



الفصل السادس

خيارات إنشاء المشروع



أهداف الفصل:

بعد دراسة هذا الفصل سيكون الطالب قادرًا على أن:

- ✓ يعرف الأنواع الرئيسية لملكية المشروعات التجارية.
- ✓ يفرق بين الأشكال المختلفة للأعمال التجارية.
- ✓ يقيم بدائل الأشكال القانونية للمشروع.
- ✓ يتعرف إلى متطلبات العمل من المنزل.
- ✓ يختار النشاط الملائم للمشروع الصغير.

الوحدة الأولى: خيارات مهمة أمام رائد الأعمال

أمام رائد الأعمال أربعة خيارات مهمة لبدء مشروعه وأهمها ما يأتي:



1. أن تبدأ مشروعًا جديدًا.
2. أن تشتري مشروعًا قائمًا.
3. أن تحصل على حق الامتياز.
4. العمل من المنزل.

العمل من المنزل

الامتياز
التجاري

شراء مشروع
قائم

البدء بمشروع
جديد

أولاً: البدء بمشروع جديد

نقاط القوة	نقاط الضعف
لديك فرصة لإعداد دراسة تفصيلية متكاملة عن المشروع، وتحديد جدواه ونسبة نجاحه قبل البدء بتنفيذه.	يتطلب الكثير والمزيد من الوقت والجهد.
يمكنك اختيار المشروع المتوافق مع إمكانياتك المالية والفنية.	يتطلب تكاليف عالية لإجراء دراسات تفصيلية مسبقة.
يمكنك اختيار المشروع المتوافق مع خبراتك ومؤهلاتك ورغباتك.	يحتاج إلى مدة قد تكون طويلة لكي يبدأ بتحقيق الإيرادات المستهدفة.

نقاط القوة	نقاط الضعف
يمكنك اختيار الموقع الملائم للمشروع.	قد يحتاج إلى قدر كبير من السيولة النقدية لتوفير الأموال الكافية.
يمكنك السيطرة على الجوانب والمواقف والمستجدات المتعلقة بالمشروع.	يحتاج إلى تكلفة تأمين الموارد والإمدادات الفنية والمعلوماتية والبشرية المناسبة.
لديك الفرصة لاختيار المشروع الجديد الذي طالما خططت له، وبحثت عنه.	قد لا تتوافر لديك الخبرة الكافية لمنع كل الأخطاء، ومواجهة القيود والأزمات.

ثانيًا: شراء مشروع قائم

نقاط القوة	نقاط الضعف
عدم الحاجة إلى إجراءات ترخيص جديدة.	قد يتم عدم الإفصاح عن الأسباب والخفايا الكامنة وراء بيع المشروع، التي قد تكون غير إيجابية وغير مرضية.
الاستفادة من كون المشروع قائمًا وله سوقه وزبائنه، وموردوه وموظفوه.	قد لا تتوافر في المشروع الخصائص والمقومات التي تبحث عنها.
الاستفادة مما للمشروع من خبراته العملية.	قد لا يتوافق المشروع بدرجة كبيرة مع تصوراتك وطموحاتك للمشروع المستقبلي.
الاستفادة من كون المشروع مستمرًا، ويعمل دون توقف ومن ثم فإن إيراداته ستكون مستمرة، ويمكن تميمتها.	قد يكون موقع المشروع غير ملائم لظروفك وتوجهاتك.
الاستفادة من الصورة الذهنية والسمعة الحسنة عن المشروع إذا أحسنت اختياره، وكذلك أحسنت توظيفها واستثمارها.	قد تكون تكلفة الشراء مرتفعة؛ لأن السعر الذي سيطلبه البائع سيتضمن حق الملكية والشهرة.

ثالثاً: الامتياز التجاري

حق الامتياز هو أحد أهم الخيارات أمام رائد الأعمال، وهو المرادف أو البديل لتكوين المنشآت الصغيرة، وهو متاح في مجالات الأعمال المختلفة وأنشطتها. وحق الامتياز هو طريقة في التجارة تقوم من خلاله شركة (مانحة الامتياز) بمنح الآخرين (مشتري الامتياز) الحق في إنتاج وبيع وتوزيع أو تسويق منتجات أو خدمات الشركة الأصلية بما في ذلك قيام الشركة المشتريّة للامتياز باستخدام اسم الشركة مانحة الامتياز وعلامتها التجارية وسمعتها وإجراءاتها وتقنياتها في البيع.

