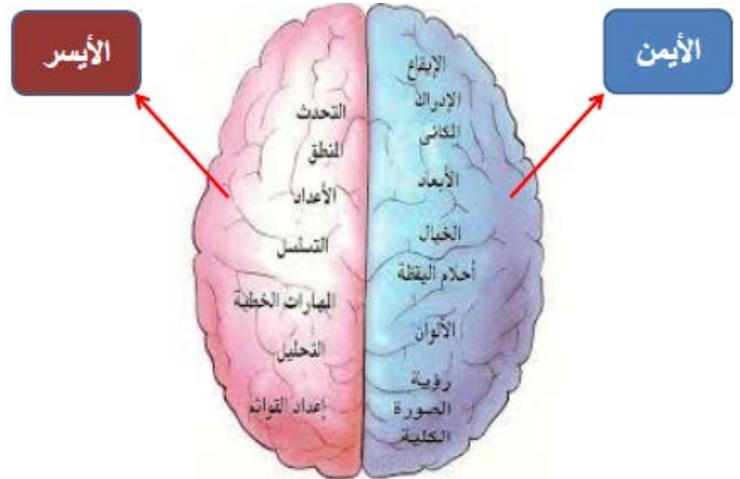
ومن النماذج التي شرحت طريقة تفكير الفرد: نموذج نصفي الدماغ (الأيمن والأيسر) حيث يكون النصف الايمن من الدماغ هو المسئول عن عمليات الابداع والابتكار والخيال ونحو ذلك. وبالتالي فكل فرد لديه قدره على التفكير الابداعي ولكن تتفاوت قدرات كل فرد بحسب الموهبة من ناحية والتدريب والخبرة من ناحية اخرى على استخدام وظائف الدماغ.

النصف الأيسر

الإعراب
منطق
التفكير الشعوري
الوعي الخارجي
الطرق والقواعد
اللغة المكتوبة
المهارات العددية
الاستنتاج من الحجج
المهارات العلمية
مستسلم
العدوانية
متتابع
النكاه اللفظي
عقلي
تحليلي

النصف الأيمن

شمولي
حدسي
التفكير اللاشعوري
الوعي الداخلي
الإبداع
الفراسة
الاشكال ثلاثية الابعاد
التخيل
الموسيقى، والفن
المهارات العلمية
مستسلم
متزامن
النكاه العملي
الحسية
تركيبية



«أودع الله الابداع في البشر وترك لهم أمر تنميتها وصقل»

من الوسائل اللازمة لتنشيط نصفي الدماغ بتوازن:

- التأمل والتفكير
- الاحتكاك بالمبدعين
- حل المشاكل بطريقة ابداعية
- حل المشاكل الموجهة لوظائف الدماغ المختلفة
- السفر والاطلاع على تجارب الاخرين
- النظر في التاريخ والتأمل
- قراءة قصص المبدعين
- تحليل المشكلات قبل حلها
- تنمية المواهب والهوايات
- تنمية القدرات

خصائص من يغلب عليهم استخدام النصف الأيمن من الدماغ :

- يفضلون الشرح العملي
- يستخدمون الصور العقلية
- يفضلون المعلومات بطريقة كلية
- ينتجون الافكار بالحدس
- يفضلون الاعمال التي تحتاج الى تفكير مجرد
- يفضلون أنشطة التأليف والتركيب
- يستطيعون الارتجال بسهولة
- يفضلون الافكار بالحدس
- يواجهون المشكلات بدون جدية
- يفضلون الافكار العامة

خصائص من يغلب عليهم استخدام النصف الأيسر من الدماغ :

- يفضلون الشرح اللفظي اللغوي
- يستخدمون اللغة والتركيب
- يعالجون المعلومات بالتتالي
- ينتجون الافكار بالمنطق
- يفضلون الاعمال التي تتطلب تفكيراً محسوساً
- يفضلون الافكار بالمنطق
- يفضلون النشاطات التي تتطلب البحث والتنقيب
- يفضلون الاعمال المنظمة المرتبة
- يفضلون التفاصيل
- يواجهون المشكلات بجدية

معالم النجاح ...

« لا يوجد ربط علمي مؤكد بين الابداع والذكاء، فقد يبدع صاحب الذكاء العادي، وقد لا يبدع الذكي »

ثالثاً: سمات المبدع:

من هو المبدع ؟

يرى علماء النفس ان المبدع هو الذي يملك مجموعة من السمات أو القدرات التي يظهر تأثيرها في سلوكه وتنشعب هذه السمات بحيث يظهر العديد منها على الصفات الشخصية وبعضها يرتبط بطريقة التفكير وبعضها يعكس اسلوب تعامله مع الأشياء. ويتصف المبدع بخمسة سمات رئيسية وهي: الطلاقة ، المرونة ، الحساسية ، الأصالة ، مواصلة الاتجاه

1 (الطلاقة Fluency

وتمثل القدرة على استدعاء اكبر قدر من المخزون المعرفي عند الحاجة. وهناك ثلاثة أنواع من الطلاقة وهي:

- ✓ الطلاقة الفكرية: أكبر قدر من الافكار
- ✓ الطلاقة التعبيرية : أكبر قدر من الجمل والمعاني
- ✓ الطلاقة الترابطية : اكبر قدر من التعرف على العلاقات والمتضادات

وتشجع هذه الصفة المبدع لتقمص العديد من الصفات التي هي انعكاساً للطلاقة ومن بينها كراهية الروتين، تعدد الحلول، سعة الافق، تعدد الميول والاتجاهات.

ومن بين تمارين الطلاقة ما يلي:

- اذكر الكلمات المرادفة لكلمة كذا ...
- اكتب اكبر عدد من الكلمات التي تبدأ بحرف كذا ...
- اذكر المعاني الاخرى لكلمة كذا ...
- اكتب اكبر عدد ممكن من العناوين لقصة كذا ...
- اذكر كلمة تبدأ بأخر حرف لكلمة اقولها

2) المرونة Flexibility

وهي القدرة على التفكير ببدائل أخرى متعددة. وهي نوعان:

- **مرونة عفوية (تلقائية):** قدرة الفرد على تنمية استخدامات متعددة تنتمي لنفس الفئة الرئيسية من الاستخدام. (مثال: استخدام الكوب لشرب الشاي والماء والعصير الخ).
- **مرونة التكيفية:** وهي استجابة الفرد بحيث يقوم ببعض التغييرات في طريقة الاستخدام وبحيث يغير زمرة الاستخدام الرئيسية. (مثال: استخدام الكوب كإناء للزهور).

وتنمي في المبدع عدة صفات أخرى منها سعة الخيال، عدم التعصب، تعدد زوايا النظر للمشكلات، لا يحب جمود الانظمة. ومن التدريبات التي تنمي المرونة:

- اذكر اكبر قدر ممكن من الاستخدامات لكذا
 - قم بتقسيم مستطيل الى اربعة اجزاء متساوية
 - بعض التشكيلات الهندسية والتعامل معها بطرق متعددة
- معالم النجاح ...**

« من سمات المبدعين: الفضول ، المثالية ، الملل السريع ، الخشونة ، المغامرة ، الاستعراض »

3) الحساسية للمشكلات Sensitivity To Problems

لدى المبدع حساسية عالية للتعرف على المشكلات في وقت واحد. فهو يرى ما لا يراه الآخرون. ويمكن تنمية وتطوير هذه السمة بالتدريب المستمر على تحسس المشكلات من حولنا. واقترح المهتمون بهذا الموضوع قائمة لكل من التعويض والربط. التعويض: ما البديل الذي يقوم مقام كذا؟ أماكن أخرى؟ أوقات أخرى؟ أشخاص آخرون؟ مواد أخرى؟ الربط: أربط بين اجمع بين كون علاقات أربط بين الأفكار

إن صفة الحساسية بالمبدع تنعكس من خلال مجموعة من الصفات التي تظهر على شخصية المبدع من بينها:

- حب التأمل
- القدرة على تحمل المسؤولية
- القدرة على التحليل والاستدلال
- يفضل التنافس على التعاون
- مستعد لحل المشكلات مهما كانت معقدة
- ولعل من أهر الاستراتيجيات المقترحة لتوليد الأفكار واتخاذ القرارات بموضوعية وتوازن هي استراتيجية القبعات الستة لدي بونو

ادوارد دي بونو - وهو من مواليد 1933

مؤسس عدة نظريات في التفكير الابداعي ومنها استراتيجية القبعات الستة. استغل علما في الطب وتشريح الدماغ في التعرف على طريقة وأنماط التفكير. وقد ألفت أكثر من 75 كتابا تم ترجمتهم لأكثر من 37 لغة حول العالم. وهو مستشار للعديد من الشركات العالمية مثل كوكاكولا واريكسون.



ومن التدريبات التي تنمي الحساسية للمشكلات والقضايا:

- 1- طرح أسئلة غير مألوفة مثل: ما هو وزن غضبك؟ ما هو ملمس اللون الأخضر؟ رقم 2 ذكر أم أنثى؟
- 2- النظر إلى المشكلة بعيون الآخرين.

معالم النجاح ...

« المبدعون هم من يملكون الجرأة على كسر قيود التفكير التقليدي ويتشوقون للتفكير بصوت عال ولهم أفعال غير مقيدة بما يفعله الآخرون بل بما تمليه عليه أنفسهم ».

4 (الأصالة Originality)

وهي إنتاج ما هو غير مألوف، والنفور من تقليد الآخرين. وهي تعتمد على نوعية الافكار وعدم تقليدها وتبعيتها للغير وليس عددها.

وتؤكد الاصالة مجموعة صفات لدى المبدع منها:

– اقتراح حلول غير مألوفة – مستقل – يحب التغيير والتجديد – يحب المخاطرة والمجازفة

ومن طرق التدريب على تنمية الاصالة لدى الاشخاص:

الطريقة العكسية او ما يمكن تسميته بالاتجاه المعاكس في التفكير لإنتاج افكار غير تقليدية واصيلة وتختلف عن الآخرين وهو ما يميز الاصالة عن المرونة كما يميزها عن الطلاقة.

5 (مواصلة الاتجاه Maintaining Of Direction)

وتعني ان المبدع لديه القدرة على التركيز لفترات طويلة نحو هدفه وابداعه واستكمالها للفكرة الابداعية وتغلبه على المشتتات والمعوقات.

ومن اهم الصفات التي تنعكس على شخصية المبدع من هذه السمة:

– المثابرة وعدم الاستسلام – لا يتوقف عن التفكير في المشكلة – ايجابي كثير التفاؤل – شجاع لا يهاب ولا يتراجع

إضاءة ... أديسون ..

يعتبر الأمريكي توماس ألفا أديسون (1847 - 1931) صاحب ال 1093 إختراع والتي قدرت اختراعاته حينها بمبلغ 155 مليون دولار، وفي الحقيقة هي لا يمكن تقديرها بثمان. فمن أشهر اختراعاته: الآلة الكاتبة ، المصباح الكهربائي ، آلة تصوير السينيما ، جهاز لاقط إشار الراديو ويفسر أديسون نجاحه وشهرته بأنها 2 % فقط إلهام + 98 % جد واجتهاد.

رابعاً: عوامل دعم الإبداع

البيئة الداخلية: وتعني العوامل المرتبطة بالفرد نفسه وقدراته الداخلية والشخصية.

البيئة الخارجية: وتعني المحيط الذي يعيش فيه الانسان كالأسرة والمدرسة والجامعة ونحوهما.

معالم النجاح ...

« 90 % من الأطفال مبدعون ، بينما 2 % فقط من البالغين مبدعين وبينهما 88 % يفتقدون الإبداع بين تلك المرحلتين من العمر»

جمعية الادارة الامريكية.

ومن اهم العوامل التي تدعم المبدع :

- الحرية المشروعة
- الامن النفسي والاجتماعي للفرد
- الشورى داخل المؤسسة (الاجتماعية او التنظيمية)
- المغامرة والتحدي
- الثقة المتبادلة والتعاون المثمر
- تشجيع الافكار الجديدة
- توفير الوقت اللازم للإبداع
- تحقيق تكافؤ الفرص ودعم المبدعين

وهناك أربعة مقومات رئيسية مستمدة من البيئة الداخلية والخارجية وهي:

– التعليم – استخدام اساليب حل المشكلات – بيئة العمل المنظمة – الاتصال

معالم النجاح ...

« في عام 1991 قال جاك ويلش رئيس مجلس ادارة شركة جنرال الكتريك ان الشيء الذي كان يشغل تفكيره ويقضي فيه اغلب وقته هو خطة الاستخلاف لمن بعده وذلك قبل 9 سنوات من تخليه عن منصبه.»

إضاءة ...

أثبتت الابحاث ان التمرينات والتدريبات الذهنية تساعد على تنمية القدرة على التفكير والقدرات الذهنية. ويقترح ارنولد شيبيل رئيس جامعة كاليفورنيا ورئيس معهد ابحاث المخ بعض الانشطة لذلك منها:

• حل الالغاز • اصلاح بعض الاجهزة • كتابة الشعر والرسم

سمات بيئة العمل المبدعة :

– الحرية – التحدي – تشجيع الافكار الجديدة – دعم الافكار الجديدة – بيئة ايجابية لمواجهة الصراع

– تشجيع الاختلاف – جو مفعم بالفكاهة والمتعه – الثقة والانفتاح – مواجهة المخاطر

إضاءة ... ابن سينا...

