



الفصل الثاني

المشروع التجاري



أهداف الفصل:

بعد دراسة هذا الفصل سيكون الطالب قادراً على أن:

- ✓ يعرف المشروع التجاري.
- ✓ يفرق بين المشروع الكبير والمشروع الصغير.
- ✓ يصنف المشروعات بحسب المجالات الرئيسية الأربع.
- ✓ يعلل أهمية ريادة الأعمال.
- ✓ يحدد خطوات إنشاء المشروع.

الوحدة الأولى: ما هو المشروع التجاري؟

عندما تخرج إلى الشارع تجد أمامك كثيرًا من المحال التجارية. فنحن نشترى الحليب والسكر من التموينات الغذائية (البقالة)، ونشترى الأدوية من الصيدلية، والوجبات الغذائية من المطعم، وخدمة غسيل الملابس من المغسلة. كل هذه المحال هي مشروعات تجارية.

نحن في هذا الفصل سنتعرف إلى المشروعات التجارية وأنواعها ومجالاتها، والفرق بين المشروع الصغير والكبير، ثم فوائد إنشاء المشروع الصغير، وبعد ذلك خطوات إنشاء المشروع التجاري الصغير.

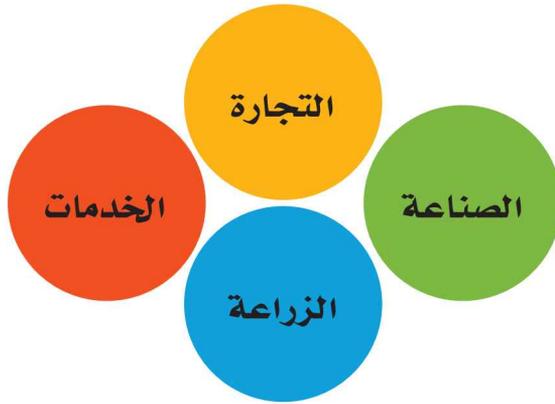
تعريف المشروع التجاري

«المشروع التجاري هو نشاط تستخدم فيه الموارد والأموال من أجل الحصول على منافع في زمن معين».

- فالموارد المستخدمة مثل الآلات والمعدات والمواد الخام والعاملين (الموارد البشرية).
- والأموال تتمثل برأس المال.
- أما المنافع فهي العوائد التي يجنيها المستثمر من المشروع، وتتمثل عادة في الإيرادات والأرباح.
- أما الزمن المعين فهو عمر المشروع.

ويطلق على المشروع التجاري أحيانًا النشاط التجاري، أو العمل التجاري، أو الأعمال.

وتصنف المشروعات التجارية أو الأنشطة التجارية إلى أربعة مجالات رئيسة كما تظهر في الشكل الآتي هي:



1. التجارة: مشروعات التجارة تعتمد على إعادة البيع والوساطة سواء تجارة الجملة أو تجارة التجزئة أو التصدير والاستيراد، وتاجر الجملة هو الذي يشتري البضاعة من المصنع، ثم يبيعها إلى تاجر التجزئة، أما تاجر التجزئة فهو الذي نشترى نحن منه بوصفنا مستهلكين. فهو يشتري من تاجر الجملة، ويبيع على الأفراد ومثال ذلك محال التموينات الغذائية (البقالة)، ومحال القرطاسية والمستلزمات المكتبية، ومحال بيع الملابس، والصيديات، والمتاجر الإلكترونية، ومحال الأثاث، وكشك بيع مستلزمات الجوال، ومحل بيع الألعاب الإلكترونية، وبيع مستلزمات الأطفال. فهذه كلها تقوم بالشراء من تاجر الجملة أو من المصنع، وتبيع مباشرة إلى الأفراد.

