



المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني
Technical and Vocational Training Corporation

المملكة العربية السعودية

المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني
الإدارة العامة للمناهج



أساسيات ريادة الأعمال

2025 - 2024

رمز المقرر: 101 ریاد

الكتاب: أساسيات ريادة الأعمال.

مكان الطبع: المملكة العربية السعودية.

سنة الطبع: 2023

الإصدار: الأول.

@ جميع الحقوق محفوظة للمؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني، الإدارة العامة للمناهج.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

العقدمة:

الحمد لله الذي عَلِم بالقلم، عَلِمُ الإِنْسَان مَا لَم يَعْلَم، وَالصَّلَوةُ وَالسَّلَامُ عَلَى مَنْ بُعِثَ مُعْلِمًا لِلنَّاس وَهادِيًّا وَبَشِيرًا، وَدَاعِيًّا إِلَى الله بِإِذْنِهِ وَسِرَاجًا مُنِيرًا، فَأَخْرَجَ النَّاسَ مِنْ ظُلْمَاتِ الْجَهْلِ وَالْغُوَاهِيَةِ إِلَى نُورِ الْعِلْمِ وَالْهُدَى، نَبِيُّنَا وَمَعْلُومُنَا وَقَدْوَتُنَا الْأَوَّلُ مُحَمَّدُ بْنُ عَبْدِ اللهِ وَعَلَى آله وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ، أَمَا بَعْدُ:

تسعى المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني لتأهيل الكوادر الوطنية المدربة تقنياً ومهنياً، والقادرة على شغل الوظائف المتوفرة في سوق العمل السعودي، أو فتح مشاريع ريادية خاصة داعمة للاقتصاد الوطني، ويأتي هذا الاهتمام نتيجةً للتوجهات السديدة من لدن قادة هذا الوطن التي تصب في مجملها نحو إيجاد وطنٍ متكاملٍ يعتمد ذاتياً على الله ثم على موارده وعلى قوة شبابه المسلح بالعلم والإيمان من أجل الاستمرار قُدُّماً في دفع عجلة التقدم التنموي، لتصل بعون الله تعالى إلى مصاف الدول المتقدمة .

وقد خططت الإدارة العامة للمناهج خطوة إيجابية تتفق مع التجارب الدولية المتقدمة في بناء البرامج التدريبية وفق أساليب علمية حديثة؛ لتلبِي تلك المتطلبات، وقد تمثلت هذه الخطوة في مشروع تقييم الوضع الراهن وإعداد دراسة أفضل للممارسات العالمية لبناء مقرراتٍ متنوعة لريادة الأعمال بحسب المجالات التخصصية، ومن بعده مشروع إعداد وتصميم حقائب تدريبية، وتأهيل المدربين والتنفيذ للمشروع من أجل تنمية قدرات رياادة الأعمال للمتدربين .

وتتناول هذه الحقيقة التدريبية "أساسيات ريادة الأعمال" موضوعاتٍ حيوية تتناول كيفية اكتساب المهارات الازمة لهذا التخصص؛ لتكون مهاراتها رافداً لهم في حياتهم العملية بعد تخرجهم من هذا البرنامج.

إنَّ الإِدَارَةُ الْعَامَةُ لِلْمَنَاهِجُ وَهِيَ تَضُعُ بَيْنَ يَدِيكَ هَذِهِ الْحَقِيقَةِ التَّدَرِيبِيَّةِ تَأْمُلُ مِنَ الله عَزَّ وَجَلَّ أَنْ تَسْهِمَ بِشَكْلٍ مُبَاشِرٍ فِي تَأْصِيلِ الْمَهَارَاتِ الضروريَّةِ اللازمَةَ بِأَسْلُوبٍ مُبَسِّطٍ يَخلُو مِنَ التَّعْقِيدِ، وَبِالاستِعَانَةِ بِالتطبيقاتِ وَالأشْكَالِ الَّتِي تَدْعُمُ عَمَلَيَّةِ اكتسابِ هَذِهِ الْمَهَارَاتِ.