ولد في بخارى ببلاد فارس 98 هـ ابداع في الطب والهندسة وتدرس بعض كتبه الان في اوربا بعد ترجمتها الى الانجليزية ومنها القانون في الطب وكتاب الشفاء الذي يحتوي على معلومات عن المنطق والطبيعة.

خامسا: عوائق الابداع

من عوائق الابداع ما يلي:

– التقويم المتوقع – المراقبة والاشراف – انتظار المكافآت – الاختيار المقيد – التوجه الخارجي

ومن عوائق الابداع الأخرى وفقا لتصنيفات أخرى، ما يلي:

– عدم التعود على التفكير – التفكير وقت الارهاق والاجهاد البدني

– النظر للمشكلات من زاوية واحدة – الاعتقاد بان الفكرة الابداعية يجب ان تكون جديدة في اصلها

– الاعتقاد بان الابداع للموهوبين والاذكياء فقط – الخوف من الفشل

– الالتزام بتفكير مقيد او بما يفكر به الآخرون – ضعف المهمة

– ضعف التحدي والمجازفة – الخجل الزائد

– انعدام التشجيع – التربية السلبية

– اعتزال المبدعين – نقص المعلومات

– جمود الانظمة والقوانين – الرضوخ للقيود الاجتماعية

– عدم تشجيع الاكتشاف

معالم النجاح ...

« أنظر الى الأشياء على انها مختلفة وممتعة وليس على انها جيدة وسيئة »

ادوارد دي بونو

إضاءة ...

في أحد الأيام وصل الموظفون إلى مكان عملهم فقرأوا لوحة كبيرة معلقة على الباب الرئيسي لمكان العمل كتب عليها: لقد توفي البارحة الشخص الذي كان يعيق تقدمكم ونموكم في هذه الشركة! ونرجو منكم الدخول وحضور العزاء في الصالة المخصصة لذلك!

في البداية حزن جميع الموظفون لوفاة أحد زملائهم في العمل، لكن بعد لحظات تملك الموظفون الفضول لمعرفة هذا الشخص الذي كان يقف عائقاً أمام تقدمهم ونمو شركتهم!

بدأ الموظفون بالدخول إلى قاعة الكفن وتولى رجال أمن الشركة عملية دخولهم ضمن دور فردي لرؤية الشخص داخل الكفن.

وكلما رأى شخص ما يوجد بداخل الكفن أصبح وبشكل مفاجئ غير قادر على الكلام وكأن شيئاً ما قد لامس أعماق روحه.

لقد كان هناك في أسفل الكفن مرآة تعكس صورة كل من ينظر إلى داخل الكفن وبجانبتها لافتة صغيرة تقول

" هناك شخص واحد في هذا العالم يمكن أن يضع حداً لطموحاتك ونموك في هذا العالم وهو أنت".

سادساً: الابتكار Innovation وريادة الأعمال

يتضمن انتاج وتوزيع المعرفة بطريقة جديدة واقتصادية وهو احد مزايا ريادة الاعمال وقد يكون في صورة مادية ملموسة او خدمية او فكرة او بطريقة او اسلوب او غير ذلك. وللابتكار علاقة وثيقة بريادة الاعمال ووجب على صناعات القرار الاهتمام بهذا الجانب من حيث الاكتشاف والتنمية والتطوير وصقل المواهب وتبنيها وتنمية المهارات.

وفيما يلي مجموعة من الاقتراحات في سياق الابتكار وريادة الاعمال:

- تشجيع ريادة الاعمال والابتكار وتمييزهما

- الاهتمام بوضع سياسة ابتكارية

- تشجيع حاضنات التقنية والاعمال

- تهيئة بيئة تعليمية مشجعة

- تشجيع الشراكات بين مؤسسات التعليم والجهات الريادية

- تشجيع الشراكة بين مؤسسات التعليم والقطاع الخاص

- استقطاب التمويل اللازم لتشجيع حاضنات الاعمال

سابعاً: قياس إلى أي مدى أنت مبدع

قم باختبار قدراتك الابداعية من خلال القياس بالصفحات 99 ، 100 مع الاعتماد على الدليل الارشادي بالصفحات 101 ، 102 ومع التأكيد على ان تكون اجاباتك في اطار الاتحاول تخمين كيف تكون اجابة المبدع وانما بوضع اجابتك بصدق لانها منك واليك.

So0onA



ولد سويشيرو هوندا في ١٧ من نوفمبر ١٩٠٦، في بلدة صغيرة في اليابان، وهو كبير إخوته، والمساعد لوالده الحداد الموهوب، في محله لتصليح الدراجات الهوائية، وتصليح كل آلة معدنية إن لزم الأمر. يمكن القول أن هوندا ورث عن أباه شغفه بكل ما هو آلي، مما ساعده على أن يصنع لعبه بنفسه.

كان موعد هوندا مع الحدث الذي غير مجرى حياته، حين شاهد لأول مرة في حياته سيارة تعمل بمحرك بخاري، لمر بالقرب منه، فلم يملك حين رآها لأول مرة، إلا أن يقع في غرامها، ولم يملك نفسه حين انطلق يجري في أثر السيارة، محاولاً فهم كيف تسير هذه السيارة بدون قوة خارجية تحركها أو تدفعها أو تجرها.

بالمطبع، لم يستطع هوندا اللحاق بهذه الأعجوبة، وفي عتمة الغبار الذي أثارته تلك السيارة المسرعة، وقف هوندا يلتقط أنفاسه، ليلاحظ بقعة عجيبة على تراب الأرض، إنها قطرة من وقود الحياة الذي تستعمله تلك السيارة، وسرعان ما انكب هوندا ليملاً أنفه من رائحة هذه البقعة الغامضة.

عندما بلغ عمره ١٥ سنة، ارتحل سويشيرو إلى العاصمة طوكيو بحثاً عن عمل أفضل، حيث عثر بعد قرابة عام على وظيفة متعلم مبتدئ في محل لتصليح سيارات، وهناك مكث قرابة ست سنوات عمل فيها في مهنة ميكانيكي سيارات، استطاع خلالها تحويل محرك طائرة وقطع غيار متناثرة إلى سيارة سباق، وشارك في سباقات كثيرة كسائق، وكان عمره حين سباق لأول مرة ١٧ سنة.

في شهر أبريل من عام ١٩٢٨، وعمره ٢٢ سنة، كان موعد هوندا مع افتتاح ورشته لتصليح السيارات في بلده، بعدما اقتضى المال اللازم لذلك، وهو استمر في حبه للسيارات والاختراعات، حيث تمكن من اختراع الإطار المعدني لعجلات السيارات، التي كانت خشبية في البداية.

بعد حادثة له في سباق السيارات اعتكف على تصنيع الحلقات الدائرية للراس المتحرك (المكبس) في شرف الاحتراق في المحرك البخاري المسمى البستن، وفي عام ١٩٣٧ اخترع هوندا حلقة البستون الخاصة به!

في عام ١٩٣٨ كان هوندا يصل الليل بالنهار من أجل أن يخترع بستون يبيعه إلى شركة تويوتا، وهو استثمر كل ماله في هذا المشروع، حتى أنه اضطر إلى رهن حلي زوجته، كما رفضت تويوتا قبول العينات الأولية من البستون الذي صممه. استلزم الأمر سنتين من التجارب حتى وافقت تويوتا على الشراء منه، لكنه وقتها احتاج لبناء مصنع كبير ليلبي الطلبات الكبيرة لشركة تويوتا، لكن السلطات اليابانية كانت تستعد لخوض غمار الحرب العالمية الثانية، ولذا منعت بيع الأسمت وقصرته على الأغراض العسكرية.

بعد الحرب، كان الوقود شحيحاً للغاية وغالياً في اليابان، وكان الناس يبحثون عن وسائل انتقال رخيصة جداً، ولذا عمد هوندا لوضع محرك بخاري صغير على دراجاته الهوائية. اخترع هوندا محركاً يعمل على زيت النخيل، يخرج عادمه على هيئة دخان أبيض كثيف، ما دفع العاملين لتسمية هذا الطراز المدخن.

في عام ١٩٥١ أنتج هوندا الدراجة البخارية ذات الشوطين والسعة الأصغر (٩٨ س م) والتي سماها دريم - الفئة E والتي لاقت نجاحاً باهراً بسبب إبداع هوندا في تصميم محركها. في عام ١٩٥٢، قدم هوندا الفئة F من الدراجات والتي حصلت على ٧٠% من إجمالي إنتاج اليابان من الدراجات البخارية في هذا العام، وما هي إلا برهة من الوقت حتى طرح هوندا شركته في البورصة وبدأ في تصدير دراجاته للعالم كله.

المحاضرة [7+8] - ريادة الأعمال

الفصل الرابع: محفزات الابداع والابتكار

أولاً: محفزات الابداع والابتكار	ثانياً: الصفات الشخصية لرائد الاعمال
ثالثاً: الفكرة	رابعاً: الرؤية
خامساً: الابداع والخيال	سادساً: الأساس
سابعاً: المعرفة الصحيحة	ثامناً: تجنب المصائد
تاسعاً: دوافع انشاء المشروع الصغير	عاشراً: قصة نجاح

أولاً: محفزات الابداع والابتكار

غالبا ما يتمتع رواد الاعمال بالطاقة والحماس والدافع الداخلي الذاتي، وينقصهم الخبرات والمال والاعتمادات الرسمية. فجميعنا يقلق من الفشل، إلا ان رواد الاعمال لا يدعون الفشل يقف حائلا بينهم وبين السير قدما الى الامام نحو اهدافهم.

وهناك عوامل عديدة تدفع رائد الاعمال الى الابداع والابتكار، فمنها ما يرجع لسماته الشخصية، ومنها ما يرجع الى البيئة المحيطة، ومنها ما يتعلق بالعمل التجاري او الفكرة ذاتها. وفيما يلي أهم تلك المحفزات التي تشعل الحماس والطموح لدى رائد الاعمال:

ثانياً: الصفات الشخصية لرائد الاعمال

1. **موظف صعب:** بسبب طبيعته المستقلة، وبعضهم فصل من عمله الوظيفي قبل مشروعه الرائد.
2. **صعب الانقياد:** لأنه بطبيعة الحال له اداء بالمنشآت الصغيرة افضل من الاداء في المنشآت الكبيرة التي تعتمد اساسا على الهيكل الضخم والتسلسل القيادي.
3. **ناقد لما حوله:** فهو مبتكر متجدد معادي للجمود.
4. **قائد:** والقيادة صفة اساسية لرائد الاعمال، وفيما يلي قائمة للتعرف على القادة الناجحين :

م	من سمات القادة الناجحين	م	من سمات القادة الناجحين
١	يعتبر المستوى العالي من الاخلاقيات في المقام الأول	٦	الدافع الاصيل للابتكار
٢	الطاقة العالية	٧	التوجه نحو الهدف
٣	القدرة على العمل بالأولويات	٨	بث الحماس والالهام للغير
٤	الشجاعة والرغبة في تحمل المخاطر	٩	صناعة القادة
٥	الالتزام والجدية والمتابعة	١٠	الرغبة في مساعدة الاخرين

لماذا ترغب أن تبدأ مشروعك الصغير؟

أجب عن الأسئلة التالية بمصادقية للتعرف على سبب رغبتك في بداية مشروعك الصغير.

م	لماذا ترغب أن تبدأ مشروعك الصغير؟	م	لماذا ترغب أن تبدأ مشروعك الصغير؟
٧	يجب علي أن أراعي والدي المسنين في المنزل	١	احتاج لمزيد من المال فمرتبي لا يزيد بما فيه الكفاية
٨	أريد أن استقل بأعمالي فقد مللت من العمل لحساب شخص آخر	٢	أشعر بالإحباط لأنني لا أستطيع ان اجد عملا
٩	أستطيع ان ابدأ في مشروع يعتمد على التكنولوجيا في منزلي	٣	ظروفي في العمل غير محتملة، فرتبتي في العمل لا يقدرني
١٠	تقاعدت عن العمل في سن مبكرة ولدي المال والوقت الكافيين لتجربة هذا الخيار	٤	لقد تم تسريحني من عملي، وأشعر بأنني مستعد لأن أستقل بأعمال
١١	لدي الخبرة والوقت الكافي لبحث هذا الموضوع بصورة شاملة	٥	لقد مللت من العمل مع رئيس لا يتمتع بالكفاءة
١٢	لدي المهارات والوقت والحماس والمال اللازم لبدء مشروع خاص	٦	أستطيع أن أنظم حياتي الاسرية بشكل افضل من خلال عملي في المنزل

معالم النجاح ...