2. الصناعة: تقوم الصناعة الصغيرة السابقة بالمهام نفسها التي تقوم بها الصناعة بشكل عام، فهي تقوم بتحويل مجموعة من المدخلات (المواد الخام - الآلات - العمال) إلى مجموعة من المخرجات، وهي المنتجات تامة الصنع التي تباع بعد ذلك بالسوق. والصناعات الصغيرة متعددة ومتاحة لرواد الأعمال، ويمكنه الدخول في عدد كبير من مجالاتها. ومن ذلك الصناعات الحرفية المختلفة. ومنها صناعة الطباعة، وصناعة الأيس كريم، وصناعة الأثاث،

وصناعة المنظفات، وصناعة الأواني الزجاجية، وصناعة الحرف اليدوية، وتصنيع وتعبئة الحلوى والمكسرات والكعك، وتصنيع منتجات البلاستيك، وهناك أمثلة أخرى على ذلك كثيرة.

3. الخدمات: هي منتجات غير ملموسة، ولا تتطلب تخزيناً، ولا تحتاج عادة إلى استثمار كبير في المعدات كما هو الحال في مشروعات الصناعة والتجارة؛ لذا فإن مشروعات الخدمات من المجالات الجاذبة لأصحاب المشروعات الصغيرة. ومن أمثلة تلك المشروعات: خدمات السياحة والسفر، وأكشاك المأكولات الخفيفة والأيس كريم، وخدمات غسيل الملابس، والنزل الصغيرة وتأجير الاستراحات، ومحال التجميل، والمشاغل النسائية، وخدمات تصميم المواقع، وخدمات الطباعة والتغليف، وأعمال الديكور والتصميم، ومراكز إصلاح الأجهزة الكهربائية والإلكترونية، وخدمات التجميل والعناية بالبشرة، والبرمجة، وغسيل الملابس، وخدمات التوصيل والنقل، وصيانة الجوالات وبرمجتها، وتأجير الدراجات النارية.

4. الزراعة: المشروعات الزراعية تعتمد على منتجات الزراعة، وتتميز عادة بأنها موسمية بحسب نوع المحاصيل ومن أمثلتها مزرعة لإنتاج التمر، وحقول لإنتاج الخضراوات الخفيفة مثل النعناع والجرجير والبطيخ. وبيوت محمية صغيرة لإنتاج بعض الخضراوات، أو الورد أو بيع الفسائل عبر المشاتل الزراعية الصغيرة.

نشاط 2-1

قم مع زملائك عبر المجموعات بتصنيف هذه المشروعات وفق تصنيف الجدول:

وكالة سياحة وسفر، ومتحف خاص، وصيدلية، وبيع سيارات مستعملة، وزراعة النعناع، وبيع تحف، وصناعة أبواب تراثية، وصناعة بشوت، وتموينات، وتصلح

وصيانة ثلاجة تبريد فواكه، وتوريد أقمشة رجالية، وبيع مستلزمات نسائية،
وبيع ملابس رجالية، ونادي لياقة، وإنتاج أعلاف، وزراعة تمور.

زراعة	خدمات	صناعة	تجارة
-------	-------	-------	-------

--	--	--	--

--	--	--	--

--	--	--	--

الوحدة الثانية: المشروع الكبير والمشروع الصغير

هناك مشروعات كبيرة وأخرى صغيرة، فالمشروعات الصغيرة تتميز بأن رأس مالها صغير، وعدد العاملين محدود، وحجم المبيعات قليل. ويخدم المحيط الصغير حوله. ومن هنا، فإن المشروعات الصغيرة لا يمكن أن تعمل في جميع المجالات. وللتفريق بينهما نورد الجدول المختصر الآتي:

جدول 1-2 الفرق بين المشروع الكبير والمشروع الصغير

مشروع كبير	مشروع صغير
رأس مال كبير	رأس مال صغير
عدد العاملين كبير	عدد العاملين محدود
حجم المبيعات كبير	حجم المبيعات قليل

ومن الأمثلة على المشروعات الصغيرة ما يأتي:

- **التجارة:** كشك بيع مستلزمات الجوال، ومحل بيع الألعاب الإلكترونية، والبقالة، وبيع مستلزمات الأطفال، وبيع الحلويات، والصيدليات، والمتاجر الإلكترونية الصغيرة.
- **الصناعة:** صناعة الحرف اليدوية، تصنيع وتعبئة الحلوى والمكسرات والكعك، تصنيع منتجات بلاستيك، صناعة الأثاث.
- **الخدمات:** تقديم المأكولات الخفيفة، والخدمات السياحية، وخدمات التجميل والعناية بالبشرة، والبرمجة، وتنظيف الملابس، وخدمات التوصيل والنقل، وصيانة الجوالات وبرمجتها، وتأجير الدراجات النارية.
- **الزراعة:** زراعة الورد، وزراعة الخضراوات، وزراعة التمور، ومشتل صغير.