وعند رغبة رائد الأعمال في اختيار الامتياز التجاري فعليه الإجابة عن الأسئلة الآتية التي تتعلق بثلاثة محاور رئيسة هي: الاستثمار، والقدرات، والتوجهات الشخصية:

1. الاستثمار:

- كم حجم رأس المال الإجمالي الذي ستخصه للاستثمار بالامتياز؟
- ما هو حجم المال الذي بوسعك تحمل خسارته؟
- هل لك شريك بالاستثمار أم ستلجأ لجهات التمويل؟

2. القدرات:

- هل فرصة الفرنشايز المستهدفة تتطلب منك خبرة في مجال الفرصة، كمثال صيانة السيارات، أو أعمال السباكة والكهرباء؟
- ما هي المهارات التي تتمتع بها، وتستطيع توظيفها في الامتياز؟
- ما هي الخبرات المتوافرة لديك، وتستطيع توظيفها في الامتياز؟

3. الأهداف:

- هل لديك تصور عن حجم الدخل السنوي من خلف فرصة الامتياز؟
- ما عدد ساعات العمل اليومية التي ستخصصها للعمل في الامتياز؟
- هل ستدير الامتياز بنفسك أم بتعيين مدير لها؟
- هل تعتقد أنك قادر على متابعة النشاط لمدة العقد أم ستشعر بالملل مع الوقت؟

هذه الأجوبة مهمة لتحديد اختيارك للامتياز، فمجرد حصولك على الامتياز ليس نهاية المطاف بل هو البداية التي تخضع لتقلبات السوق وتحديات العمل. وعند الرغبة في التعامل مع أحد المانحين للامتياز التجاري فمن المهم إخضاع ذلك للتقييم، ويمكن الاستعانة بالجدول الآتي لتقييم مانح الامتياز:

معايير التقييم لمانح الامتياز

م	معايير التقييم	الوزن النسبي %
1	قوة الاسم التجاري والعلامة التجارية	
2	عمر الشركة المانحة	
3	مستوى الانتشار في السوق المحلي	
4	مستوى الانتشار في السوق الخارجي	
5	الخبرة السابقة في منح الامتياز	
6	مستوى نجاح الحاصلين على حق الامتياز منها	
7	عدد الممنوحين للشركة المانحة	
8	رسوم استغلال حق الملكية (رسوم مستمرة)	
9	الأنظمة الفنية والمالية والإدارية والتسويقية لدى الشركة المانحة	
10	مستوى الإقبال على منتجات الشركة المانحة وخدماتها	
11	القوة المالية للشركة المانحة	
12	الجهد الإعلاني والحملات الترويجية لمنتجات الشركة المانحة	
13	معايير أخرى:	
	المجموع	100%

المصدر: تقرير الامتياز التجاري: جمعية ريادة الأعمال - 1435هـ.

أكبر شركات الامتياز في العالم 2018م

الترتيب	اسم الشركة	المجال
1	ماكدونالد	وجبات سريعة
2	كنتاكي	دجاج بروسست
3	برقر كنج	وجبات سريعة
4	بيتزا هت	بيتزا
5	سفن إليفن	تموينات غذائية
6	ماريوت	فنادق ومنتجعات
7	RE/MAX	عقارات
8	دانكن دونت	مخبوزات وكعك
9	إنتركونتننتال	فنادق ومنتجعات
10	صب واي	سندويشات

المصدر: Franchise Direct 2018 (<http://www.franchisedirect.com>)

وفيما يأتي نقاط القوة ونقاط الضعف لاختيار الامتياز التجاري:

نقاط القوة	نقاط الضعف
الاستفادة من خبرة مانح الامتياز.	التقيد بتعليمات وشروط مانح الامتياز.
توفير الدعم والتدريب المستمر.	موقف مانح الامتياز أقوى عند التعاقد.
إمكانية الحصول على تمويل بتقسيط	ضرورة دفع قيمة الامتياز من المبيعات ما يقلل الربحية.
مبالغ تكاليف بدء التشغيل.	