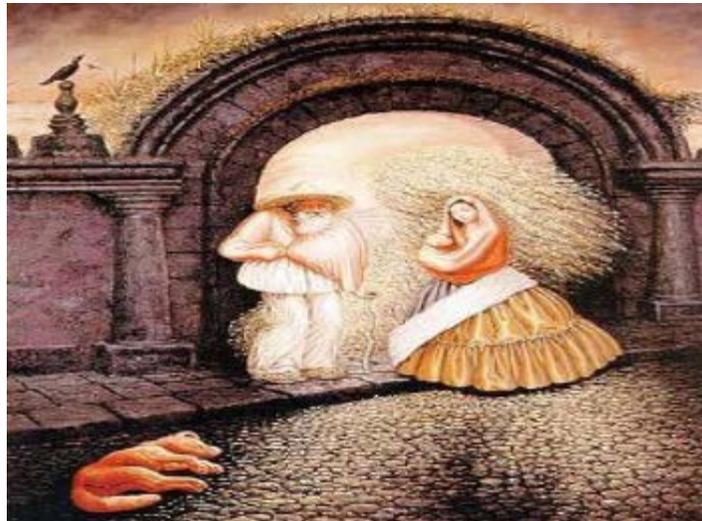
« يقول مايكل لبيوف مؤلف كتاب The greatest management principles in the world ان افضل 10 مكافآت للعمل الجيد هي: المال، التقدير، الاجازات، حصص الملكية، العمل المرغوب فيه، الترقية، الحرية، النمو الشخصي، المتعة، المكافآت »

ثالثا: الفكرة

ان العالم من حولنا مليء بالافكار الخيالية الجيدة التي قد تغير العالم بشكل كبير ولا تحتاج منا الا اغتنام الفرصة، و عليك ان تجد ما يميزك عن الاخرين لتكون رائد/رائدة أعمال ولست مجرد رجل/سيدة اعمال بشكل اعتيادي. نحتاج باستمرار الى هؤلاء الحالمين بالمشروعات والافكار والمنشآت الصغيرة لتحقيق نقلات نوعية في هذا العالم.

معالم النجاح ...

« عزز قدراتك العقلية ... من عوامل نجاح رائد الاعمال القدرة على وضع روابط جيدة فقد أثبتت الدراسات ان القدرات العقلية ان التمارين الذهنية تعزز قدراتك على ادراك الروابط بين الاشياء المختلفة. ومن بين تلك الانشطة التي تشجع خلايا المخ: حل الالغاز، اصلاح آلة، ممارسة الهوايات، بناء الصداقات ... »



المقاييس العالمية لدرجة الذكاء المعروفة ب IQ : General Intelligence Quotient Score : IQ

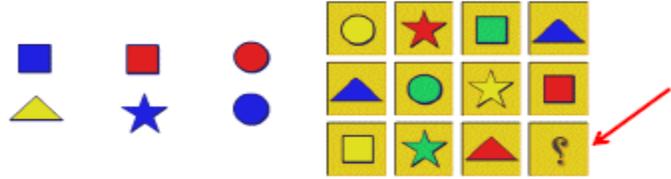
- درجة ذكاء اقل من الحد العام للذكاء : 58 – 68
- الحد العام للذكاء في حدوده الاولى : 68 – 80
- درجة ذكاء جيدة ، الحد العام : 80 – 115
- درجة ذكاء جيدة جدا، اعلى من الحد العام : 115 – 125
- درجة ذكاء ممتازة جدا ويقترّب من حدود العبقرية : 125 – 135
- درجة ذكاء ممتازة جدا وموهوب يكاد يكون عبقريا : 135 – 145
- ذكاء في درجة العبقرية : 145 – 165
- عبقرى بدرجة عالية : 165 – 185
- عبقرى بدرجة عالية جدا ونادرة جدا : 185 – 200

أوجد الرابط:

(١) ما هو العدد الذي يكمل السلسلة التالية: ٢ - ٣ - ٥ - ٨ - ___ ؟

١٧	١٠	١٥	٩	١٢
----	----	----	---	----

(٢) اي من الاشكال التالية يجب ان يحل مكان اشارة الاستفهام ليكمل المجموعة ؟



رابعة: الرؤية

رؤية الاشياء من حوله ... رؤية الناس من حوله ... حلم وواقعية ... حلم ولديه الرؤية لاستكمالها حلم ويبصر طريقه الذي يسعى اليه.
ان 50 % من المشروعات الريادية تفشل خلال السنتين التاليتين.
وهناك 1 من كل خمسة مشاريع أكملت السنتين يظل باقيا خلال الخمس سنوات التالية لبداية المشروع.
الفكرة هامة ولكنها ليست كل شيء، وانما الرؤية توجد الفرق.
إضاءة..

في عام 1986 هاجر كل من "روى" و "برتر سوزا" من المكسيك الى الولايات المتحدة الأمريكية، وعندما وصلا الى الولايات المتحدة سرعان ما اكتشفا انهما بحاجة الى وجود حساب لهما بأحد البنوك وبطاقة الإئتمان، الا ان كان من الصعب على المهاجرين الجدد الحصول على بطاقات ائتمان، وقد اوصلهما تحليلهما المباشر لتسوق الى الايمان بفكرة وجود سوق ضخمة تنتظر من يطرق بابها وهكذا قام الاخوان بتأسيس شركة "netspend" وهي مشروع صغير الغرض منه تقديم الخدمات المالية التقليدية للمهاجرين الجدد والأشخاص ذوي التاريخ الإئتماني المتواضع وباستخدام بطاقات الهاتف التي تم تسديدها كنموذج لهما، قام كل من "روى" و "برتراند" بنسخ هذا النموذج واجراء بعض التغيير عليه لابتكار خطة عمل خاصة ببطاقات الديون المسددة. تم وانتهما الفرصة الحقيقية، فلقد اكتشف الاخوان "سوزا" برنامج شركات الاستثمار في المشروعات الصغيرة (SBA) الخاص بإدارة المشروعات الصغيرة (SBA)، وهذا البرنامج يضمن الاستثمار الذي يقوم به المستثمرون (الذين يطلق عليهم اصحاب المشروعات الصغيرة)، ولان مثل هذا الاستثمار كان مضموناً من قبل ادارة المشروعات الصغيرة (SBA) فقد تشجع اصحاب المشروعات الصغيرة التابعون لبرنامج شركات الاستثمار في المشروعات الصغيرة على استثمار اموالهم في المشروعات التي ربما كانوا سيرفضون الاستثمار فيها مثل "netspend"، ومتسلحة بأموال اصحاب المشروعات الصغيرة التابعين لبرنامج شركات الاستثمار

في المشروعات الصغيرة، أصبح حساب شركة "netspend" 400,000 دولار من لا شيء، واخذ في التزايد، وعند سؤالهما عن نصيحتهما للآخرين ممن سيكونون اصحاب مشروعات تجارية، قدم الإخوان ثلاث قواعد:

1. استكشف الألم او الفاقة التي تواجه العميل والتي يمكنك حلها له.
2. قم بتكوين شراكات وعلاقات يفوز فيها الطرفان.
3. ابدا كالأطفال ولكن فكر كالرجال.

خامسا: الإبداع والخيال

ان الابداع والخيال هي قدرات تحدث اختلاف بالطاقة الانتاجية لاكتساب المعرفة. يقول البرت اينشتاين: ان الخيال شيء أهم من المعرفة ان كنت تسعى الى ريادة الأعمال، فافسح المجال لعقلك بمناقشة افكار جديدة، ولا تكن مغلق وجامد العقل.

معالم النجاح ...

« ان مفتاح النجاح يتمثل في استخدام الادوات المتاحة لك للوصول الى الغايات التي تنشدها. هناك تداخل بين ابداعك وخيالك ورؤيتك وتتداخل ايضا في وسائل التأثير على الناس ودفعهم. يجب ان تكون ملماً بتلك الادوات القوية لتحقيق احلام »

سادسا: الاخلاص

الاخلاص لمواهبك وقدراتك وفكرتك بنسبة 100 % حتى يؤمن بها الآخرون. والاخلاص الصادق في خدمة الناس وان تجعلهم ينجحون وان تكون لك حياة لها معنى ومفيدة.

وتذكر القاعدة الذهبية في الإدارة

$$\text{الإداء} = \text{الرغبة} \times \text{القدرة}$$

والرغبة اساس كبير لزيادة محصلة المعادلة في الوقت الذي لا يوجد انسان على وجه الارض قدراته صفر

إضاءة ...

في عام 1938 كان هناك عالم من شركة "دوبونت، يدعى روى بلونكيت" يجري بعض التجارب على مادة معرفة باسم "تي. اف. اي" وعندئذ احتفظ بعبوة اسطوانة من المادة في بعض الثلج الجاف في نهاية اليوم لحفظها. وفي اليوم التالي كانت الاسطوانة تبدو فارغة، ولكن عندما فتحها اكتشف ان مادة "تي. اف. اي" قد تحولت الى مادة حريرية مترسبة على جدار العبوة، لقد ابتكر " بلونكيت" مادة التيفلون بدون قصد، ولكن على الرغم من بذل قليل من الجهد لتسويق المنتج، وجدت شركة " دوبونت" فوائد صناعية قليلة لمادة التيفلون، وقد تطلب الأمر وجود رجل فرنسي يدعى "مارك جورجيه" الذي سمع في المادة وبدا في تجربتها بقوة الى ان توصل في النهاية الى اكتشاف طريقة لابتكار افضل مادة مانعة لالتصاق الطعام في اواني الطهي في العالم ولا تزال الشركة التي اسسها لبيع اواني الطهي "تيفال" هي رائدة تلك الصناعة في العالم.

معالم النجاح ...

« ان الادب والاخلاق الكريمة تجني لك ربحا وفيرا ، فلا تحرق جسورك أبداً بإساءة معاملة الناس وكل من تربطك بهم أية صلاة بمشروعك حتى المنافسين والمخالفين أحيانا »

سابعا: الاساس

رغم أهمية ودور رائد الأعمال ، الا انه يتعين عدم الاستخفاف بدور بيئة العمل وتحديد اتجاه الحكومة تجاه المشروعات الصغيرة. وكما يقال قديما: من أتى أولا الدجاجة أم البيضة؟ فكذلك نقول: ان هناك اهمية كبيرة بين وجود منظومة بيئة الأعمال المحفزة ورواد الأعمال.... كذلك الحال بين رائد الأعمال والفكرة، فلعل البعض يظن ان الفكرة صنعت رائد الأعمال احيانا ، واخرون يرون ان رائد الأعمال هو من يصنع الافكار دائما ، في حين يرى من يرى ان بيئة الأعمال تدعم أو تقتل فكرة.



ثامنا: المعرفة الصحيحة

من أقوال الامام ابن القيم أنه قبل أن تتعلم عليك أن تتعلم كيف تتعلم. وهكذا الحال بالنسبة لرائد الأعمال، فانه يتعين عليه المعرفة الصحيحة بكل من التسويق، التمويل، المحاسبة، الادارة، القانون، الجوانب الفنية، وغير ذلك (وهو صعب الالمام بكل تلك المعارف وبنفس المهارة)، أو أن يتعلم ما يحتاجه لمشروعه من تلك المعارف من الغير، أو يستعين بالغير (وقد يكون صعبا عليه في المشروعات الصغيرة).

تاسعا: تجنب المصائد

احذر مصائد الاعمال، والتي من أخطرها:

- مصيدة الخبرة التي يكون فيها رائد الاعمال اكثر خبرة بالجوانب الفنية وقل كثيرا بجوانب ادارة الاعمال، في حين يجب ان متمكن بشكل متوازن من كل منهما.
- مصيدة الغرور بالفكرة دون الاستماع الى اراء الغير عنها.

معالم النجاح ...

« لا تكتفي بتقييمك انت الى المشروع وانظر الى تقييمات من حولك ومن قد تكون لهم علاقة مستقبلية بالمشروع قبل واثناء وبعد التنفيذ».

عاشرا: دوافع انشاء المشروع الصغير

- 1- أسباب مالية.
 - 2- أسباب اجتماعية.
 - 3- أسباب عائلية وأسرية.
 - 4- أسباب تحقيق الذات.
- ويجب ان يكون هدف رائد الاعمال نابعا من رغبة حقيقية اساسية ذات اولوية كبيره في حياة رائد الاعمال، اما من كانت اهدافه ثانوية ضعيفة فسرعان ما ستتطفئ وتهدد بالفشل والتوقف.

معالم النجاح ...

« هل ترتبط بمشروع معين بعاطفتك؟ تصفح المجلات الاعلانية وابحث في الفئة التي تنتمي اليها ، فقد تفاجأ بالكثير من الانواع المختلفة من المشروعات التي يبتكرها الآخرون حول هذا الامر».

حادي عشر: قصة نجاح توم ودومينوز بيتزا



دومينوز بيتزا

المحاضره [10+9] - ريادة الأعمال

الفصل الخامس: تحويل الأفكار الى مشاريع:

- أولاً: مكونات انشاء الفكرة.
 ثانياً: مصادر الأفكار لإنشاء مشروع صغير.
 ثالثاً: الفكره واثرها على نجاح رائد الأعمال.
 رابعاً: التفكير الأفقي مقابل التفكير العمودي.
 خامساً: خيارات انشاء المشروع الصغير.
 سابعاً: هل يمكن تطبيق فكرتك؟
 ثامناً: مراحل تطوير الفكرة الى مشروع.
 تاسعاً: كيف تقلل من مخاطر البدء في مشروع جديد.
 عاشرًا: مصادر المعلومات لإنشاء مشروع صغير.
 حادي عشر: قصة نجاح.

أولاً: مكونات انشاء الفكرة.

يجب التوازن بين ثلاث مجموعات من العوامل التي تؤثر على تحويل الأفكار الى مشاريع، وهذه المجموعات هي:

- 1- مجموعة العوامل الخاصة بصاحب العمل.
- 2- مجموعة العوامل الخاصة بالبيئة.
- 3- مجموعة العوامل الخاصة بالمنشأة.

معالم النجاح:

> من أمثلة خلق الاعتراف بالحقوق وشكر صنائع الغير لدى رواد الأعمال.... يقول احد اصحاب براءات الاختراع المتعددة والشهيرة آر بوكينستر: بأنه يدين بشهرته لمحاميته الخاص ببراءات الاختراع ويقول لولاه لسرقت الافكار والاختراعات <

ثانياً: مصادر الأفكار لإنشاء مشروع صغير.