إن تصنيف المشروعات إلى كبير وصغير يختلف من دولة إلى أخرى لأسباب عدة، وبحسب تصنيف المنشآت الصغيرة في المملكة العربية السعودية، فإن المنشآت متناهية الصغر هي التي يكون عدد العاملين فيها أقل من خمسة، وإيراداتها السنوية أقل من ثلاثة ملايين. أما الصغيرة فهي التي يتراوح عدد العاملين فيها من 6-49 موظفًا، والإيرادات السنوية من 3-40 مليون ريال. أما المنشآت المتوسطة فهي التي يتراوح عدد العاملين فيها من 50-249 موظفًا والإيرادات السنوية من 40-200 مليون ريال.

خصائص المشروعات الصغيرة

تتمتع المنشآت الصغيرة بمجموعة من الخصائص التي تميزها عن غيرها من المنشآت التي يعزى إليها انتشار هذه المنشآت بشكل كبير في معظم دول العالم. وينبغي التأكيد على أن اختلاف المنشآت الصغيرة عن غيرها من المنشآت لا يقتصر على محدودية الحجم بل على كثير من الخصائص المميزة لها.

1. تتميز المنشآت الصغيرة بسهولة التأسيس: من أهم ما يميز المنشآت الصغيرة محدودية التكاليف اللازمة لتأسيسها وتشغيلها مقارنة بالمنشآت الأكبر حجمًا. إضافة إلى انخفاض المصروفات الإدارية اللازمة لهذه المشروعات، وذلك يعود بشكل أساسي إلى بساطة وسهولة الهيكل الإداري والتنظيمي فيها.

وبشكل عام، فإن إجراءات تكوين مثل هذه المشروعات يعد محدودًا وغير مكلف، فقد أدى ذلك إلى عدم وجود قيود على إمكانية الدخول إلى قطاع المنشآت الصغيرة وخاصة في الدول النامية. وقد شجع ذلك من ثم على ارتفاع نسبة نمو هذه المشروعات في مختلف الأنشطة الاقتصادية.

2. نمط الملكية المحلية: إضافة إلى أن المشروعات الصغيرة تختص بملكيته لحصة محدودة في السوق الذي تعمل فيه، فإنه في الغالب أن من يملك المنشأة

الصغيرة أشخاص يقيمون ضمن المجتمع المحلي ومن ثم فإن ذلك يؤدي إلى زيادة استقرار العمالة وإتاحة الفرصة لوظائف أكثر للمقيمين في المنطقة. والإحساس السريع بحركة السوق والإلمام المباشر بما يسمح بسرعة التكيف وتعديل أوضاع المنشأة.

3. المعرفة التفصيلية بالعملاء والسوق: كما ذكر سابقاً، فإن سوق المنشآت الصغيرة محدود نسبياً مما يتيح المعرفة الشخصية بالعملاء والتعرف إلى احتياجاتهم ورغباتهم بشكل مباشر ومن ثم القدرة على تحقيق الاستجابة السريعة لأي تغير فيها، وذلك يحقق القدرة على التحديث المستمر للبيانات الخاصة بالعملاء. وذلك بالمقارنة مع المنشآت الكبيرة التي تحتاج إلى بحوث التسويق للتعرف إلى احتياجات العملاء ومن ثم بناء الإستراتيجيات التسويقية الملائمة.

4. قوة العلاقات بالمجتمع: من أهم ما تتميز به المنشآت الصغيرة العلاقات القوية بالمجتمع المحلي المحيط بها التي يظهر أثرها في وجه الخصوص عند مواجهة المشكلات التي تعوق العمل. حيث إن صاحب المشروع الصغير تربطه علاقة شخصية بعملائه ومستخدميه، فهو يعرفهم بالاسم، ويتعامل معهم على مستوى شخصي، ومن خلال تلك العلاقة يشارك صاحب المشروع الصغير في شؤون المنطقة التي يقع فيها المشروع اجتماعياً وثقافياً وسياسياً.