نقاط الضعف	نقاط القوة
محدودية التصرف بالملكية بسبب شروط مانح الامتياز.	شراء المنتجات والمواد والمعدات والخدمات المستخدمة في مؤسستك بصورة مباشرة من مانح الامتياز بأسعار مخفضة.
إلزام الممنوح بشراء بعض المواد والمنتجات والخدمات من مانح الامتياز حتى ولو كانت أعلى من السوق.	الاستفادة من قوة العلامة التجارية في جذب العملاء.
أداء الممنوحين للامتياز في مواقع أخرى يؤثر في سمعة الممنوح.	مساهمة مانح الامتياز بالإعلان والترويج العام للمنتج.
قد تخسر كثيرًا إذا تم سحب الامتياز.	

الوحدة الثانية: العمل من المنزل

الخيار الرابع أمام رائد الأعمال هو العمل من المنزل، والعمل من المنزل في الحقيقة يمكن أن يكون مشروعاً جديداً أو أن يُشترى بوصفه مشروعاً قائماً، أو قد يكون امتيازاً تجارياً. ولكن لأهمية هذا المجال للمنشآت الصغيرة فقد تم إفراده في وحدة منفصلة بوصفه خياراً متاحاً ومهماً لرائد الأعمال المبتدئ.

والعمل من المنزل الذي يشمل ما يسمى ببعض الدول العربية (الأسر المنتجة)، ويتضمن أيضاً عدداً من مجالات العمل الحر. ويرتكز العمل من المنزل على مشروعات متناهية الصغر تنتشر في أنحاء العالم، وتتطور بتسارع كبير. ومن أسباب انتشار العمل من المنزل ما يأتي:



1. تقليل تكاليف بدء المشروع بتوفير الأموال التي تدفع في إيجارات المكاتب أو المتاجر.

2. تزايد سهولة العمل من المنزل بناء على ما تقدمه شبكات الاتصالات والإنترنت من إنشاء مواقع الويب، والسهولة في تبادل الوثائق، وإرسال البريد، وأداء أي نوع من الاتصالات من المنزل.

3. توافر عدد من التجهيزات تقليدية وشعبية متاحة في المنزل أو تكنولوجية لمساعدة المشروعات الصغيرة مثل: كمبيوتر، وطابعة، وماسحة ضوئية، وغيره من تجهيزات كالتطاولات والمقاعد.

هل العمل من المنزل مناسب لمشروعك؟

من المؤكد أن العمل من المنزل لا يناسب كل أنواع المشروعات. ولتحديد مدى ملاءمة المنزل لمشروعك أجب عن الأسئلة الآتية:

- كيف ستعامل مع عملائك؟ وموردي مستلزمات الإنتاج؟ هل سيأتون بسياراتهم، ويتركونها في الانتظار خارج المنزل لشحن منتجاتك، أو تسليمك مشترياتك؟
- هل مشروعك يحتاج مساحات كبيرة لأداء ما تقدمه من خدمات، أو لتخزين مستلزمات الإنتاج؟
- هل يتوافر بالمنزل الظروف المناسبة لأدائك العمل من حيث ضوضاء الأطفال، والإخوة، والزوار، والتلفاز؟
- إذا كان المنزل مؤجراً، فهل المالك سيعطيك موافقة على مشروعك؟



التعرف إلى الشروط الرسمية للعمل من المنزل والتوافق معها

في حالة ممارسة المشروع من المنزل تأكد من أن أنشطة مشروعك التي تمارسها بالمنزل تكون في حدود القوانين. ولكي تتعرف إلى القوانين الخاصة بمشروعات المنزل قم بزيارة مواقع الويب للأجهزة الحكومية الخاصة بتلك القوانين.

إضاءة



معرض (منتجون)

تقيم الغرفة التجارية الصناعية بالرياض معرضاً سنوياً هو عبارة عن منصة تسويقية كبيرة متاحة للمستثمرين من المنزل وكذلك الأسر المنتجة لتسويق منتجاتهم للجمهور والتعريف بنشاطهم التجاري. وقد شارك في المعرض الثالث لعام 1437 هـ أكثر من 600 مستثمرة من المنزل في أنشطة مختلفة. وهناك أيضاً معارض مشابهة تقام في عدد من مناطق المملكة تتيح الفرصة للعاملين من المنزل للتعريف بأنشطتهم.