نَسَأَلُ اللهَ تَعَالَى أَنْ يُوفِّقَ الْقَائِمِينَ عَلَى إِعْدَادِهَا وَالْمُسْتَفِيدِينَ مِنْهَا لِمَا يُحِبُّهُ وَيُرِضُّهُ، إِنَّهُ سَمِيعٌ مُجِيبٌ الدُّعَاءِ.

الإدارة العامة للمناهج



تمر رحلتك التدريبية في ريادة الأعمال بستة عشر محطة، تزودك بالمعرفة والمهارات الالزمة لفهم وتطبيق ريادة الأعمال وتعزيز السلوك الريادي في شخصيتك، بدءاً من توليد الفكرة وتحويلها إلى مشروعات ريادية وابتكارية حتى إطلاق المشروع الريادي من خلال أربع مراحل:

- التهيئة والاستعداد.
- التصميم والتخطيط.
- التطبيق.
- التقييم.

سيتناول مقرر أساسيات ريادة الأعمال ستة عشر محطة على النحو التالي:

تمر رحلتك التدريبية في ريادة الأعمال بستة عشر محطة، تزودك بالمعرفة والمهارات اللازمة لفهم وتطبيق ريادة الأعمال وتعزيز السلوك الريادي في شخصيتك، بدءاً من توليد الفكرة وتحويلها إلى مشروعات رادية وابتكارية حتى إطلاق المشروع الريادي على النحو التالي:



لتعلم مهارات ريادة الأعمال

16
محطة

مقرر أساسيات ريادة الأعمال

- 01 مفهوم ريادة الأعمال
- 02 النظام البيئي لريادة الأعمال
- 03 الشخصية الريادية
- 04 الإبداع والابتكار وريادة الأعمال

تهيئة

تخطيط



- 05 الأفكار الريادية
- 06 تصميم نموذج الأعمال
- 07 مهارات عرض المشروعات الريادية

تنفيذ

- 08 إعداد وتقديم تقرير وعرض لنموذج الأعمال
- نموذج العمل التجاري
- الملخص التنفيذي
- كتابة التقرير
- العرض التقديمي للمشروع

مقرر ريادة الأعمال التخصصي

تهيئة



- 09 مشروعات التخصص ومنظومة ريادة الأعمال
- 10 إنشاء وتأسيس مشروعات التخصص

تخطيط



- 11 البدء في اختيار الفكرة ودراستها وتطبيق نموذج العمل
- 12 تحليل اتجاهات السوق لمشاريع ريادة الأعمال في مجال
- 13 خطة الأعمال لمشروعات
- 14 تصميم النموذج الأولي
- 15 إدارة المشروع

تنفيذ



- 16 إطلاق المشروع الريادي:
 - زيارات ميدانية (الجهات الداعمة - مقابلة رواد أعمال)
 - خطة الأعمال المتكاملة
 - تصميم نموذج أولى للمنتج (Prototype)
 - تقديم المشروع



خطة البرنامج التدريبي:

خطة البرنامج التدريبي

في هذا المقرر ستبدأ رحلتك إلى عالم ريادة الأعمال من خلال 8 وحدات تزودك بالمعرفة والمهارات الالزمة لفهم وتطبيق أساسيات ريادة الأعمال وهي موضحة بالشكل أدناه:

مقرر أساسيات ريادة الأعمال

- 01 مفهوم ريادة الأعمال
- 02 النظام البيئي لريادة الأعمال
- 03 الشخصية الريادية
- 04 الإبداع والابتكار وريادة الأعمال