5. مرونة الإدارة وسهولة الأنشطة: تتمتع المنشآت الصغيرة مقارنة بغيرها ببساطة تنظيمها؛ وذلك لحدودية العاملين في المنشأة حيث إن العمل في هذه المنشآت قائم على سهولة توزيع الاختصاصات ووضوحها وتحديد المسؤوليات مع سرعة إسناد الصلاحيات والسلطات، ووضوح الإجراءات والنماذج والسجلات المستخدمة مع وضوح القواعد والأسس.



إضاءة

في عام 1994م قام اثنان من تلاميذ المدارس الثانوية في أمريكا رتشارد، وشقيقه ديفيد دارلنج، تحولاً من مجرد اللعب بألعاب الكمبيوتر إلى كتابتها وتصميمها. فقد استطاعا إنتاج عدد من ألعاب التسلية، ولتعريف العملاء بها قاما بالإعلان عنها في مجلات الكمبيوتر الأسبوعية التي كانت تصدر في المدينة التي يقيمان بها، مقابل 70 دولاراً دفعهاها للمجلة. على الرغم من عدم تأكدهما من النتائج التي سيحصلان عليها من ذلك الإنفاق.

وقد ترتب على تلك الـ 70 دولاراً للإعلانات تلقيهما طلبات لمنتجاتهما وصلت إلى 800 دولار، ما دفعهم بعد مرور سنتين على تأسيس شركة لإنتاج السوفت وير للألعاب.

اليوم المشروع يحقق مبيعات تقدر بنحو 100 مليون دولار سنوياً. ويعمل به موظفون يتجاوز عددهم 400 موظف. وهكذا فإن أخطار إنفاق 70 دولاراً في إعلانات نتجت عنها ثروة هائلة.

المرجع: كتاب التاجر الصغير - الشميمري وآخرون - 2014م.

الوحدة الثالثة: عوامل النجاح للمشروع

هناك مجموعة من العوامل التي يجب توافرها في هذه المنشآت لكي تستطيع أن تسير في طريق النجاح. وإن هذه العوامل تشمل العوامل الشخصية الخاصة بمؤسسي المنشأة، ومجموعة العوامل المتعلقة بالبيئة الداخلية للمنشأة، وأخيراً هناك مجموعة العوامل المتعلقة بالبيئة الخارجية التي لا بد من توافرها لضمان نجاح قطاع المشروعات الصغيرة.

1. العوامل الشخصية: نظراً لأن المنشأة الصغيرة يتم تأسيسها في القطاع الخاص

قد يكون لدوافع ذاتية وشخصية خاصة بالمؤسس، فإن القطاع الخاص يتمتع ببعض الخصائص التي يتطلبها العمل الحر والتي يجب أن يراعيها مؤسس المنشأة الصغيرة، وأن يتكيف شخصياً وفقاً لها. وحيث إن الريح هو الحافز المحرك للمنشآت في القطاع الخاص، فإن تحقيق هذا الهدف يتطلب الآتي:

- طول مدة العمل اليومي مع سيادة نظام الدوامين في الغالب.
- من المتطلبات المهمة الانضباط في العمل.
- إجادة كثير من المهارات المهمة مثل اللغة الإنجليزية، والحاسب الآلي، والخلفية الإدارية وغيره من المهارات الفنية المهمة.
- الجدية من قبل المستثمر للتكيف مع ظروف العمل.
- الحرص قدر الإمكان على اكتساب الحد الأدنى من الخبرة قبل تأسيس المشروع. خاصة أن فرصة اكتساب الخبرة بشكل عملي وسريع أكبر في المنشآت الصغيرة؛ وذلك لارتباط صاحب المشروع المباشر بأنشطة المشروع، فغالباً ما يقضي صاحب المشروع وقتاً طويلاً يومياً في أعماله الخاصة.