الخطوات الخمسة لبدء مشروع من المنزل

هناك خطوات خمسة لبدء مشروع من المنزل، وهي على النحو الآتي:



1. قيم مواهبك ومهاراتك: فكر في مواهبك وسمات شخصيتك، فأنت ربما تكون شخصاً مبتكراً، أو شخصاً لديه موهبة في الاتصال الجيد، وإقامة العلاقات مع الأفراد. موهبتك هي الأساس لأي مشروع تجاري ناجح بما في ذلك مشروعات المنزل.



2. افحص مهاراتك: والمهارة هي الشيء الذي يمكنك عمله بكفاءة. الفرق بين المواهب والمهارات هو أنك تولد بالمواهب، ولكنك تطور مهاراتك بمرور الوقت بالتعلم. فمثلاً أحد الأشخاص قد تكون لديه موهبة الابتكار، ولديه مهارات جيدة في الرسم أو التصميم.

امزج مواهبك ومهاراتك معاً، وفكر في مشروعات يمكن تنفيذها بالمنزل. الآتي نصائح تصلح للتطبيق عند بدء أي مشروع تجاري، ولكن نظراً لأننا نركز في هذا الجزء على مشروعات المنزل فإن السؤال يكون: «بهذه المهارات والمواهب التي لدي، فأني نوع من مشروعات المنزل يمكنني أن أبدأ؟» والإجابة كالتالي:

افترض أنك واحد من هؤلاء الذين لديهم مهارات التعامل مع الكمبيوتر، مع توافر مواهب فنية لديك في التصميم والرسم، فإن أمثلة لما يمكن أن تبدأ به مشروعاً بالمنزل قد تكون:



- تصميم مواقع الويب.
- عمل فلايرز وبروشورات ووسائل إعلانات مطبوعة.

ولنفترض مثلاً أن لديك موهبة التنظيم والاهتمام بالتفاصيل، مع توافر مهارات التعامل مع الأرقام وغيرها من المهارات المدعمة لتلك المواهب، فإن أمثلة مشروعات المنزل لك هي:



- المحاسبة ومسك الدفاتر.
- خدمات الدروس الخصوصية.

وهذه فقط أربع أفكار بمشروعات قائمة على مهارتين، ولكن من المؤكد أن لديك أكثر من مهارة واحدة أو مهارتين. فكر في مواهبك ومهاراتك، وستجد نفسك قد توصلت إلى قائمة كبيرة من مشروعات المنزل.

3. **اختبر صلاحية فكرة مشروعك للتنفيذ بالمنزل:** في الحقيقة ليست كل

المشروعات تصلح للعمل بشكل جيد بالمنزل، وبعضها قد لا يصلح على الإطلاق، فأنت مثلاً لن تكون قادراً على بدء مشروع تصنيعي في حي سكني يحيطك فيه كثير من الجيران، وإن أي مشروع يتطلب تردد كثير من العملاء عليك ذهاباً وإياباً سوف يسبب بالتأكيد مضايقة وإزعاجاً لجيرانك.

وارجع إلى قائمة أفكار مشروعات المنزل، وقيم احتمالات تحقيق كل منها للأرباح. إذا كانت إجابة أي من السؤالين السابقين عن أي فكرة غير مرضية، اشطب على هذه الفكرة.

4. **عمل قائمة بالمطلوب لإعداد منزلك للمشروع:** بناء على طبيعة المنتج/

الخدمة الذي تنوي تقديمها، هل يمكنك بدء المشروع بالمنزل؟ إذا كانت الإجابة (لا) فما المطلوب عمله لجعل منزلك مستعداً للمشروع؟

- هل ستحتاج مساحة لتخزين المستلزمات، والمعدات، والسجلات؟



- هل تتوافر لديك فعلاً المساحة أو الحجرة التي ستستخدمها لممارسة عمليات مشروعك أو كمكتب له؟



- هل طبيعة مخزونك والمعدات التي تستخدمها تحتاج إلى ظروف خاصة يجب الإعداد لها وتجهيزها؟

وبعد أن تحدد المطلوب، ضع تقديرات للتكاليف اللازمة لتوفيرها.

5. احصل على موافقة أسرتك على مشروع المنزل: إضافة إلى ما تم ذكره في



الوحدة السابقة من إرشادات عن كيف تكسب دعم أسرتك لك بوصفك رائد أعمال، إلا أن بدء مشروع من المنزل يحتاج منك إلى جهد إضافي لكسب دعم أسرتك وموافقتها.