تأتي الفكرة من خلال الخبرة الشخصية وتقديراته الشخصية لسوق العمل ولقدراته وامكاناته الشخصية. ومن اهم مصادر الأفكار بصفة عامة:

1. الخبرة الشخصية كرأس مال بشري Human Capital.
2. التعلم والتدريب.
3. قراءة الكتيبات والأدلة المتخصصة مثل دليل الفرص الاستثمارية وكتيب الواردات.
4. المعرفة بالعلاقات الصناعية.
5. التقليد والمحاكاة.

معالم النجاح:

> عليك ان تسأل نفسك سؤالين: ما الذي يستطيع المنافسون تقديمه ولا يستطيع ان يقدمه؟ وما الشيء الذي يستطيع تقديمه ولا يستطيع المنافسون تقديمه؟ <

اضاءة: مثال بيتزا السريعة FAST PIZZA.

سرفت بيتزا مطعم رأسماله 350 الف ريال ويعمل به 5 عمال، يملك المطعم شركة قابضة تعود ملكيتها للأخوين احمد وعبد العزيز في مدينة الدمام. يقدم المطعم البيتزا السريعة بمذاقها الأصلي وانواعها المختلفة لترضي جميع الأذواق، وتوفيرها بأحجام مختلفة تناسب جميع افراد

العائلة حتى الاطفال وبأسعار معقولة بالإضافة الى المقبلات الصحية والسندوتشات السريعة. تعتمد المنشأة على خدمة تسليم الطلبات، او توصيلها الى المنازل والمدارس والحفلات. مايميز هذه المنشأة انتهاجها نظام غذائي سليم في اعداد الطعام المقدم للزبائن، والحرص على النظافة واعتمادها على تقليل الدهون، واختيار الخضراوات الطازجة بعناية على خلاف غيرها من مطاعم الوجبات السريعة، حيث ينعكس هذا الجهد على مذاق البيتزا، وتقديم العصائر المركزة، كما تتميز المنشأة بتقديم حجم جديد للبيتزا "بيبي بيتزا" الموجهة للاطفال. ظهرت فكرة المنشأة لدى الأخوين عبد العزيز واحمد استجابة للحاجة لإيجاد بديل وطني بمقاييس صحية تضاهي جودة المطاعم غير الوطنية وتتفوق عليها.

ثالثاً: الفكره واثرها على نجاح رائد الأعمال.

السؤال الهام هو: كيف تأتي بالأفكار؟ فهل من خلال الإلهام؟ ام العمل الدؤوب؟ ام الاثنين معاً؟ ويجب على ذلك الدكتور لينوس لينج الحاصل على جائزة نوبل بقوله: لكي تأتي بفكرة جيدة عليك ان تبدأ بعدد كبير من الأفكار ومن ثم تخلص من تلك الفكرة القديمة السيئة التي كنت تفكر بها قبل حصولك على الفكرة الجيدة. والغريب من الناس يتوقف عند الفكرة الثانية او الثالثة والغالبية يتوقف عندما تروق له الفكرة دون البحث للفكرة الأفضل.

رابعاً: التفكير الأفقى مقابل التفكير العمودي.

نشر دي بونو كتابا في 1973 بعنوان التفكير التخيلي الابداعي وطرح فيه فكرة التفكير الأفقى والتفكير العمودي. ويشير الى اعتياد اغلب الناس على التفكير بشكل عمودي بالتدرج بخطوات منطقية للمشكلة. ولم نتدرب على التفكير الافقى في الجوانب الأخرى التي قد لا تتعلق بالمشكلة في حينها، او بالموضوع محل البحث، او بالبدائل الأخرى التي تكون ابعد مما يكفي، وبالرغم من الاختلافات الجوهرية بين كلا النوعين من التفكير الا اننا بحاجة الاكل منهما، ان من ابرز ما يميز التفكير الافقى هو الخروج من التركيز الضيق على المشكلة والوقوع اسيرا لفكرة بعينها. وقد تحتاج الى الحركة العقلية والجسمانية، وقد يقول البعض ان ذلك يفقدني تركيزي، والجواب العجيب لأصحاب التفكير الافقى (ذلك هو المطلوب بأن تخرج من تركيزك الضيق بشكل عمل)، وحاول ان تركز نظرك على نقطة معينة وستجد بعد فترة حالة من الضبابية والتشويش على بصرك في رؤيتها وهو ما يحدث بالضبط اثناء التركيز الزائد على المشكلة.

إدوارد دي بونو (مواليد 19 مايو 1933) طبيب وعالم نفس من مواليد مالطا ويكتب دي بونو بشكل احترافي خصوصاً في مواضيع التفكير الابداعي، المصطلح الذي ابتدعه هو نفسه. دي بونو حالياً مستشار يعمل في العديد من الشركات العالمية مثل كوكا كولا واريكسون. وهو خريج كلية سانت ادوارد من ثم حصل على درجة الطب من جامعة مالطا ليتابع في جامعة اكسفورد ضمن منحة رودس ليحصل على علامات شرف في الفيزيولوجيا وعلم النفس من ثم دكتوراه الفلسفة في الطب. ليمضي في متابعة الدكتوراه PHD في كامبردج وبنفس الوقت ضمن جامعة اكسفورد، وجامعة لندن وجامعة هارفرد، في عام 1969 اسس دي بونو امانة الابحاث الاستعرافية Cognitive Research Trust التي اشتهرت لاحقاً بـ: كورت (CoRT) التي استمرت حتى الان في وضع وتطوير مناهج تطوير تعليمية بناء على افكاره. في عام 1979 شارك في تأسيس مدرسة التفكير مع مايكل هيويت - غليسون. ألف اكثر من 75 كتابا مترجمة لأكثر من 37 لغة.

وقد تحتاج للقراءة حول هذا الموضوع ايضاً تحت عنوان انماط التفكير وفقاً لمن يعيشون ويستغرقون داخل الزمن In Time ومن يعيشون خلال الزمن ويراقبونه Through Time وعلاقة كل منهما بالقدرة والرغبة بالتخطيط، ومدى امكانية التعامل مع الناس من ذوي النمط المختلف عنك، ومدى اهمية التوازن في تنمية القدرات الشخصية بين كلا النمطين (المستغرق في الزمن والمراقب للزمن).

SOONAA

فتجد في الوقت الذي يركز فيه المستغرقون في الزمن In-time على الجودة والتحسين المستمر دون الالتفات للزمن ويرون التخطيط المستقبلي مضیعة للوقت وهم اكثر ميلا للتفاعلات العاطفية والوجدانية، يكون تركيز المراقبون للزمن Through-time مهتمون بالوقت والانجاز في الوقت المحدد واكثر اهتماماً بالتخطيط واقل من حيث التفاعلات الوجدانية والعاطفية.

الخطة ودراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع:

من الهام جداً لنجاح المشاريع ان توجد قبل تنفيذه خطة موثقة ومفصلة عن المشروع.

والخطة هي: أداة تنظيم وتحليل وتقييم المعلومات التي تم جمعها بمعرفة صاحب المنشأة حيث تصف هذه الخطة جميع الخطوات اللازمة للإعداد لبدء المنشأة وتشغيله. وتحتاج لوضع خطتك ان تعرف: ماهو هدفك؟ ماهو الاتجاه المطلوب؟ اين انت؟ الى اين تريد ان تصل؟ ويطلق على الخطة المسبقة للمشروع اسم (خطة المنشأة) او (خطة المشروع).

كما يجب وجود دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع، وهي اكثر عمقاً وتشمل غالباً: خلفية عامة عن المشروع، اهداف المنشأة، دراسات فنية رئيسية اهمها الدراسة السوقية، الدراسة الفنية، الدراسة التمويلية، الدراسة التنظيمية، الدراسة القانونية...

خامساً: خيارات انشاء المشروع الصغير.

قد يمكن للخطوات التالية مساعدة رائد الاعمال في التوصل لقرار صحيح:

- 1- ركز على المعلومات حول المشروع.
- 2- حدد نشاطك ومنتجك المستهدف، والنشاط الخدمي اقل تكلفة تأسيس غالباً.
- 3- تعرف على مهاراتك وخبراتك.
- 4- ادرس الخيارات المتاحة (مشروع جديد، مشروع قائم سابقاً، حق الامتياز، مشروع من المنزل)
- 5- حدد الخيار المناسب.
- 6- توكل على الله وانطلق.

اذا كنت ذا رأي فكن ذا عزيمة ... فإن فساد الرأي ان تترددا.

معالم النجاح...

- تحلى بالصبر. - لا تختبر مشروعاً شديداً الصعوبة. - لا تختبر مشروعاً لا يمكنك المنافسة فيه.

سادساً: الامتياز التجاري Franchise.

هو احد اهم البدائل والخيارات امام رواد الأعمال. وهو طريقة في التجارة تقوم من خلاله الشركة المانحة للامتياز بمنح الاخرين من المنتفعين بحق الامتياز باستخدام اسم الشركة مانحة الامتياز وعلامتها التجارية وسمعتها واجراءاتها وتقنياتها في البيع.



م	مزايا الامتياز التجاري	م	عيوب الامتياز التجاري
١	الاستفادة من خبرة مانح الامتياز	١	التقيد بتعليمات وشروط مانح الامتياز
٢	توفير الدعم والتدريب المستمر	٢	موقف مانح الامتياز أقوى عند التعاقد
٣	امكانية الحصول على تمويل بتقسيط مبالغ تكاليف بدء المشروع	٣	ضرورة دفع قيمة الامتياز من المبيعات، مما يقلل الربحية
٤	شراء المنتجات والمواد والمعدات والخدمات المستخدمة في مؤسستك بصورة مباشرة من مانح الامتياز بأسعار مخفضة	٤	محدودية التصرف بالملكية بسبب شروط مانح الامتياز
٥	الاستفادة من قوة العلامة التجارية في جذب العملاء	٥	إلزام الممنوح بشراء بعض المواد والمنتجات والخدمات من مانح الامتياز، حتى ولو كانت أعلى عن أسعار السوق
٦	مساهمة مانح الامتياز بالإعلان والترويج العام للمنتج	٦	أداء الممنوحين للامتياز في مواقع أخرى يؤثر على سمعة الممنوح

سابعا: هل يمكن تطبيق فكرتك؟

عليك بتعريف دقيق للآتي: - تعريف المنشأة المستهدفة انشائها. - تعريف العملاء. - تعريف المنافسين.

اضاعة ...

لقد وضع مركز "برينستون للبحث الابداعي" قائمة مهام رائعة لتقييم الأفكار التجارية وسوف تساعدك الاجابة عن الاسئلة التالية على تقييم مشروعك او منتجك المستقبلي:

هل فكرت جيداً في جميع المزايا، او فوائد فكرة المشروع؟ وهل هناك حاجة اليها؟

هل حددت بالضبط المشاكل او الصعوبات التي يتوقع لفكرتك ان تحلها؟

هل فكرتك فكرة مبتكرة وجديدة، ام انها خليط ام تعديل جديد؟

ما المكاسب او النتائج الفورية او قصيرة المدى التي يمكن توقعها؟ وهل الارباح المتوقعة مناسبة؟ وهل عوامل الخطورة عوامل مقبولة؟

ما المكاسب التي يمكن توقعها على المدى الطويل؟

هل تحققت من الفكرة عند وقوع اخطاء او عوائق؟

هل هناك مشاكل اخرى يمكن للفكرة ان تحلها، ما التغيرات التي تنطوي عليها؟

ما مدى صعوبة او سهولة تطبيق او تنفيذ الفكرة؟

هل يمكنك ابتكار تنويعات مختلفة للفكرة؟ هل يمكنك تقديم افكار بديلة؟

هل تتمتع فكرتك بجذب طبيعي للمبيعات؟ وهل السوق جاهزة لتلقيها؟ وهل يستطيع العملاء تحمل سعرها؟ وهل سيشترونها؟ وهل يحكمها عامل التوقيت؟

ما الذي يفعله منافسوك. ان وجدوا - في هذا المجال؟ وهل تستطيع شركتك ان تنافسهم؟

هل فكرت جيداً في امكانية مقامة المستخدمين او الصعوبات التي تواجههم؟

هل تلبى فكرتك حاجة حقيقية، ام انها تحتاج لمجهودات تدعيمية واعلانية؟

كم تبقى من الوقت لتتمكن من وضع فكرتك موضع التنفيذ؟

ثامنا: مراحل تطوير الفكرة الى مشروع.**المرحلة الاولى: اختيار المشروع الذي يناسبك:**

- 1- استخدم دفتر الملاحظات.
- 2- كون قائمة بالمشروعات التي تروقك.
- 3- قارن الاختيارات بمدى خبرتك.
- 4- استخدم احلام اليقظة البناءة.
- 5- فكر في اثر المشروع على اهدافك الشخصية والاسرية.

المرحلة الثانية: اختر افتراضاتك:

- 1- ابدأ في اجراء البحث.
- 2- قم بزيارة المشاريع التي تهتمك.
- 3- تعامل مع احد مصادر المعلومات.
- 4- ادرس المنشورات التجارية.
- 5- ناقش افكارك مع اصدقائك وعائلتك.
- 6- احصل على منشورات ادارة المشروعات الصغيرة.