2. العوامل المتعلقة بالمنشأة: هناك مقومات أساسية عدة تتعلق بالمنشأة نفسها

يجب مراعاتها لتحقيق نسبة أكبر في احتمالية نجاح المشروع، ومن هذه العوامل ما يجب الإعداد له وتجهيزه قبل إنشاء المشروع والبعض الآخر يمكن تحقيقه في أثناء التشغيل.

- أهم خطوة للإعداد للمنشأة الصغيرة هي إجراء دراسة أولية عن جدوى المشروع، التي على ضوءها يمكن وضع خطة للمشروع حيث وجد أن من أهم المشكلات المسببة للفشل هي تجاهل هذه الدراسة واستئناف المشروع بشكل ارتجالي غير مدروس.

- تطوير القدرات الإدارية اللازمة لسير العمل في المنشأة حيث إن تطوير وتحديث ورفع كفاءة الإدارة يترتب عليه أن الإدارة في المنشأة تعتمد منهجاً صحيحاً للإدارة في تحقيق أهدافها.

- تعزيز ودعم وظيفة التسويق في المنشأة الصغيرة التي تساعد على معرفة السوق والفرص التسويقية والحرص على تحسين جودة المنتج. وإن التوجهات التسويقية الحديثة تساعد بشكل قاطع على إرضاء العميل.

- الاهتمام بوظيفة التمويل والمحاسبة، التي تساعد على وضع الخطط المالية الملائمة مع التعامل مع الجوانب المالية والمحاسبية بطريقة صحيحة تضمن التغلب على المشكلات في هذا الحقل، وترشيد التكاليف عن طريق تخصيص الموارد المتاحة واستخدامها بكفاءة.

- توظيف التقنية في المشروع بما يتلاءم مع احتياجات المنشأة ومتطلبات النشاط، فمثلاً يمكن أتمة جميع الأعمال الإدارية داخل المشروع، بحيث يتم الاستغناء عن الورق قدر الإمكان. ومن ذلك استخدام أنظمة الموارد البشرية والمحاسبة والمخازن بما يضمن تنظيم العمل وتجويده. ويساعد ذلك على توظيف التقنية مع تطور المشروع ونموه ويجعلها أكثر فعالية.

3. العوامل المتعلقة بالبيئة: هناك عدد من الإمكانيات اللازم توافرها في البيئة

لكي تسهم بشكل فاعل في تمهيد طريق النجاح لهذا القطاع. ومن أهم هذه العوامل الآتي:

- التخطيط المركزي الحكومي لأنشطة المشروعات الصغيرة مع تحديد أوجه المساعدة التي يحتاج إليها كالتمويل والتسويق، وذلك بعد تحديد احتياجاتها. ومثال ذلك إنشاء هيئة المشروعات الصغيرة في المملكة العربية السعودية عام 1437هـ.
- الدعم الحكومي لعملية تطوير رواد الأعمال Entrepreneurs من خلال التنسيق مع الجامعات والمعاهد المتخصصة.
- دعم الاختراع والابتكار في الجامعات وحث القطاع الخاص للمساهمة في تطوير ودعم البحث العلمي التطبيقي.
- وجود قاعدة بيانات مركزية تتلاءم مع احتياجات المشروعات الصغيرة، وتساعد على توفير المعلومات اللازمة لاتخاذ القرارات.
- التنسيق مع الجهات التمويلية المختلفة لوضع برامج تمويلية متنوعة وداعمة للمشروعات الصغيرة.
- تقديم المساعدات التسويقية على المستويين المحلي والدولي.
- تنسيق التكامل مع المشروعات الكبيرة من خلال توفير المعلومات المتعلقة بالمشروعات الكبيرة من المواصفات اللازمة لاحتياجاتها من مستلزمات الإنتاج التي تقدمها المشروعات الصغيرة.