تهيئة

تخطيط



- 05 الأفكار الريادية

- 06 تصميم نموذج الأعمال

- 07 مهارات عرض المشروعات الريادية

تنفيذ

- 08 إعداد وتقديم تقرير وعرض لنموذج الأعمال

- نموذج العمل التجاري

- الملخص التنفيذي

- كتابة التقرير

- العرض التقديمي للمشروع

تقييم

سلوك ريادي

الفهرسة

1	مقدمة: مقرر أساسيات ريادة الأعمال
7	الوحدة الأولى: مفهوم ريادة الأعمال وتطورها
8	المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية
9	مقدمة عن ريادة الأعمال:
12	أنواع ريادة الأعمال:
16	عناصر ريادة الأعمال:
17	التوجه نحو ريادة الأعمال:
18	تطور ونمو ريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية:
20	التمايز بين ريادة الأعمال والمشروعات:
25	التقييم الذاتي:
26	الوحدة الثانية: النظام البيئي لريادة الأعمال
27	المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية
28	أهمية ريادة الأعمال للأفراد والمجتمع
30	منظومة ريادة الأعمال
34	قائمة الجهات الداعمة لريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية
42	تحديات ريادة الأعمال
44	عوامل النجاح لريادة الأعمال
53	التقييم الذاتي:
56	الوحدة الثالثة: الشخصية الريادية
57	المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية
59	العقلية الريادية
60	سمات رواد الأعمال
64	مهارات الرئاسة لرائد الأعمال
65	أخلاقيات رائد الأعمال
71	التقييم الذاتي:
72	قصة ريادية: قصبة نجاح سبورو لقطع السيارات (منشآت)
73	الوحدة الرابعة: الإبداع والابتكار
74	المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية
75	مفهوم الإبداع
76	سمات المبدعين
80	مراحل العملية الإبداعية
82	تعريف الابتكار
84	أنواع الابتكار
91	التقييم الذاتي:
94	الوحدة الخامسة: الأفكار الريادية
95	المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية
96	مصادر الأفكار الريادية
98	طرق تطوير الأفكار الريادية
100	خطوات تحويل الفكرة إلى فرصة
105	حماية وتسجيل الأفكار الريادية
111	التقييم الذاتي:

112	الوحدة السادسة: تصميم نموذج الأعمال
113	المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية
114	مفهوم نموذج الأعمال
115	فوائد نموذج الأعمال
117	مكونات لوحة نموذج الأعمال
119	خطوات إنشاء نموذج الأعمال
123	قياس نجاح نموذج الأعمال
128	الواجب الثاني للمشروع:
129	التقييم الذاتي:
132	الوحدة السابعة: مهارات عرض المشروعات الريادية
134	شروط العرض التقديمي الناجح
135	تصميم وكتابة العرض التقديمي
138	مراحل تقديم العرض
140	أساليب العرض التقديمي الناجح
143	أخطاء يجب تجنبها عند عمل العرض التقديمي
152	التقييم الذاتي:
155	الوحدة الثامنة: إعداد وتقديم تقرير وعرض لنموذج الأعمال
156	المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية
158	تعليمات تنفيذ المشروع
159	طريقة تقييم المشروع
160	التقييم الذاتي:
161	المصطلحات:
163	المراجع:

مقدمة:

مقرر أساسيات ريادة الأعمال

الهدف العام:

يهدف المقرر إلى تزويد المتدرب /المتدربة بالمعرفة والمهارات الالزمة لفهم وتطبيق أساسيات ريادة الأعمال بدءاً من توليد الفكرة وتحويلها إلى مشروعات ريادية وابتكارية والقدرة على عرضها في نموذج أعمال مكتمل.

التعريف بالمقرر التدريبي:

يستعرض هذا المقرر مفهوم ريادة الأعمال، وشرحأً للنظام البيئي لريادة الأعمال ومكونات منظومة ريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية، كما يتضمن بناء الشخصية الريادية، وسمات رواد الأعمال، ومراحل العملية الإبداعية، والابتكار في المشروعات الريادية، وخطوات تحويل الأفكار الإبداعية إلى فرصٍ تجارية. كما يستعرض المقرر كيفية إعداد وتصميم نموذج الأعمال التجاري للمشروع وفق النماذج العالمية الشائعة، وكيفية تقديم عرضٍ تقديمي بالأساليب والطرق الفاعلة لتقديم العروض لنموذج الأعمال.