المرحلة الثالثة: اعمل على تطوير مهاراتك الادارية:

- 1- اجر اختبارات الشخصية.
- 2- قم بزيارة ادارة المشروعات الصغيرة.
- 3- احضر ورشة عمل حول انشاء المشاريع الصغيرة وادارتها.
- 4- ابحث عن برامج المشروعات المحلية.
- 5- تعلم كيف تتعامل مع الكمبيوتر.
- 6- تواصل على الدوام مع شبكة الانترنت.
- 7- ابدأ في الاختيارات التمويلية ودراستها.

تاسعا: كيف تقلل من مخاطر البدء في مشروع جديد.

- اكتسب الخبرة المتوازنة والمتنوعة والكافية.
- قدر وشجع دعم اسرتك الصغيرة وتضحياتهم من اجل مشروعك.
- تجنب القرارات المتسرعة واعتمد على الحقائق.
- قم بالتخطيط الجيد مسبقاً.
- اتبع نقاط قوتك وركز على اهتمامك.
- لا تحجل من ترك العمل وكن مستعداً ان تتخلى عن المنشأة اذا اثبتت الحقائق انه يجب عليك ذلك.

عاشرا: مصادر المعلومات لإنشاء مشروع صغير.

- الغرف التجارية.
- المعارض الدولية.
- المجالات التجارية.
- المقابلات الشخصية والبحث عن الخبرات.
- استشر الخبراء.
- الجهات الداعمة.
- المكتبات.
- استفد من المجموعات والمنتديات عبر الانترنت.

حادي عشر: قصة نجاح ... هارلند دافيد ساندرز.

المحاضرة [١١ + ١٢] - ريادة الأعمال

الفصل السادس: ريادة الأعمال والمنشآت الصغيرة:

- أولاً: مقدمة
- ثانياً: مفهوم المنشآت الصغيرة
- ثالثاً: الشكل القانوني للمنشآت الصغيرة
- رابعاً: خصائص المنشآت الصغيرة
- خامساً: الجهات السعودية الداعمة لمنشآت الأعمال
- سادساً: الفرق بين ريادة الأعمال والمشروعات الصغيرة
- سابعاً: قصة نجاح

أولاً : مقدمة

ان اهتمام الدول الصناعية الكبرى بالمنشآت العملاقة لم يشغلها عن الاهتمام بالمنشآت الصغيرة، فقد بلغت نسبة المنشآت الصغيرة بالنسبة الى مجموع المنشآت المنتجة في الولايات المتحدة ٩٠% وفي بريطانيا ٩٥% وفي اليابان ٩٧% مما يشير الى ذلك الاهتمام كما تولي ايضا الدول النامية.

ثانياً : مفهوم المنشآت الصغيرة

تعريف بنك التنمية الحكومي بكندا :

هو المشروع الذي يعمل فيه اقل من ٧٠ فرد، ولا تتجاوز مبيعاته ٢ مليون دولار سنوياً.

تعريف لجنة ولت شاير البريطانية :

هو المشروع الذي يتخذ فيه شخص او اثنان فقط باتخاذ القرارات الرئيسية في مجالات التسويق والانتاج والتمويل والخدمات والبيع دون مساعدة المتخصصين الذين يعملون في هذا المشروع.

المدخل الاحصائي (الكمي) Quantitative Method:

يستوفي الشروط التالية : - عدد العاملين - راس المال - ايرادات المبيعات - حجم الاصول

الطريقة النوعية او الوصفية (الاقتصادية) Qualitative Method.

المدخل النوعي (الاقتصادي) Qualitative Method:

يستوفي الشروط التالية : - استقلال الادارة - مصدر توفير راس المال

- العمل في منطقة مشتركة بين العاملين والملاك - حجم المشروع نسبياً مع الصناعة

مجالات أنشطة المشروعات الصغيرة:

- الصناعة - التجارة - الزراعة - الخدمات - الثروة الحيوانية

ثالثاً : الشكل القانوني للمنشآت الصغيرة

١- المنشأة الفردية :

وتتميز بالاتي : - بذل اقصى جهد صاحب المنشأة - وجود دوافع الى الابتكار والتجديد - المرونة في التشغيل

ويعاب عليها الآتي :

- ✓ الاعتمادية على قدرات صاحب المنشأة
- ✓ الارتباط بحياة صاحب المنشأة
- ✓ عدم القدرة على الصمود بمنافسة المنشآت الكبيرة

٢- الشركة :

ويكون فيها قيام المنشأة بأكثر من شخص واحد، وتأخذ شخصية اعتبارية (معنوية) منفصلة عن شخصية مالكيها. وتأخذ واحد من اثنين من الأشكال (شركات الأشخاص ، وشركات الأموال).

جدول الشكل القانوني للمنشآت

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- المسؤولية غير محدودة ٢- صعوبة الحصول على قروض ٣- صعوبة التوسع في العمليات
شركات الأشخاص تقوم على الاعتبار الشخصي وعلى الثقة المتبادلة بين الشركاء	شركات التضامن	المسؤولية عن ديون الشركة غير محدودة وتضامنية مع سائر الشركاء وتمتد الى الاموال الخاصة لكل منهم	الإدارة لشخص يتم اختياره بإجماع الشركاء	١- المسؤولية عن الديون غير محدودة ٢- الحصص في الشركة غير قابلة للتداول ٣- لا يدخل شريك جديد الا بموافقة جميع الشركاء ٤- الشريك المتضامن تاجر لذا لا يجوز للموظف ان يكون شريك متضامن
	شركة توصية بسيطة	تتكون من: ١- شركاء متضامنون مسئولون شخصياً وتضامنياً عن ديون الشركة ٢- شركاء موصون اي اصحاب اموال وخارجين عن الإدارة ومسئولون عن ديون الشركة بقدر حصصهم في راس المال ٣- لا يزيد عدد الشركاء على ٥٠	المدير يتم اختياره من الشركاء المتضامنين اما الشريك الموصي فلا يجوز له ادارة الشركة	نفس عيوب شركة التضامن بالإضافة الى امكانية انتهاء الشركة في حالة وفاة احد الشركاء
	شركة المحاصة	شركة مستترة عن الغير تعقد بين شريكين او اكثر للقيام بأعمال يؤديها احد الشركاء باسمه واقتسام ما ينتج عنها من ربح (العلاقة بين الشركاء داخلية ولا وجود للشركة امام الغير)	١- شروط عامة وخاصة لصحتها ٢- ليس للشركة موطن ولا جنسية ٣- ليس لها ذمة مالية منفصلة عن ذمم الشركاء (مسؤولية الشريك القائم بالعمل دون الشركاء الاخرين) ٤- حصصها ليست اسهم قابلة للتداول ٥- ليس لها مدير يعمل باسمها	

<p>تحتاج الى اجراءات للتأسيس والترخيص</p>	<p>١- لا عبرة لشخصية الشريك ٢- لا تنفض بموت او افلاس احد الشركاء ٣- المسؤولية فيها محدودة ٤- لا يعتبر المساهم تاجراً ٥- قابلية الاسم للتداول ٦- الادارة: مجلس ادارة وجمعية عمومية</p>	<p>كل شريك فيها مسئول بقدر حصته في راس المال. حيث يقسم رأسمالها الى اسهم متساوية القيمة وقابلة للتداول.</p>	<p>شركة مساهمة</p>	<p>شركات الاموال تقوم على الاعتبار المالي اي على ما يقدمه كل مالك من اموال</p>
	<p>١- شركاء متضامنون وموصون ٢- الشريك المتضامن يتولى ادارة الخاجية. ٣- تختلف عن شركة التوصية البسيطة في أن اسهم الموصين قابلة للتداول. ٤- الشريك الموصي غير تاجر. ٥- قواعد الادارة فيها نفس القواعد في التوصية البسيطة.</p>	<p>شركة تتكون من فريقين من الشركاء: - فريق يضم على الاقل شريك متضامن مسئول في جميع امواله عن ديون الشركة. - وفريق يضم شركاء مساهمين عندهم على الاقل اربعة مسئولين بحدود حصصهم في رأس الماس.</p>	<p>شركة التوصية بالأسهم</p>	
<p>حالات بطلان الشركة ذات المسؤولية المحدودة : ١- زيادة عدد الشركاء على خمسين ٢- تأسيس الشركة عن طريق الاكتتاب العام. ٣- اشتراك احد الاشخاص المعنويين. ٤- اذا لم يتضمن عقد الشركة توقيع جميع الشركاء او وكلائهم. ٥- اذا لم تدفع الحصص كاملة عند التأسيس. ٦- اذا زاد عدد الشركاء على عشرين ولم يعين في العقد مجلس مراقبة.</p>	<p>١- تتحدد مسؤولية كل شريك بقدر حصته في راس المال. ٢- لا يسمح لها بمزاولة اعمال البنوك. ٣- يسمح للاشخاص الطبيعيين بالمساهمة فقط بخلاف الشركات المساهمة. ٤- يقسم رأس المال الى حصص متساوية القيمة. ٥- لا تنتهي الشركة بوفاة احد الشركاء.</p>	<p>تشبه شركات الاموال في الاتي : ٣- القرارات بالتصويت ٤- اذا زاد عدد الشركاء على عشرين لزم تكوين مجلس مراقبة. ٥- ملزمة بتكوين احتياطي نظامي. ٦- لا تنحل بوفاة احد الشركاء. تشبه شركات الاشخاص في الاتي : ٢- لا يزيد عدد الشركاء على خمسين ٣- لا تطرح الصكوك للاكتتاب . ٤- الحصص غير قابلة للتداول.</p>	<p>شركة وسط بين شركات الاشخاص والاموال وهي تتكون من شريكين او اكثر مسئولين عن ديون الشركة بقدر حصصهم في رأس المال ولا يزيد عدد الشركاء على خمسين شريكاً</p>	<p>شركة ذات المسؤولية المحدودة</p>

رابعاً : خصائص المنشآت الصغيرة

- | | |
|---|---------------------------------|
| ١- سهولة التأسيس | ٢- نمط الملكية المحلية |
| ٣- المعرفة التفصيلية بالعملاء والسوق | ٤- قوة العلاقة بالمجتمع |
| ٥- المحافظة على استمرارية المنافسة | ٦- مرونة الادارة وسهولة الانشطة |
| ٧- النمط الشخصي في الادارة (نمط الشخص الواحد) | ٨- التجديد والابتكار |

قائمة لمراجعة المشروع الخدمي ..

قبل ان تبدأ مشروعاً خدمياً، استخدم قائمة الفحص التالية في مراحل البحث			
م	قائمة الفحص	نعم	لا
١	هل لديك معرفة شاملة بهذا النشاط؟		
٢	هل انت مستعد لمسايرة احدث التطورات من خلال التعليم؟		
٣	هل هناك طلب حالي على الخدمة التي تنوي تقديمها؟		
٤	هل سيكون هناك احتياج لهذه الخدمة خلال الفترة التي تتراوح ما بين ٥-١٠ سنوات مقبلة		
٥	هل يمكنك ان تضع معدلات اسعار قادرة على المنافسة دون حدوث خفض كبير بالاسعار؟		
٦	هل يستطيع عميلك المثالي دفع مقابل خدماتك؟		
٧	هل تعرف المنافسة الموجودة على مقربة منك في دائرة طول نصف قطرها عشرة اميال؟		
٨	هل تعرف حدودك الجغرافية؟		
٩	هل تفهم مسئوليتك القانونية اذا حدث خطأ؟		
١٠	هل تعرف التغييرات التي يحتمل ان تطرأ على هذا المجال في المستقبل القريب؟		
١١	هل انت مستعد للتغير حسب اتجاهات المجال؟		

إضاءة:

- تمكنت احدى الشركات الأمريكية من ابتكار لصقة يمكن استخدامها في امداد الجسم بالدواء من خلال الجلد. وخلال خضوع اللصقة للتجربة تم اكتشاف ان اللصقة تمتص بعض المواد من الجسم، وقد استغلت الشركة هذا الاكتشاف في تطوير اللصقة التي تستخدم لمراقبة نسبة الجلوكوز لدى مرضى السكري (Green 2005).

- بناء على المثل العربي القائل " الحاجة ام الاختراع " قام صاحب ورشة حدادة سعودي بابتكار جهاز خاص بضغط التمر بعض كنزه (حشوه) وذلك كبديل للطريقة القديمة وهي استخدام قطع الجبس او البلوك الثقيلة لأداء هذه المهمة.