الرخصة الدولية لريادة الأعمال (ILFEN)

هي رخصة تمنح لمن يكون مؤهلاً لإنشاء مشروعات الأعمال. وهي تعكس إمكانية أن يكون حامل هذه الرخصة قادراً على إنشاء عمل ريادي حر بنجاح. وقد تم الإعلان الرسمي للرخصة بنسختها العربية عام 2009م. وهو مشروع وطني سعودي طموح يسعى إلى أن ينتشر في العالم العربي بوصفه نموذجاً لتأهيل الشباب نحو العمل الحر بشكل احترافي. وقد تم عقد دورات عدة تأهيلية للحصول على الرخصة الدولية لريادة الأعمال (ILFEN) للرجال والنساء وبمعدل (100) ساعة تدريبية ولمدة ثلاثة إلى أربعة أسابيع، تستخدم فيها أحدث الوسائل والتطبيقات العملية، والتمارين الحديثة، متضمنة كيفية تحويل الفكرة إلى فرصة، ثم إعداد خطط العمل، وكيفية الإدارة والتسويق والتمويل، وتزويد المشاركين بالمهارات التطبيقية والفنية اللازمة للمشروعات الريادية. موقع الرخصة الإلكتروني www.ilfen.com

كيف يمكن أن تتجنب الفشل؟

الفشل ليس عيباً والإخفاق ليس نهاية المطاف، وقد يفشل رائد الأعمال لكنه ربما استفاد كثيراً من ذلك الفشل لنجاح قادم، ولولا وجود الفشل لما استطعنا معرفة كيف الوقوع فيه. وفي هذا القسم نورد عدداً من الاقتراحات التي يمكن أن تساعد على علاج أسباب فشل المشروعات الصغيرة وهي كما يأتي:

1. افهم مشروعك بعمق: من المهم بناء الخبرة والمعرفة المناسبة للنشاط الذي سيزاوله رائد الأعمال. حيث ينصح المستثمر بداية بتحصيل المعرفة اللازمة عن القطاع الذي سيتم الاستثمار فيه وجمع كل المعلومات اللازمة لذلك ومن جميع المصادر من خلال الاطلاع على المصادر المكتبية المختلفة كالمجلات والدوريات، والكتب، والتقارير، والإحصائيات. من الضرورة الاتصال بالموردين والعملاء والهيئات التجارية وكل من له علاقة بالقطاع الذي يمكن الاستثمار فيه.

2. تطوير خطة عمل ملائمة: إن إعداد خطة عمل Business plan يعد أمراً مهماً لأي رائد أعمال يسير في طريق غير واضح، وعلى الرغم من ذلك، فإن

الكثير من رواد الأعمال لا يخصصون جزءاً من وقتهم لتطوير هذه الخطة. ومن فوائد خطة العمل أنها تساعد على تمهيد طريق النجاح، وتعد وسيلة للمقارنة وقياس الإنجازات الحقيقية فضلاً على أن الخطة تساعد رائد الأعمال على التأكد من صحة الفروض قبل اتخاذ أي قرارات مرتبطة بالاستثمار. وتساعد على مواجهة الصعوبات والتحديات والإجابة عن أهم الأسئلة قبل الاستثمار.

3. إدارة مصادر التمويل: إن أفضل وسيلة لمواجهة الصعوبات المالية هي تطوير نظام عمل، ومن ثم استخدامه في اتخاذ القرارات الصحيحة، ولا يمكن لأي رائد أعمال تحقيق الرقابة في الاستثمار إذا لم يكن قادراً على المحافظة على مركزها المالي. وإن أول خطوة في إدارة المصادر المالية بجدارة هي الحصول على رأس مال تأسيسي جيد حيث إن تكاليف التأسيس باهظة جداً.

4. فهم القوائم المالية: من المهم أن يطلع رائد الأعمال على وضع استثماره من خلال الاعتماد على السجلات والقوائم المالية، حيث إن هذه القوائم تمثل وسيلة إدارية صعبة. ومن متطلبات النجاح الأساسية في أي مشروع هي بناء المفاهيم البسيطة للمحاسبة والتمويل. حيث إن التفسير الملائم لهذه القوائم يعد مؤشراً يعتمد عليه للتأكد من صحة الاستثمار، أو التعرف إلى المشكلات التي يمكن أن يتعرض لها المشروع، ومن أمثله ذلك انخفاض المبيعات، وتدهور الأرباح، وارتفاع الديون، وتقلب رأس المال العامل.