فأعضاء الأسرة الذين سيقدمون تضحيات، وسيعانون تغييرًا في أسلوب حياتهم من أجل مشروعك يحتاجون إلى معرفة ما تنوي عمله، وكيف سيؤثر ذلك فيهم. تحدث معهم، واطلب منهم الدعم، وإذا كانت لديهم أسئلة أو اعتراضات ناقشها معهم بانفتاح، فالاهتمام بأرائهم ومناقشتها بصراحة معهم تساعدك على تجنب المشكلات فيما بعد.

أمثلة لمشروعات المنزل الشائعة والتجهيزات المطلوبة لكل منها

1. عمل دمي للأطفال يتطلب تخصيص:



- غرفة لماكينه الخياطة، وطاولة، وكمبيوتر لعمل التصميمات وتسجيل البيانات والحسابات.

- خزانة أو دولاب لحفظ الأقمشة والقطن والإسفننج وغيرها.
- دوسيه لحفظ الأوراق والمستندات.

2. مشروع تصوير الحفلات والأفراح:



- غرفة مناسبة لإعداد الصور.
- طاولة بأدراج لحفظ الصور.
- دوسيه للأوراق.

نصائح صغيرة لإنشاء مشروع بالمنزل:

1. حدد جدولاً للأوقات التي ستخصصها لأعمال مشروعك.
2. احتفظ بسجل مواعيد مقابلات يشمل مع من ستلتقي، ومتى، وما هو موضوع المقابلة؟



3. إنشاء عنوان بريد إلكتروني خاص بالمشروع، وعنوان بريد عادي لإرسال مستلزمات الإنتاج وخلافه إليك.
4. اشترك في خط هاتف خاص بالمشروع ومنفصل عن ذلك المخصص للمنزل.
5. التقط صوراً لمكان مزاولتك للعمل بالمنزل؛ لكي يمكن استخدامها في التسويق للمشروع.

6. مراعاة الأخطار: غالباً ما تكون مشروعات المنزل عرضة لعدد من الأخطار. ابدأ بتقييم أخطارك كالسرقة، واعتراضات المالك، وشكاوى الجيران، واحتمالات سرقة جهاز الكمبيوتر، أو تدمير ما عليه من بيانات. وحاول أن تتخذ اللازم لتجنب وقوعها.



أمثلة لمشروعات المنزل القائمة على استخدام النت

1. تصميم مواقع الويب:



بناء مواقع الويب هو مجال مشروعات صغيرة واسع ومتمام، ويتضمن فرصاً هائلة لمحبي التكنولوجيا والمهتمين بالأطلاع على أحدث ما وصلت إليه. فقط تذكر أن المنافسة قوية جداً. ويتطلب مشروع تصميم مواقع الويب بعض المواهب الفنية، وبعض المعرفة عن البرمجة، وبعض الوقت للإلمام بها. اطلب ثمناً عادلاً لتصميماتك، ولكن قدم خصماً لتبدأً.

2. خدمات كتابة السير الذاتية ونشرها:



من الممكن أن تكون خدمات كتابة السير الذاتية ونشرها مشروع إنترنت عظيم، خاصة مع تزايد نسب البطالة، وعدد من يبحثون عن عمل، مع بعض التقديرات، فإن رسوم كتابة السيرة الذاتية قد تتراوح بين مئة إلى أربع مئة ريال. ويمكنك كتابة السير الذاتية من خلال إرسال استبانات عن طريق النت للراغبين لتعبئتها بالبيانات التي يريدون تسجيلها في سيرهم الذاتية، ثم متابعتهم بالاتصالات الهاتفية بما تحتاج إليه من إجابات عن الأسئلة إذا تطلب الأمر، ثم ترسل لهم على النت مسودات لسيرهم الذاتية لاستعراضها ومراجعتها. وبمجرد أن يرسل لك العميل مقابل خدماتك -مرة أخرى يمكن إجراء ذلك من خلال النت- يمكنك إرسال السيرة الذاتية له، أو نشرها على المواقع.

3. البيع والشراء من خلال النت:



مساعدة الأفراد في بيع ما يرغبونه على النت. ولعمل ذلك يمكنك الذهاب إلى منازلهم أو أماكن عملهم والتقاط صور لما يرغبون في بيعه، ثم بعد ذلك عرض الصور للبيع من خلال النت.