خامساً: الجهات السعودية الداعمة لمنشآت الأعمال:

الجهات الداعمة لرواد الأعمال:

توجد عدة جهات تقوم بدعم رواد الاعمال في العالم العربي وقد اخترنا الجهات التي تدعم ريادة لاعمال في المملكة العربية السعودية وهي جهات من القطاع العام واخرى من القطاع الخاص نلخصها في الجدول الآتي:

نوع الدعم	تاريخ التأسيس	الجهة
دعم معنوي: التوصية في الخطة الخامسة ١٠-١٤٢٠هـ والخطة السادسة ٢٠-١٤٢٥هـ والخطة السابعة ٢٥-١٤٣٠هـ وحتى الخطة التاسعة ١٤٣١-١٤٣٦هـ بالاهتمام بتنمية المنشآت الصغيرة وتطويرها للتغلب على المعوقات التي تواجهها وتشجيع التسهيلات النظامية والتمويلية لها.	منذ عام ١٩٧٠م	خطط التنمية
دعم مادي: تمويل مجالات التنمية الاقتصادية والاجتماعية من خلال تقديم قروض يسدد على 20,000 ريال بحد اقصى 36,000 للمواطنين الذين لا تقل دخولهم عن اقساط شهرية لا تتجاوز ٥ سنوات مقابل رهن او كفالة.	١٩٧١م (١٣٩١هـ)	بنك التسليف (مؤسسة تمويل حكومية)
يقدم بنك التسليف قروض لخريجي مراكز التدريب المهني ومدارس التعليم التقني ريال 100,000 وخريجات مراكز التدريب على التفصيل والخياطة بحد اقصى قدره	١٣٩٩هـ	القروض المهنية (اول برنامج تمويلي مقدمه بنك لتسليف لإقراض المنشآت الصغيرة)
صندوق غير هادف للربح يقدم دعم مادي وفني للشباب الراغبين في مزاوله العمل الخيري وذلك بحدود ٢٠٠ ألف ريال كحد اعلى.	١٤٢٥/٥/٢٠هـ ٢٠٠٤/٧/٨م	صندوق المنوية (مؤسسات خيرية)
يهدف هذا الصندوق الى دعم المنشآت الصغيرة من خلال تقديم قروض حسنة لإقامة مشروعات استثمارية او تطوير المنشآت القائمة. كما يقدم اعانات مالية وعيادية ودراسات استثمارية. تقديم اعانات وقروض للمزارعين. يشمل وحدة لأقراض المنشآت الصناعية الصغيرة ومتابعة تنفيذ مشاريعها وتقديم المشورة الفنية.	١٤٢٣/١٠/٢٥هـ	الصندوق الخيري الاجتماعي
اهدافه: - تقديم اعانات تأهيل القوى العاملة وتدريبها على الوظائف في القطاع الخاص. - تحمل نسبة من راتب من يتم توظيفه في منشآت القطاع لخاص بعد تدريبه وتأهيله. - تقديم قروض المنشآت لتأهيل وتدريب القوى العاملة.		صندوق تنمية الموارد البشرية
مركز تابع لجامعة الملك سعود مهمته تنمية التفكير الريادي واقتصاديات المعرفة من خلال منظومة متكاملة من الانشطة الهادفة نحو تطبيق مفهوم المجتمع المعرفي وتتمحور انشطته حول خمسة مجالات رئيسية هي: التعليم والتدريب والاستشارة والبحث والاتصال	١٤٢٩هـ	مركز ريادة الاعمال جامعة الملك سعود
تدعم المؤسسة قطاع المنشآت الصغيرة من خلال العديد من الجهود مثل: - التدريب من خلال المعاهد والكلبات. - انشاء مراكز متخصصة لدعم المنشآت الصغيرة فنياً ومالياً.		المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني

جهات داعمة لرواد الأعمال من القطاع الخاص في المملكة العربية السعودية:

نوع الدعم	تاريخ التأسيس	الجهة
- تم انشاء وحدات خاصة بالمنشآت الصغيرة في كل من الرياض-الشرقية-جدة وذلك لتقديم الدعم الفني والبحثي لها. - تنظيم دورات وبرامج تدريبية لأصحاب المنشآت الصغيرة في مجالات عديدة (الادرة – التسويق – المحاسبة ...الخ) - المشاركة في عضوية العديد من اللجان الحكومية بهدف تنمية المنشآت الصغيرة وحاضنات المشاريع لدعم هذه المنشآت.		الغرف التجارية
تقديم القروض قصيرة الاجل لدعم المنشآت الصغيرة		البنوك التجارية
اسسته مجموعة البترجي بالتعاون مع منظمة الامم المتحدة وذلك لدعم المنشآت الصغيرة من خلال انشاءها حاضنة لصغار الاعمال.		المعهد السعودي لتطوير الاعمال
يهدف الى دعم الشباب والشابات الراغبين في تأسيس مشروع صغير ومن برامجه: - صندوق دعم انشاء المشاريع الصغيرة في حدود ١٠٠ ألف ريال يتم السداد بعد أشهر من بداية المنشأة وعلى اقساط ميسرة خلال ٤ سنوات. - مشروع تملك سيارة الاجرة العامة ويتم السداد باقساط اسبوعية ٥٠٠ ريال مع تقديم سيارة حديثة مغطاة تأمينياً وكاملة التجهيزات وشاملة الصيانة. - برنامج تملك سيارات النقل. - برامج التدريب على المهن والحرف للشباب والشابات مثل: الخياطة، الحلاقة الخ		برنامج عبداللطيف جميل (من برامج شركة عبداللطيف جميل لخدمة المجتمع)
صندوق غير هادف للربح أنشأته جمعية الملك عبدالعزيز الخيرية النسائية في القصيم وذلك لتقديم قروض ميسرة للنساء يسدد على اقساط بعد بداية المنشأة بخمسة أشهر.		صندوق القروض الدوارة
نشأت في بعض مناطق المملكة برامج تهتم بتوطين الوظائف من خلال البرامج التدريبية والتأهيلية المختلفة مثل: - برنامج الامير فيصل بن بندر بن عبدالعزيز - برنامج الامير محمد بن فهد بن عبدالعزيز - برنامج الامير عبدالمجيد بن عبدالعزيز ال سعود	١٤٢٣هـ	برامج توطين الوظائف

سادسا : الفرق بين ريادة الأعمال والمشروعات الصغيرة

يكثر الخلط بين ريادة الأعمال والمنشآت الصغيرة فهناك من يبدأ مشروعاً منشأة صغيرة او ناشئة ويعتبر نفسه رائد اعمال، بل ان هناك جهات تقوم برعاية مشاريع صغيرة وتسمي اصحابها رواد اعمال، وهناك مؤسسات عامة وخاصة تمويل مشاريع منشآت صغيرة وتسميها للأسف بمشاريع ريادة الاعمال. ما ان هناك من يستخدم في بعض الكتابات مصطلحات ريادة الاعمال لتدل على نفس معنى المنشآت الصغيرة، في حين ان هناك فرقاً بين المفهومين. ولكي نبدأ بالتفريق العلمي فإننا نطلق من التعريف العربي لريادة الاعمال بأنها " انشاء مشروع اقتصادي حر يتسم بالابداع ويتصف بالمخاطرة." ويرى peter drucker ان المفهومين مختلفين بالرغم من وجود كثير من الصفات التي يلتقيان بها. الا ان ريادة الاعمال بمفهومها العلمي السليم تتميز باربعة صفات تجعلها مختلفة عن المنشآت الصغيرة .

تتلخص هذه الصفات بما يلي :

١- مقدار خلق الثروات

فالمشروعات الصغيرة تهدف الى توليد دخل مستمر ومرضي لصاحبه يكون افضل من التوظيف التقليدي. اما ريادة الاعمال فتهدف الى انشاء ثروة مستمرة ودائما يتجاوز مداها الاحلام البسيطة الى بناء الثراء الكبير. وهذا يعني ان رائد الاعمال يتوقع ان يقفز به مشروعه الى عالم الثروة، ولا يمكن ان ينتج ذلك الا بأن مشروعه يقدم اضافة مبتكرة ذات قيمة تجعل من خلق الثروة ممكناً ومحتملاً .

٢- سرعة بناء الثروة

ان المشروعات الصغيرة تبني ثروتها عادة عبر حياة صاحبها وفق وقت زمني طويل، فالمشروع الصغير يبقى عادة مدة طويلة وهو على حاله مشروعاً صغيراً، وقد لا يتطور في الظروف العادية في حين ان مشروعات ريادة الاعمال تحقق الثروة الريادية بينها رائد الاعمال خلال زمن قياسي في حياته العملية لا تتجاوز عادة خمس الى عشر سنوات.

٣- المخاطرة

المشروعات الصغيرة تنشد الأمان والتقليدية وتبتعد عن المخاطرة اذا انها ذات تقليد مشابه لكثير من غيرها من المشروعات الصغيرة. اما ريادة الاعمال فتتميز بالمخاطرة العالية، وهي الثمن الذي يتوقع لرائد الاعمال ان يدفعه مقابل الثراء. وبغير المخاطرة فإن الريادة تزول وتكون مشروعاً صغيراً.

٤- الابتكار والابداع

ريادة الاعمال تتصف بالابتكار والابداع وتحويل تلك الافكار الى منتجات وخدمات مربحة، وهي اكثر بكثير مما يمكن ان تتصف به المنشآت الصغيرة. هذا الابتكار والابداع يحقق لريادة الاعمال الميزة التنافسية المستدامة التي تخلق الثروة. ويمكن ان تظهر تلك الابداعات والابتكارات بصيغة منتجات جديدة، او خدمات ذات قيمة مضافة، او اساليب ادارية وعملية وتقنية جديدة. اما المنشآت الصغيرة فلا تلزم اي ابداع او ابتكار بل انها تعتمد على تقليد الاخرين مع شئ بسيط من الاختلاف لا يرقى الى مستوى الابتكار والابداع. ولنا ان نتصور كم من المشروعات الصغيرة سميهاها بالخطأ ريادة الاعمال ، فجنينا على المفهوم وهضمنا حق الرواد الحقيقيين.



قصة نجاح

الضرائشيز سر نجاح ماكدونالدز ..

ولد في أكتوبر عام ١٩٠٢م في إلينوي. لم يذهب إلى المدرسة قط . بالمقابل كان دائما يحلم والكتب وكانت الشيء المفضل له. كان يحب الإثارة "action" . ويحلم كيف يمكنه التعامل مع كثير من الأشياء.

عندما كان عمره ١٥ سنة كذب على الصليب الأحمر ليصبح سائقاً لسيارة إسعاف. كانت حين ذلك الحرب العالمية مشتتة و Knoc كان يريد أن يكون حاضراً مع الحدث وعمل ما يقدر عمله وذهب إلى Connecticut للتدريب ولكن الحرب انتهت قبل أن يستطيع تطبيق ما تعلمه.

وفي عام ١٩٥٤م وصلت أخبار مطعم الهمبرغر إلى راي كروك الشاب الذي كان يسوق ماكينات خلط الحليب تدعى ملتيميكسر، وعرف أن المطعم يشغل ٨ ماكينات.

توجه كروك إلى المطعم ليسوق ماكينته وفوجئ لدى مكوته بعض الوقت في المطعم بسرعة الخدمة والنظافة، ولاحظ مدى تعلق الناس بوجبات الهمبرغر السريعة، فخطرت ببال الرجل فكرة التوسع في أعمال المطعم في أنحاء الولايات المتحدة، وبدلاً من تسويق ماكينته طرح كروك على الأخوين ماكدونالدز الفكرة، وعرض نفسه كشريك بعد أن يحصل على حق حصري باستخدام الاسم في استثماره.

في عام ١٩٥٥م اختار الشركاء اسم Me donald's Systems Inc. وتم تغيير الاسم بعد خمس سنوات إلى MC donald's Corporation أخذ منهم وكالة وفتح أول مطعم له في Des Plaines Illinois عام ١٩٥٥م. في السنة التالية أسس Franchise Reality Corp. وأجر أراضي لمشاريعه.

وبعد عشر سنوات أصبحوا ٢٠٠ مطعم حول أمريكا، وبعد ٦ سنوات اشترى من الأخوة المطعم بـ ٢,٧ مليون دولار، حينها حصل على السيطرة الكاملة للمشروع. كان مهتماً أن يجعل السلسلة كبيرة جداً. هم كانوا مقتنعين بما لديهم ولم يهتموا أن تكثر المطالبات أو يأخذوا أخطار كبيرة. ترك أساسيات عملهم في التجارة وحاول أن يعمل تحسينات في مكان آخر.

وفي عام ١٩٦٣م افتتح ٥٠٠ مطعم - وقدم الهمبرغر رقم مليار وأطلق مهرجه المعروف. وأصبح مشهوراً والمهرج أصبح محبوباً ومألوف لدى ٩٦ ٪ من الأطفال الأمريكيين. كما أن الاسم أصبح معروفاً أكثر من اسم رئيس أمريكا نفسه. وفي عام ١٩٧٤م عين مكانه شخص آخر ليدبر الشركة. وفي عام ١٩٨٤م توفي بتزلة قلبية عن عمر يناهز ٨١ عام. بعد ١٠ أشهر من مماته باعت الشركة الهمبرغر رقم ٥٠ مليار.

اليوم تستقطب "ماكدونالدز" يومياً نحو ٥٢ مليون شخص في مطاعمها البالغ عددها أكثر من ٣٠ ألفاً في أكثر من ١٢٠ بلداً حول العالم. كما حققت "ماكدونالدز" مبيعات بلغت ٢٣ مليار دولار في نهاية ٢٠٠٧م.

المحاضرة [13] + [14] - ريادة الأعمال

الفصل السابع: نجاح وفشل المشروعات الصغيرة:

- أولاً: مقدمة.
- ثانياً: فشل المشروعات الصغيرة. ثالثاً: مشكلات البيئة الخارجية.
- رابعاً: مشكلات البيئة الداخلية. خامساً: نجاح المنشآت الصغيرة. سادساً: العوامل الشخصية.
- سابعاً: العوامل المتعلقة بالمنشأة. ثامناً: العوامل المتعلقة بالبيئة. تاسعاً: كيف يمكن أن تتجنب الفشل؟
- عاشراً: قصة نجاح.

أولاً: مقدمة.