الوقت المتوقع لإتمام التدريب على المهارات :المهارات:

ساعات التدريب	الوحدات (النظرية والعملية)
2	الوحدة الأولى: مفهوم ريادة الأعمال وتطورها.
2	الوحدة الثانية: النظام البيئي لريادة الأعمال.
2	الوحدة الثالثة: الشخصية الريادية.
4	الوحدة الرابعة: الإبداع والابتكار.
4	الوحدة الخامسة: الأفكار الريادية.
6	الوحدة السادسة: تصميم نموذج الأعمال.
4	الوحدة السابعة: مهارات العرض للمشروعات الريادية.
8	الوحدة الثامنة: إعداد وتقديم تقريرٍ وعرضٍ لنموذج الأعمال (تطبيقٌ عملي).
32 ساعة	المجموع

الأهداف التفصيلية للمقرر التدريبي:

أن يكون المتدرب / المتدرية - قادراً وبكفاءة على أن:

- (1) يعرف مفهوم ريادة الأعمال.
- (2) يعرف منظومة ريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية.
- (3) يشرح السمات المميزة لرواد الأعمال.
- (4) يعدد مراحل العملية الإبداعية.
- (5) يشرح أنواع الابتكار في المشروعات الريادية.
- (6) يعرف خطوات تحويل الأفكار الإبداعية إلى فرصٍ تجارية.
- (7) يصمم نموذج الأعمال التجاري للمشروع.
- (8) يتقن مهارات العرض للمشروعات الريادية.

مؤشرات تحقق أهداف المقرر:

مؤشرات تحقق الأهداف العامة للمقرر: وهذه موجودة في بداية ونهاية الوحدة التعريفية، ومطلوب منك - عزيزي/تي المتدرب /ة - تحقيق الاستجابة لها مرتين، الأولى: في الأسبوع الدراسي الأول، والثانية: بعد انقضاء الأسبوع الدراسي الأخير

إرشادات مهمة:

- عزيزي/تي المتدرب /ة يهدف المقياس التالي (استماراة تتحقق أهداف المقرر) إلى رصد مقدار التغيير الحادث في اكتسابك المعارف والمهارات والاتجاهات المتعلقة بالمقرر التدريبي (أساسيات ريادة الأعمال).
- قبل البدء في دراسة المقرر التدريبي قم بالاطلاع على الاستماراة التالية وقراءة الأهداف قراءةً جيدة، ثم تحديد مدى استجابتك نحو كل هدفٍ وفقاً لـ(درجة تتحقق اكتساب المعارف والمهارات والاتجاهات) وذلك في خانة (الاستجابة القبلية) بوضع علامة (√) في المكان المناسب لاستجابتك وفقاً للهدف.
- بعد انقضاء البرنامج الزمني للمقرر التدريبي (32 ساعة تدريبية) قم بالعودة إلى الاستماراة، ثم قراءة الأهداف مرة أخرى، وتسجيل استجابتك أمام كل هدفٍ وفقاً لـ(درجة تتحقق اكتساب المعارف والمهارات والاتجاهات) وذلك في خانة (الاستجابة البعدية) وذلك بوضع (√) في المكان المناسب لاستجابتك وفقاً للهدف.
- من خلال مقدار (الاستجابة القبلية) ومقدار (الاستجابة البعدية) يمكن احتساب (مقدار التغيير) الحادث في معارفك ومهاراتك واتجاهاتك نحو المقرر التدريبي (ريادة الأعمال في أساسيات ريادة الأعمال) وذلك خلال الجزء الأخير من الاستماراة.
- من المهم جداً الالتزام المهنية والمصداقية في تسجيل الاستجابات القبلية والبعدية؛ لأنَّ ذلك يعزز من تنمية قدرتك كمتدرِّب /ة- على إجراء التقييم الذاتي لنفسك، علاوة على أنها ستكون أدلةً فاعلةً لإجراء أية تعديلات ممكنة على المقرر التدريبي، كما أنك ستكون بحاجة إلى تحديد النقاط التي حققت فيها استجابات ضعيفة، واعتماداً على التعلم الذاتي ستقوم من خلال البحث على شبكة الإنترنت، أو المناقشات مع الأساتذة القائمين على التدريب لهذا المقرر أو زملاء التدريب من أجل مزيدٍ من الفهم للنقاط التي حققت فيها استجابات ضعيفة.
- دون تاريخ إجراء الاستجابة القبلية وتاريخ إجراء الاستجابة البعدية للتأكد من المعدل الزمني للمقرر التدريبي.
- قد يلجأ البعض من المتدربين إلى تطبيق الاستماراة بشكلٍ مرحلٍ؛ بمعنى أنه مع انتهاء كل وحدة من المقرر التدريبي يقوم بالعودة إلى الاستماراة وقياس مدى تحقق الأهداف الخاصة بالوحدة دون الانتظار لإتمام البرنامج الكلي؛ حتى يتمكن من منح نفسه الفرصة لمزيد من تحسين الفهم والاستيعاب أولاً بأول.