5. إدارة الأشخاص بنجاح: على الرغم من محدودية عدد العاملين في المشروع الصغير إلا أنه لا بد من معرفة إدارة الناس بنجاح حيث إن من متطلبات المشروع استقطاب كفاءات متدربة، ويقدم لها حوافز ملائمة. وهذا الأمر مهم حيث إن كفاءة الأشخاص هي التي تحدد مدى نجاح المشروع. وهذه القضية تمثل أحد التحديات التي تواجهها المشروعات الصغيرة.

6. اهتم بنفسك: إن نجاح أي مشروع يعتمد بشكل كبير على سلامتك واهتمامك وتمتعك بصحة جيدة؛ لذا من المهم معالجة أي ضغوط يتعرض لها رائد الأعمال. وإن من المهم إدراك أن أهم ما يمتلكه المستثمر هو وقته حيث إن من المهم إدارة هذا الوقت بنجاح. ولا يمكن تحقيق هذا النجاح من دون عزيمة وإصرار وصبر.

الوحدة الرابعة: خطوات إنشاء المشروع الصغير

يقول المثل: «إن خطوات الألف ميل تبدأ بخطوة» وإنشاء المشروع الصغير كذلك، فهو يتطلب المرور بخطوات ومراحل عدة حتى يبدأ، ثم يستمر، وينجح. ويمكن إجمال الخطوات الأساسية لإنشاء المشروع التجاري الصغير بالآتي:

الشكل 1-2 خطوات إنشاء المشروع الصغير



أولاً: تحديد المشروع

تشمل هذه الخطوة تطوير الفكرة لتصبح فرصة، وتحديد المنتج المختار، ومدى حاجة السوق له، ومن هم العملاء؟ وكم رأس المال التقريبي المقترح؟ وفي هذا المقرر سوف نستعرض ضمن هذه الخطوة مراحل تحويل الفكرة إلى فرصة، والتعرف إلى السوق.

ثانياً: الإعداد للمشروع

تشمل هذه الخطوة خطة الأعمال، وتحديد العاملين بالمشروع، وتحديد موقع المشروع، وكيفية الإنتاج أو تقديم الخدمة، والإيرادات المتوقعة، والمصروفات المحتملة. وفي هذا المقرر سوف نستعرض خطة الأعمال.

ثالثًا: تقييم خيارات المشروع

تشمل هذه الخطوة الخيارات الأساسية للمشروع مثل تحديد مصادر التمويل، فهل سيلجأ رائد الأعمال للاقتراض أم لا؟ ومن أين سيقترض؟ وكم سيقترض؟ وهل سيختار شريكًا له، أو سيقوم بالمشروع بمفرده؟ وأين موقع المشروع؟ ويحدد في هذه الخطوة أيضًا الشكل القانوني للمشروع. وفي هذا المقرر سوف نستعرض مصادر التمويل، والخطة التسويقية، والخيارات المهمة أمام رائد الأعمال، والشكل القانوني لمنشآت الأعمال، واختيارات الموقع.

رابعًا: تنفيذ المشروع

تشمل هذه الخطوة البرنامج الزمني لتنفيذ عمليات المشروع، ومتى سيبدأ؟، وكيفية إدارة عملياته، وتقسيم الأعمال بين فريق العمل. وفي هذا المقرر سوف نستعرض إجراءات تأسيس المشروع، ووضع خطة التنفيذ. والتعرف إلى الجهات الداعمة لرواد الأعمال.

خامسًا: مراجعة المشروع وتقييمه

تشمل هذه الخطوة تقييم أداء المشروع والعاملين فيه، ومدى ربحيته، ومدى تحقيق أهداف المشروع. وتشمل هذه الخطوة سبل متابعة المشروع وتقديمه ونموه، ووسائل المراقبة والسيطرة للأخطار المحتملة للمشروع قبل وقوعها، وأخيرًا وضع خطة احتياطية للخروج من المشروع.