نظراً لأهمية المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الوطني، فإن تعثرها أو فشلها يمثل أهمية مضاعفة على المستوى الفردي والوطني. ولل فشل معان متعددة ولكن الغالب في مفهوم الفشل بريادة الأعمال هو توقف المشروع مع بعض الأعراض السلبية التي من أهمها الافلاس. كما أن ذلك لا يتعارض مع مفهوم انه لا يوجد فشل وانما خبرات وتجارب، حيث انها تجربة بالنسبة الى الرؤية المستقبلية. وكما سبق التوضيح حول نسب توقف المشروعات الريادية والمشروعات الصغيرة. فإن كل 100 مشروع صغير يتبين الآتي:

- 50 منهم يتوقفون خلال سنتان من بدء المشروع.
- 40 منهم يتوقفون قبل إكمال 5 سنوات من بدء المشروع.
- 10 منهم فقط يستطيعون إكمال فترة أطول من 5 سنوات، ومن ينجح منهم قد لا يتعدى 2 فقط.

ثانياً: فشل المشروعات الصغيرة.

1. فشل رسمي Formal Failure:

وهو تصفيه إجبارية للمشروع من خلال السلطات وتصفية المديونيات وإشهار الافلاس بشكل رسمي. وهي حالة خطيرة يصل إليها المشروع تستدعي تدخل السلطات والجهات الرسمية أو المالية لضمان إلتزامات على المشروع تجاه الغير، بعد تخطيها الحدود المقبولة والمسموح بها التي يمكن تداركها من خلال إدارة المشروع أو السماح لصاحب المشروع بمعالجتها.

2. فشل شخصي Personal Failure:

وهو تصفية اختيارية للمشروع من خلال صاحب المشروع بنفسه وعدم القدرة على الوفاء بالإلتزامات. وهو جوهر عملية نجاح الأعمال سواء على بالتطبيقات الريادية او بالمشروعات الصغيرة. وقد يتوقف صاحب المشروع بقرار احترافي لوجود خلل سابق بالدراسات او لوجود متغيرات مستجدة وحقائق توجب توقفه ولا يعتبر فشل بقدر ما يعتبر نوع من ذكاء الأعمال في جوهره بينما قد يصنفه البعض على انه فشل من الناحية الشكلية.

أسباب فشل المشروعات الصغيرة:

1. أسباب داخلية:

خاصة بصاحب المشروع ومنها، نقص الخبرة وعدم توازنها إلخ. وهي أسباب بداخله. وبعضها قد يتعلق بالسمات الفطرية له. أو بالمهارات المكتسبة. أو بالقدرات الأساسية للمشروع. أو لخلل بالتوازن المطلوب بين جوانب (الإدارة، الأعمال، الفنية).

2. أسباب خارجية:

أسباب خارجة عن صاحب المشروع ومنها، التضخم والبطالة والضرائب والمنافسة والتمويل إلخ. وهي لا تقل أهمية عن الأسباب التي تعود الى راند الأعمال. حيث أن هناك نجاح تعيقه الإجراءات الرسمية أحياناً، أو التطبيق الخاطئ للإجراءات الرسمية. كما أن هناك متعثر تساعده الإجراءات الرسمية على اجتياز تعثره، أو يعينه تطبيق روح الإجراءات الرسمية بشكل صحيح.

أهم 10 عوامل (مخاطر) تهدد نجاح المشروعات الصغيرة من وجهة نظر بعض الكتاب:

م	Sharon	W.Gibb Dyer	Harold P. Welsch	Janet Harris-Lange (بالنسبة لسيدات الأعمال)
1	عدم المعرفة بكيفية إدارة وتشغيل المشروع.	عدم القدرة على التفكير الاستراتيجي.	ادعاء أسباب خارجية للفشل	عدم القدرة على توفير رأس المال
2	قصور في التعامل مع الغير	ضعف شبكة الأعمال بين موارد المشروع.	ضعف التخطيط	نقص العمالة المدربة
3	ضعف التمويل وإدارة الأموال.	ضعف علاقات التضامن مع الغير.	عدم توافر المعلومات المناسبة.	عدم أخذ عمل المرأة مأخذ الجد.
4	النمو السريع بدون تحكم.	عدم القدرة على مواجهة الضغوط.	ضعف التوجيه بالسوق	عدم توافر معلومات عن الملاك من الإناث
5	نقص التخطيط الاستراتيجي	عدم التوازن في حياة رائد الأعمال.	الفشل في التفويض.	عدم القدرة على مواجهة التشريعات الحكومية.
6	عدم القدرة على الابتكار.	عدم القدرة على تكوين فريق.	تعدد الأدوار التي يقوم بها رواد الأعمال.	صعوبة الحصول على عقود عمل مع الحكومة.
7	عدم وجود معاونين للمالك/ المدير	قلة التزام وجهد المالك/ المدير	عدم المرونة	ارتفاع تكلفة تطوير تكنولوجيا خاصة
8	قصور في الإتصال بالبيئة الخارجية.	التأخير في تنفيذ بعض التصرفات.	الرغبة في المستوى المعيشي الفاخر.	عدم توافر عمالة مؤهلة للعمل في مجال الخدمات.
9	الفشل في التعرف على نقاط القوة أو الضعف.	السلوك غير الأخلاقي أو غير القانوني.	نقص المعلومات المرئدة.	ضعف التدفق النقدي.
10	عدم تقبل النقد أو الإستفادة منه.	ضعف القدرة على التعبير وإقناع الآخرين.	عدم القدرة على مسايرة التطورات.	ارتفاع تكلفة التأمين.

ثالثاً: مشكلات البيئة الخارجية.

- الركوند الإقتصادي.
- المنافسة.
- نقص الأيدي العاملة المدربة.
- المشكلات التمويلية (خارجياً).
- مشكلة الضريبة.
- المشكلات الإجتماعية.
- مشكلات الإستثمار.
- مشكلة نقص المعلومات.
- المشكلات التسويقية.

رابعاً: مشكلات البيئة الداخلية.

1. المشكلات الإقتصادية الداخلية:

وهي تلك المشكلات المتعلقة بالبيئة الإقتصادية داخل المشروع. والجوانب الخاصة بالتمويل وإدارة الإمدادات والتوريد والماليات بداخله. وكذلك الجوانب الربحية والمحاسبية المتنوعة التي قد تتسبب في فشل المشروع أو تعثره وتوقفه. ومنها ما يتعلق بالموارد البشرية أو بالتوريدات أو بحقوق الغير من خارج المشروع أو بجدولة التعاملات البنكية والتمويلية وخلافه.

2. المشكلات الإدارية:

وهي تلك المشكلات المتعلقة بإدارة التسويق، والموارد البشرية، والإنتاج، والمالية، والوظائف الإدارية الأساسية المختلفة في التخطيط والتنظيم والتوجيه والرقابة بشكل يتسبب في تعثر المشروع وتوقفه. والوقوع أحياناً في مصيدة الخبرة التي لا يتوازن فيها صاحب المشروع ومديره في مهاراته وقدراته الفنية والإدارية وبمجال الأعمال.

خامساً: نجاح المنشآت الصغيرة.

عوامل مرتبطة بالأنشطة الإدارية والوظيفية	عوامل مرتبطة بالمالك/ مدير المشروع
الإهتمام بالتخطيط المسبق. بالنسبة لخصائص التشغيل يجب توافر: القدرة على ابتكار تكنولوجيا إنتاج جديدة. توافر الموارد اللازمة للتكيف مع التكنولوجيا الجديدة. القدرة على توفير العمالة المناسبة عند مستوى أجور تنافسي. بالنسبة لإستراتيجية المنافسة لابد من توافر ميزة تنافسية خاصة: . التخصص في المنتجات. . التخصص في العملاء. . كلاهما (المنتجات والعملاء).	خلال أول 3 سنوات من عمر المشروع لابد من توافر: الثقة بالنفس. التفرغ الكامل للعمل. العمل بجد لفترة طويلة خلال اليوم، مع القدرة على التوقف عن العمل في الوقت المناسب. المعرفة السابقة بطبيعة المنتجات/ الخدمات التي سيتم التعامل فيها. خصائص رائد الأعمال الناجح: الصحة الحس الجيد بالزمن، الثقة، الابتكار، الاستقلال، الأخلاق، التكيف، الحكم الجيد، التخيل. العمر: يتراوح بين 31.50 سنة. التعليم: متوسط فترة التعليم 14 سنة. الخبرة: متوسط فترة الخبرة في مجال العمل 13 سنة. توافر خبرة إدارية وإعطاء الجزء الأكبر من وقت العمل للمهام الإدارية الإستراتيجية وتفويض المهام الروتينية. العوامل التي تؤثر على الأداء الجيد للمدير/ المالك: . الوقت المقضي مع العميل. . الوقت المقضي في التخطيط. . الوقت المقضي في العمل.

سادساً: العوامل الشخصية.

- طول فترة العمل اليومي وغالباً يسود نظام الدوامين.
- السمات القيادية.
- الإنضباط في العمل.
- السمات الفنية.
- إجادة العديد من المهارات الهامة.
- السمات الإستثمارية.

سابعاً: العوامل المتعلقة بالمنشأة.

- الدراسة الأولية.
- تطوير القدرات الإدارية.
- تطوير القدرات التسويقية.
- تطوير القدرات المحاسبية والمالية.

ثامناً: العوامل المتعلقة بالبيئة.

- التخطيط المركزي.
- التنسيق مع جهات التمويل.
- دعم وتطوير رواد الأعمال.
- المساعدات للتسويق المحلي والعالمي.
- تنمية وتطوير المشروعات الصغيرة.
- التنسيق بين الجهات الحكومية المعنية.
- التكامل مع المشروعات الكبيرة.

- افهم مشروعك بعمق.
- تطوير خطة عمل ملائمة.
- ادارة مصادر التمويل.
- ادارة الأشخاص بنجاح.
- فهم القوائم المالية.
- اهتم بنفسك.

عاشراً: قصة نجاح.



قصة نجاح

الفلاح الذي أصبح مليونيراً

ولد روبرت ماكورميك والمولود في عام ١٧٨٠م في أمريكا، والذي عمل كمزارع ثم انتقل للعمل في ورشة حدادة يصنع للمزارعين معداتهم ويصلحها لهم، لكنه كان كذلك ذا عقل مخترع، أراد أن يوفر للمزارعين

الأمريكيين وقتهم وتعبهم ويزيد إنتاجية حقولهم من القمح، ففي هذا الوقت من الزمان، كان الوقت المناسب لحصاد وجمع محصول القمح يستمر عدة أيام قليلة، وكانت قدرة الحاصد الواحد من بني البشر فداناً واحداً من القمح لكل يوم عمل في الحصاد اليدوي، يليها فترة خمول طويلة يقضيها المزارع في مراقبة محصول القمح التالي وهو يكبر حتى يبلغ وقت الحصاد. وفق هذه المعادلة، لم يكن من المجدي زيادة المساحة المزروعة بالقمح، ما لم يكن لدى المزارع الأيدي العاملة القادرة على حصاد كل المحصول قبل أن يفسد ويذبل على أرضه.

في صيف ١٨٣١م، حين بلغ سايروس الابن عامه الواحد والعشرين، كان يعمل على تحسين اختراع حاصدة آلية معدنية اخترعها أبوه في عام ١٨١٦م ثم انصرف عنها إلى أشياء أخرى، على أن روبرت لاحظ أن هذه الأخيرة تحمل مؤشرات إيجابية تفيد على قدرتها على النجاح، رغم ما فيها من عيوب ونواقص. بالتعاون معاً، تمكن الأب والابن من صنع حاصدة يجرها الحصان (أو الثور) تمكنت من حصاد ثمانية فدادين في يوم واحد. في هذا الوقت، كانت الحاصدة تقطع سيقان القمح وتجمعها معاً ثم تضعها على الأرض.

في سبتمبر ١٨٣٣م بدأ سايروس في الدعاية لآلته الحاصدة الجديدة بعدما أدخل عليها تعديلات عدة، مقابل ٥٠ دولار، لكن لم يشتريها أحد. وبعد سنوات بدأ اقتصاد الولايات الأمريكية يتعافى من الكساد الذي ألم بها، وأثبتت خطوة الانتقال شمالاً نحو ولايات مزارع القمح جدواها والرؤية السديدة والبعيدة التي توفرت لسايروس، هذا التوجه جعله قريباً من الأراضي المناسبة لزراعة القمح، وقريباً من الولايات التي اتجهت لزراعة القمح على نطاق كبير. كذلك ساعدت نهضة صناعة القطارات البخارية - وقتها - في تسهيل شحن آلاته عبر الولايات الأمريكية وبسرعة مقبولة في ذلك الوقت.

مضت الأيام هائلة حتى جاءت نذر الحرب الأهلية الأمريكية (١٨٦١ - ١٨٦٥)، لكن هذه تحولت لتكون أنباء سعيدة، إذ خرج العمال والمزارعين والعبيد للانضمام إلى الحرب، ما ترك المزارع تبحث عن يحصدها، وهذه أجبرت الجميع على التوجه لشراء الآلات، حتى أن مصنع شيكاغو باع ٥٠٠ حاصدة إضافية فوق طاقته القصوى في عام ١٨٦٢، وبعدما كان إجمالي المبيعات السنوية للحاصدات ١٦ ألف، إذا بها تقفز في خمس سنوات إلى ٨٠ ألف حاصدة مبيعة في العام الواحد.