ابدأ بتبين الاستبانة من الآن، وذلك بوضع علامة (✓):

درجة تحقق اكتساب المهارة الموجودة في الهدف						الهدف
ضعف (صفر)	متوسطة (50)		كبيرة (100)			
الاستجابة الفبلية	الاستجابة البعدية	الاستجابة البعدية	الاستجابة الفبلية	الاستجابة البعدية	الاستجابة الفبلية	
						1. يُعرّف مفهوم ريادة الأعمال.
						2. يصف منظومة ريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية.
						3. يشرح السمات المميزة لرواد الأعمال.
						4. يعدد مراحل العملية الإبداعية.
						5. يشرح أنواع الابتكار في المشروعات الريادية.
						6. يمتلك القدرة على تحويل الأفكار الإبداعية إلى فرص تجارية.
						7. يصمم نموذج الأعمال التجاري للمشروع.
						8. يتقن مهارات العرض التقديمي للمشروعات.

اسم المتدربي /ة:
تاريخ تسجيل الاستجابة الفبلية:
تاريخ تسجيل الاستجابة البعدية:

كيفية الاحتساب للستمارة:

الفارق بين القبلي والبعدي	البعدي	القبلي	عدد الاستجابات
			في خانة (كبيرة) × 10
			في خانة (متوسطة) × 5
			في خانة (ضعف) × صفر
			مجموع التكرار

قال تعالى:

﴿هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذَلِيلًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِنْ رِزْقِهِ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ﴾

الملك 15

الوحدة الأولى:

مفهوم ريادة الأعمال وتطورها

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8

المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية

الهدف العام للوحدة:

تهدف هذه الوحدة إلى تعريف المتدرب / المتدرية بمفهوم ريادة الأعمال بحيث يتمكن من شرح معنى ريادة الأعمال والتفريق بينها وبين مشروعات الأعمال الصغيرة.

الأهداف التفصيلية للوحدة:

أن يكون المتدرب / المتدرية - قادراً وبكفاءة على أن:

- يعرّف مفهوم ريادة الأعمال.
- يعدد أنواع ريادة الأعمال.
- يتبنّى التوجه نحو ريادة الأعمال.
- يشرح تطور ريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية.
- يفرق بين ريادة الأعمال والمشروعات الصغيرة.

مواضيع الوحدة:

- تعريف ريادة الأعمال.
- أنواع ريادة الأعمال.
- عناصر ريادة الأعمال.
- التوجه نحو ريادة الأعمال.
- تطور ونمو ريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية.
- التمايز بين ريادة الأعمال والمشروعات الصغيرة.