سوزان صاحبة الإرادة

تلميذة أخرى اسمها (سوزان) Susan كانت مريضة جداً بأحد الأمراض الذي قيد حركتها بدرجة كبيرة. ولكنها بدأت مشروع بيع دمي للأطفال مصنوعة يدوياً، وكانت تكاليف بدء مشروعها 200 دولار، وتكاليف مستلزمات صنع الدمية الواحدة 7,5 دولار. وكانت سوزان تستغرق أربع ساعات في صنع الدمية الواحدة، وقيمت ساعات عملها بـ خمسة دولارات للساعة.

ومن ثم فإن التكاليف الكلية للدمية الواحدة كانت 27,5 دولار [7,5 + تكاليف مستلزمات صنع الدمية + 20 دولاراً (خمس دولارات تكلفة الساعة × أربع ساعات عمل للدمية)]. وقد تمكنت سوزان من بيع نحو ثماني دمي أسبوعياً بسعر الواحدة خمسة وأربعون دولاراً. وبعد أشهر قليلة أصبحت سوزان تصنع الدمي في المنزل، وتبيعها في كشك بأحد المولات. وإن كثيراً من أصحاب المتاجر في المول كانوا يشترون دمي سوزان الجميلة، ويبيعونها في متاجرهم.

تمارين وتطبيقات للمراجعة

أولاً: أجب عن الأسئلة الآتية

1. إذا بدأت مشروعاً صغيراً، فماذا سيكون؟
2. لماذا تعتقد أن بدء مشروع صغير سيكون مفيداً لك؟
3. ما الذي تحتاج إليه لكي ينجح مشروعك؟
4. عدّ ثلاثة من سمات المشروع الصغير.
5. ما هي الأسئلة الخمسة التي يجب أن تجيب عنها بوصفها خطوات لبدء مشروع صغير؟
6. ما أسباب اختلاف تصنيف المنشآت إلى كبيرة وصغيرة من دولة إلى أخرى؟
7. اذكر واحدة من القدرات التي لدى المشروعات الصغيرة، مقارنة بالكبيرة التي تجعلها أكثر قدرة على الابتكار:

ثانياً: أكمل الفراغ

1. هو ذلك المشروع الذي يتميز بانخفاض رأسماله، وقلة عدد العاملين، وصغر حجم مبيعاته.
2. من المجالات الصناعية التي يمكن أن تعمل بها المشروعات الصغيرة
.....
3. من المجالات التجارية التي يمكن أن تعمل بها المشروعات الصغيرة
.....
4. من مجالات الخدمات التي يمكن أن تعمل بها المشروعات الصغيرة
.....

ثالثاً: تمرين حسابي

فهد ومحمد وإبراهيم لديهم مشروعاتهم الخاصة بهم. وقد استثمر كل منهم في مشروعه ألف ريال مدخراته. ويكسب كل واحد منهم مئتي ريال من مشروعه شهرياً. إذا كان الجدول الآتي يبين ما يفعله كل من فهد ومحمد وإبراهيم بمكاسبهم من مشروعاتهم خلال 3 شهور:

مشروع	المدخرات المستثمرة في بداية المشروع	المكاسب في الشهر الأول مئتا ريال	المكاسب في الشهر الثاني مئتا ريال	المكاسب في الشهر الثالث مئتا ريال
فهد	ألف ريال	أعاد استثمارها في المشروع	أعاد استثمارها في المشروع	أعاد استثمارها في المشروع
محمد	ألف ريال	أعاد استثمارها في المشروع	أنفقها على وليمة لأصدقائه	أعاد استثمارها في المشروع
إبراهيم	ألف ريال	أنفقها على شراء إطارات لسيارته	أنفقها على شراء حذاء رياضي جديد	أنفقها على شراء كماليات للسيارة

- كم ستكون استثمارات فهد في مشروعه بعد مرور ثلاثة شهور؟
- كم ستكون استثمارات محمد في مشروعه بعد مرور ثلاثة شهور؟
- كم ستكون استثمارات إبراهيم في مشروعه بعد مرور ثلاثة شهور؟
- أي منهم كان الأفضل في التعامل مع مكاسبه واستثماراته، ومن ثم مشروعه سيحقق مبيعات ومكاسب مالية أكبر من الآخرين؟