مع كل هذا التطور، كان الطلب العالمي على القمح إلى ازدياد، لكن سايروس بدأ يوجه ثروته إلى الاستثمار في العقارات وصناعة القطارات، ولهذا وبدءاً من عام ١٩٦٠م بدأ اهتمام سايروس بتطوير صناعة الحاصدات الآلية يقل، ربما لكبر سنه، وربما لإهتمامه بأمور أخرى، لكن ولاية شيكاغو تدين له بالفضل الكبير في نمو زراعتها وصناعاتها وتجارتها، التي كانت تصدّر في عام ١٨٣٩م قرابة ٨٠ شوال قمح، لتصدّر بعدها بعشر سنوات مليوني شوال بفضل حاصدة سايروس وأبيه.

المحاضرة [15] + [16] - ريادة الأعمال

الفصل الثامن: خطة العمل.

أولاً: ما هي خطة العمل؟	ثانياً: لماذا التخطيط للعمل؟	ثالثاً: متطلبات التخطيط للعمل
رابعاً: حدود خطة	خامساً: كتابة خطة العمل	سادساً: لغة خطة العمل
سابعاً: صفات خطة العمل الجيدة	ثامناً: عناصر خطة العمل	تاسعاً: تقديم الخطة
عاشراً: معايير يجب مراعاتها عند وضع الخطة	حادي عشر: خطة مختصرة للمشروع الصغير	ثاني عشر: قصة نجاح

مقدمة:

إذا لم فشلت في التخطيط فقد خططت للفشل. ولا بد لأي عمل من خطة يحدد فيها الفرد أهدافه والفترة الزمنية والموارد اللازمة والغايات المطلوب الوصول إليها ومراحل العمل ومؤشرات النجاح. فالإبانيون يقضون 60 % من أوقاتهم في التخطيط للعمل.

أولاً: ما هي خطة العمل؟

- وخطة العمل تتناول برنامج العمل للوصول الى الاهداف المرجوة من المشروع. وهي جزء اساسي من المعلومات التي تم الاعتماد عليها في اتخاذ القرارات وسيتم الاعتماد عليها لاحق. وعلى قدر جودتها يترتب قدر كبير من احتمالات النجاح بالتنفيذ.

- وتشير بعض الدراسات الى نتائج خطيرة حول اكبر 500 شركة عالية النمو في امريكا حيث تبين ان: 41 % ليس لديهم خطة، 26 % لديهم اجزاء متفرقة من الخطة، 5 % لديهم الجزء المالي فقط، و فقط 28 % هم من لديهم خطة كاملة.

ثانياً: لماذا التخطيط للعمل؟

- يساعد على اكتشاف الجوانب التي لم تخضع لرقابة كافية بالعمل.
- يوضح جوانب القوة والضعف بالمنشأة.
- الخطة المحكمة هي الاطار العام الذي سيسعى الجميع للعمل به.
- التخطيط الجيد يطور ويدعم نظام المعلومات بالمنشأة.
- التخطيط الجيد يوفر الاساسات اللازمة لاتخاذ القرار والتنبؤ قصير الاجل.
- وجود خطة متكاملة يسهل على الشركة تقديم كاف للحصول على تمويل خارجي.

ثالثاً: متطلبات التخطيط للعمل

- ان تكون الخطة بسيطة. - ان تكون الخطة دقيقة. - ان تكون الخطة عملية ومفيدة.

رابعاً: حدود خطة العمل

- ان الخطة لن تهيأ للإدارة التهرب من اتخاذ القرار ولكنها تساعد في عملية تحديد المشاكل وتقديم الحلول المناسبة لها.
- يجب ان لا ينظر للخطة على انها عناصر جامدة وثابته يمكن ان تقدم جميع الحلول لمشاكل الشركة في كل وقت. فالخطة فقد تتطلب تغييراً وتطويراً يتناسب مع تغيير اوضاع الشركة.
- ان نجاح الخطة يعتمد على خبرة واضعها والمشرفين على تنفيذها.

خامسا: كتابة خطة العمل

- خطط العمل لا يتم كتابتها بين عشية وضحاها. فخطة العمل قد تستغرق اياما وربما اسابيع او شهور لتستوفي الشروط والمعلومات اللازمة لكتابة خطة عملك. والكتابة الجيدة تعكس مدى مهنتك واحترافيتك ليس فقط بكتابة الخطة وانما ايضا بمدى احترافيتك المتوقعة بالمشروع ذاته.
- ويجب تناسبها من حيث اللغة والشكل والمضمون والحجم والدقة اللانقة والمتوقعة من خلال مستخدمي الخطة والمتعاملين معها.

سادسا: لغة خطة العمل

- الا تكون مطولة بإسهاب زائد عن اللازم.
- ان تتفادى استخدام الروابط اللغوية المبنية للمجهول .. مثل: ولهذا السبب ، وبالتالي ... الخ
- استخدام الجمل القصيرة واللغوية المفيدة.
- محددة العبارات سليمة الصياغة اللغوية.

ابنشتاين: يجب عمل كل شيء ببساطة قدر الامكان، ولكن ليس ايسر مما ينبغي.

سابعا: صفات خطة العمل الجيدة

- قصيرة وبسيطة
- شيقة ومفيدة
- خالية من الاخطاء المطبعية
- تناسب الشكل والطباعة والتصميم والتجليد
- استخدام الجداول والبيانات والمخططات البيانية

Keep It Simple, Sweet and Slowly KISS

ثامنا: عناصر خطة العمل

- | | | | |
|-------------------|----------------------------|-------------------|-----------------------|
| 1- خطاب التقديم | 2- صفحة العنوان | 3- جدول المحتويات | 4- الملخص التنفيذي |
| 5- نبذة عن الشركة | 6- تحليل المنتجات والخدمات | 7- تحليل السوق | 8- الخطة الاستراتيجية |
| 9- التحليل المالي | 10- نبذة عن الادارة | 11- الملاحق | |

[1] خطاب التقديم:

- الخطاب الجيد يحفز على قراءة ما بعده
- التوجيه السليم للمسؤول المناسب
- إظهار المرسل بوضوح
- اللغة الواضحة السهلة المركزة
- حجم الخطاب المختصر غير المخل
- التصميم والشكل وإظهار بعض العناصر
- عدم المبالغة بالالوان ولعل من المفضل الا يزيد عن لوان منهنما الاسود بالغالب كلون رسمي للكتابة.
- نوع الورق يؤثر

[2] صفحة العنوان:

- التصميم الجذاب
- الاحتواء على العناصر الاساسية اللازمة (العنوان، فريق الاعداد، التاريخ ...)
- عدم ترقيمها
- يفضل ذكر الجهة الموجه لها لو وجدت جهة محددة
- حجم الخطوط ومستوياتها الذي يكون غالبا على ثلاث مستويات اكرها حجم العنوان الرئيسي للخطة ويلبها العناوين الفرعية مع مراعاة الخطوط Bold.

[3] جدول المحتويات:

- توافق العناوين مع العناوين الفعلية
- الترتيب المنطقي
- التصميم المناسب للعناوين الرئيسية والفرعية
- عدم الاطالة بالمسافات
- تناوله لكافة العناصر الواردة فعلا بالخطة

[4] الملخص التنفيذي:

- الهدف - التعريفات - الصفات والمميزات - المتطلبات المالية - النمو

[5] نبذة عن الشركة:

- الاسماء - الخلفيات - التاريخ - التاريخ - الأهداف

[6] تحليل المنتجات والخدمات:

- المزايا - التكاليف - الموقع - التقنية - المستقبل

[7] تحليل السوق:

- تحليل نشاطك - المنافسون - العملاء - الأسواق

[8] الخطة الاستراتيجية:

- التسويق - الأسعار - التوزيع - المبيعات - الدعاية والإعلان - التنبؤ

[9] التحليل الاستراتيجي:

- الميزانية العامة - بيان الدخل - جدول تدفق النقد - تحليل التعادل

[10] نبذة عن الإدارة:

- التنظيم - السير الذاتية - المهنيون - الأفراد

[11] الملاحق:

- ترقيم الملاحق - الإشارة إليها بالخطة - ترتيبها منطقياً - وضوح الملاحق - إلحاق الضروري منها فقط

تاسعا: تقديم الخطة:

- اثبات الحماس - استخدام التكنولوجيا البصريه - تجنب الافراط في التفاصيل - لا تكن مسببا للمل
- توضيح الفرص والفوائد والمزايا المتوقعة - تفادي استخدام العبارات الفنية - كن مستعد للرد على الاسئلة

عاشرا: معايير هامة يجب مراعاتها عند وضع الخطة

- القدرة على التحمل - القدرة على معالجة المخاطر - الاهتمام بالمعلومات وليس الارقام الواردة بدون مدلول - ركز على خلفيات ومهارات كل فرد بالفريق.
- الدراية بالسوق - تتجه الخطط لوصف المنتجات والجوانب المالية - تجنب الافراط بالارقام والتوقعات الوردية وركز على الموضوعية. - ركز على البنود الملموسة الحقيقية وليس التوقعات.

حادي عشر: خطة مختصرة للمشروع الصغير:**1- ضع صفحة الغلاف التي تتضمن:**

- اسم المشروع - عنوان وطرق الاتصال والاستفسار - جدول المحتويات

2- محتويات خطة المشروع:

1/ ماهو مجال (نشاط) مشروعك؟
2/ اين سيكون موقع مشروعك؟

3/ اعطي وصفاً مختصراً لمشروعك؟
4/ معلومات السوق:

أ- من هم عملائك المستهدفين، مواقعهم، وعددهم؟

ب - من هم منافسوك المباشرون والحصة (الشريحة) السوقية المقدرة لكل منهم؟

بيان بالمنافسين المباشرين	الحصة السوقية المقدرة

ج - ماهي حصتك السوقية المقدرة؟

د - كيف يختلف المنتج او الخدمة التي تقدمها عن الآخرين؟

هـ - ماهو تسعيرك؟ برجاء اختيار الإجابة المناسبة:

سعر أقل من المنافسين	نعم	لا
سعر اعلى من المنافسين	نعم	لا
التسعير على اساس التكلفة مضافاً إليها هامش الربح	نعم	لا

و- ماهي المنافذ البيعية لديك؟ ارسم شكلاً يبين خريطة توزيع المنافذ.

ز- كيف ستبني او تشبع الطلب، تتفوق على المنافسين، وتقوم بالتشغيل عند مستوى مربح؟

5/ معلومات فنية:

أ- ارسم شكلاً او خريطة تدفق عملية التصنيع لديك او اجراءات التشغيل.

ب - ماهي التجهيزات والمعدات المطلوبة والتكاليف الاستثمارية المقابلة.

التجهيزات والمعدات المطلوبة	تكلفة الاستثمار

6/ المعلومات الإدارية والتنظيمية:

الوظيفة	العدد	المرتبات والأجور	
		شهرياً	سنوياً

أ- ماهو الشكل القانوني لمؤسسة أعمالك؟ ومن هم المؤسسون؟

ب - ارسم خريطةك التنظيمية؟

الانشطة	يناير	فبراير	مارس	أبريل	مايو	يونيو	يوليو	أغسطس	سبتمبر	أكتوبر	نوفمبر	ديسمبر
١												
٢												
٣												
٤												
٥												
٦												
٧												
٨												
٩												
١٠												
١١												
١٢												

ثاني عشر: قصة نجاح:



فتاة تصنع موقعاً يقودها للشراء

بدأت علاقتها بالكمبيوتر من سن صغير حوالي ٩ سنوات .. تلعب وتصفح الإنترنت .. علمت نفسها تصميم المواقع .. و في لحظة غضب .. عندما خسرت وهي تلعب على جهازها إحدى الألعاب الإلكترونية .. ألقت بعض الألعاب من يدها وهي تقول What Ever Life .. هذه هي الحياة .. فقفز إلى ذهنها اسم الموقع .. كان ذلك في نهاية ٢٠٠٤.

كان عمرها ١٥ عاماً عندما أنشأت موقعها على الإنترنت WhatEverLife.Com في البداية لم يجتذب الموقع سوى أصدقائها المقربين ثم بدأ عدد الزوار في التزايد خاصة بعد أن انتشر اسم موقعها في الشبكات الاجتماعية .. موقع أشلي بسيط جدا .. ليست فيه تلك الفكرة العبقورية التي مازلنا نبحث عنها جميعاً والتي تحول بيننا وبين البدء في أي عمل جاد مثمر. عبقرية موقع أشلي تعود إلى تركيزها الواضح على الفئة التي استهدفتها .. الفتيات المشتركات في مواقع الشبكات الاجتماعية.

تقدم لهم تصميمات وقوالب لاستخدامها في صفحاتهم الشخصية علي MySpace.Com .. ولأنها بنت فهي تعرف وتتفهم تماما ما يريده زوار موقعها من بنات جيلها ..

في ٢٠٠٥ بدأت في استخدام برنامج جوجل الإعلان و كان أول شيك بمبلغ ٢٧٩٠ دولار.. وخلال سنة واحدة فقط .. وتحديداً في يناير ٢٠٠٦ م تركت أشلي المدرسة لتتفرغ لموقعها و أصبح دخلها الشهري من الموقع خلال عام ٢٠٠٦ م أكثر من ٧٠ ألف دولار شهرياً. وفي عام ٢٠٠٧ حقق موقع أشلي دخلاً شهرياً يفوق الـ ١٠٠,٠٠٠ دولار. هذا الدخل جعلها ترفض عروضاً لبيعه بلغت ١,٥ مليون دولار.