الوقت المتوقع للتدريب على الوحدة:

- 2 ساعات.

الوسائل المساعدة:

- طاولة دائرة.
- جهاز حاسب.
- جهاز عرض.
- اتصال بالإنترنت.

مقدمة عن ريادة الأعمال:

من المؤكّد أنك قد سمعت في وسائل التواصل الاجتماعي أو وسائل الإعلام أو من المدرب أو من أصدقائك وعائلتك مصطلح "ريادة الأعمال" فماذا يعني هذا المصطلح؟

وللإجابة عن هذا السؤال سوف نوضح جانبين لتعريف ريادة الأعمال:

- الأول: هو ترجمة الكلمة (Entrepreneurship) وهي كلمة فرنسية الأصل تم ترجمتها في أدبيات الإدارة إلى عدة ترجمات مثل: المبادرة، والمبادرة، والعصامية، والريادة؛ ولكن في العقد الأول من الألفية الجديدة (2000-2010م) استقرت الدراسات والمؤتمرات ووسائل الإعلام العربية على ترجمة (Entrepreneurship) إلى (ريادة الأعمال) ومصطلح (Entrepreneur) إلى (رائد أعمال).

- أما الجانب الثاني لتعريف ريادة الأعمال فهو التعاريف العربية لهذا المصطلح، إذ ذُكرت كتب ريادة الأعمال بتعريفات عديدة ومتعددة نستخلص منها التعريف الآتي:

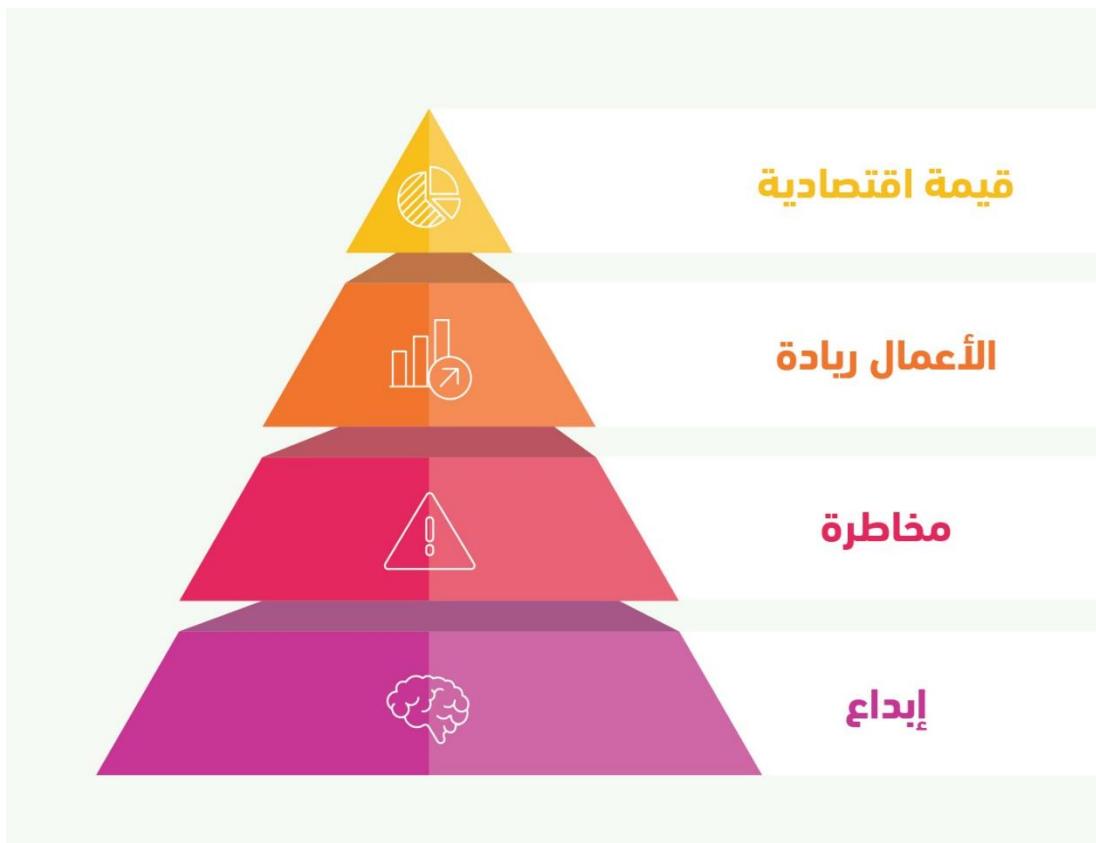
- **ريادة الأعمال هي:** "إنشاء مشروع ذي قيمة اقتصادية مضافة، يتسم بالإبداع، ويتصف بالمخاطرة." (الشميري والمبيريك 2020: ص 24)