4. تسويق الكتب الإلكترونية:



أصبحت الكتب الإلكترونية بضاعة شائعة جداً على الإنترنت. يمكنك تحميل كتب إلكترونية من مواقع مختلفة وعدة، أو حتى يمكنك زيارة متجر كتب إلكترونية للتوصل إلى عدد كبير ومتنوع من الكتب الإلكترونية المعروضة للبيع لكي تقوم بالتسويق لها.

5. تسويق منتجات لمشروعات أخرى على النت:

ابحث عن تلك المشروعات، واتفق معها على تسويق منتجاتها على النت مقابل عمولة تتقاضاها.

6. مساعدات للطلبة:



مشروعات المساعدات الافتراضية - يقصد بها تلك التي تقدم من خلال النت - تتزايد بشكل سريع. يمكنك تقديم خدمات لمساعدة الطلبة على طباعة بحوثهم وإخراجها وتنسيقها. ويتشابه هذا المشروع مع غالبية مشروعات النت في أنه يمكنك أن تبدأ مشروعك باستغلال جزء من وقتك في أثناء دراستك.

7. إعداد: ملخصات للمقررات الدراسية أو أسئلة وإجاباتها النموذجية في أي

موضوع يرد على ذهنك، ومن الأفضل أن تختار مجالاً تعرفه بشكل جيد، أو تعلم ما تريد معرفته عن أي مجال ترغبه.

الوحدة الثالثة: الشكل القانوني لمنشآت الأعمال

هناك أنواع عدة للشكل القانوني لمنشآت الأعمال يمكن تصنيفها إلى شكلين رئيسيين طبقاً لأنظمة المملكة العربية السعودية هما: الأول المؤسسة الفردية، والثاني الشركة.

أولاً: المؤسسة الفردية

هي المنشأة التي يملكها شخص واحد، ويكون لصاحبها الهيمنة الكاملة على كامل المنشأة. وهو المسؤول الأول عن الإدارة وعن نتائجها.

أ. نقاط القوة في المؤسسة الفردية كشكل قانوني:

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

ب. نقاط الضعف في المؤسسة الفردية كشكل قانوني:

- تقع عليك مسؤوليات كثيرة، فأنت تقوم بمهام كثيرة بجانب الإدارة في أعمال الشراء والبيع والحسابات وغيرها.
- سوف تتحمل عددًا ودرجة أكبر من الأخطار بمفردك.
- تواجه صعوبة في زيادة رأس المال، ويبقى المشروع ضمن قدراتك المحدودة.
- توقع أن يكون للمشروع تأثير واسع النطاق فيك وفي أفراد أسرته في حال تعثره.

ثانياً: الشركة

وهي المنشأة التي يملكها أكثر من شخص. يسهم كل منهم بتقديم حصة من مال أو عمل، وذلك لاقتسام ما قد ينشأ عن المشروع من ربح أو خسارة. والشركة شخص معنوي له وجود قانوني مستقل عن شخصيات الشركاء.



أ. نقاط القوة في الشركة كشكل قانوني:

- تقسيم العمل والمسؤوليات بين الشركاء.
- وجود مجلس إدارة.
- ينقسم رأس المال إلى حصص.
- تتوزع الأخطار بين الشركاء.
- تتحدد مسؤولية كل شريك بقدر حصته في رأس المال في بعض أنواع الشركات.
- يمكنها جمع الأموال بشكل أسهل من المؤسسة الفردية.

ب. نقاط الضعف في الشركة كشكل قانوني:

- صعوبة التأسيس مقارنة بالمؤسسة الفردية.
- لا يتم التنازل عن الحصة أو بيعها من دون موافقة الشركاء.
- حرية أقل في اختيار القرارات.

تمارين وتطبيقات للمراجعة



أولاً: أجب عن الأسئلة الآتية

1. ما هي الأشكال القانونية المختلفة للمشروعات؟
2. اذكر المزايا والعيوب لكل شكل من الأشكال القانونية للمشروعات:
3. ما هي أهم ثلاثة مصادر للمعلومات لرائد الأعمال؟
4. ما هو حق الامتياز؟

ثانياً: قم بإجراء مقابلة مع اثنين من المستثمرين أو المستثمرات من المنزل، وقارن بينهما من خلال الأسئلة الآتية:

1. ما هو نوع الاستثمار؟
2. لماذا تم اختياره؟
3. ما هي المزايا للمشروع؟
4. ما هي المعوقات للمشروع؟