ومن هذا التعريف فإنَّ ريادة الأعمال تتضمن ثلاَث خصائص أساسية تميزها عن غيرها من المشروعات والأعمال هي:

القيمة الاقتصادية المضافة: فهي تقدم مشروعات تحقق العوائد المادية المميزة.

- **الإبداع:** فهي تقدم شيئاً جديداً يميز المشروع.
- **المخاطرة:** فهي تتضمن نوعاً من المخاطرة، ولكنها المخاطرة المدروسة.

الشكل رقم (1-1) خصائص ريادة الأعمال



وهناك أمثلة عديدة لمشروعات ريادة الأعمال؛ فعلى سبيل المثال: قوقل، ويوتيوب، وأمازون دوت كوم، وأوبر، ونتفلكس، وتويتر، ومحلياً يزخر السوق السعودي بالمشروعات الريادية ومنها على سبيل المثال: هنقر ستيشن، وكريم، ومرسول، وحراج، والبيك، وببا تابس (Pay Tabs) فهذه المشروعات تفرّدت بطريقه إبداعية بتقديم منتجاتها وخدماتها، وأضافت قيمة اقتصادية للسوق، وتحمّلت مخاطر عديدة من أجل تحقيق النجاح.

نشاط تطبيقي (١ - ١):

كون مجموعة من زملائك واذكروا أمثلة لمشروعات ريادية سعودية في المجالات الآتية:

المجال	مثال
الخدمات المالية.	
توصيل الطلبات.	
المطاعم.	
خدمات السفر والسياحية.	
القرآن وعلومه.	
منصات التعليم والتدريب.	
ألعاب إلكترونية.	
متاجر إلكترونية.	
خدمات صحية.	
خدمات سحابية.	

أنواع ريادة الأعمال:

تعدّدت أنواع و مجالات ريادة الأعمال وتطبيقاتها انعكاساً للاهتمام المتزايد بهذا المفهوم وتطبيقاته المختلفة في عالم الأعمال، وأخذت فروع المعرفة لريادة الأعمال تضيّف لنا كل حين نوعاً جديداً من أنواع وأشكال ريادة الأعمال؛ ومن أبرز الأنواع لريادة الأعمال: (ريادة الأعمال المؤسسية، وريادة الأعمال الاجتماعية، وريادة الأعمال الرقمية) وهي تظهر في الشكل الآتي وسوف نوضحها تباعاً.



الشكل رقم (1-2) أنواع ريادة الأعمال

ريادة الأعمال المؤسسية:



ريادة الأعمال المؤسسية هي أن تكون ريادة أعمال من داخل الكيانات القائمة، وهي عملية إيجاد مشروعات جديدة داخل الشركات القائمة؛ بهدف تحسين ربحية الشركة وتدعيم مركزها التنافسي؛ وفي تلك الشركات يعمل الموظفون أصحاب الفكر الريادي القادرون على تطوير الأفكار الجديدة.



ومن الأمثلة الشهيرة على ريادة الأعمال المؤسسية، جهاز سوني الشهير "بلاي ستيشن" (PlayStation) فقد كان فكرة تطويرية لموظف صغير عرض الفكرة على شركة نينتيندو (Nintendo) فرفضتها، لكن شركة سوني قبلتها، ليصبح صاحب الفكرة فيما بعد رئيساً تنفيذياً لشركة سوني للترفيه الإلكتروني (SCE).

ومن الأمثلة أيضاً: أنَّ أحد العاملين في مقاهي ستاربكس (Starbucks) الشهيرة اعتاد على كتابة الاسم الأول لصاحب الطلب على كوب القهوة؛ فعلمت الإدارة العليا بذلك واستحسنـت الفكرة وتبنتـها طریقةً للتقارب من العملاء في جميع فروعها؛ ومن ذلكـ الحين فإنه يتم استخدام طریقة "الاسم الأول" حوالي (4) مليـار مـرة سنويـاً في (30,000) ثـلـاثـيـن أـلـف فـرع عـلـى مـسـتـوىـ العالمـ.

ريادة الأعمال الاجتماعية:



ريادة الأعمال الاجتماعية هي إنشاء المشروعات الريادية التي تعزز الأهداف الاجتماعية والبيئية؛ فإذا كان العمل الاجتماعي يتسم عادة بالخيرية وعدم استهداف الربح، فإنَّ ريادة الأعمال الاجتماعية تختلف بأنَّها لا تخلي عن تحقيق الأرباح.

وتعُد أمثلة ريادة الأعمال كثيرة ومتنوعة خاصة في الدول العربية، ومن ذلك (المشروعات الخدمية للمجتمع كالعيادات الصحية، والتطبيقات التوعوية، والموقع الإرشادية، وشركات توظيف الشباب، ومشروعات الأسر المنتجة) وكثيرٌ من الأمثلة الأخرى لمشروعات ربحية لكن تتجلى فيها ريادة الأعمال الاجتماعية.

ومن أشهر رواد ريادة الأعمال الاجتماعية في عصرنا الحالي (محمد يونس) المؤسس، والمدير لبنك جرامين؛ حيث حاز على جائزة نوبل للسلام عام 2006م لمشروعه الريادي تمويل الفقراء، فكان يمول الفقراء بمبـالـغ بـسيـطـة لإـنشـاءـ مشـروـعـاتـهمـ حتىـ أـسـسـ بنـكاًـ كـبـيرـاًـ يقدمـ خـدـمـاتـهـ التـموـيلـيةـ عـلـىـ مـسـتـوىـ الدـوـلـةـ.



ومحلياً فإن مؤسسة محمد بن سلمان الخيرية (مسك) بما تقدمه من برامج ومبادرات لتمكين المجتمع من التعلم والتتطور والتقدّم في مجالات الأعمال وال المجالات الأدبية والثقافية والعلوم الاجتماعية، فهي مثالٌ متميّزٌ ومبدعٌ على ريادة الأعمال الاجتماعية.

ريادة الأعمال الرقمية:

ريادة الأعمال الرقمية تعني توظيف تقنية المعلومات والاتصالات لإنشاء المشروعات الريادية، أو يمكن القول: هي إنشاء الأعمال التجارية على الإنترنت، أو بيع الخدمات أو المنتجات عبر الإنترنت دون الحاجة إلى الاستثمار في الواقع والمساحات المادية، وتشمل الأعمال الرقمية أنشطة عديدة مثل: (التجارة الإلكترونية، والذكاء الاصطناعي، وحسابات المؤثرين على وسائل التواصل الاجتماعي، وتطبيقات الجوال، وإنترنت الأشياء، والعالم الافتراضي، وشركات التسويق الإلكتروني).

ومن أمثلة ريادة الأعمال الرقمية التي يمكن لرائد الأعمال ممارستها هي: (العمل الحر، والتدريس أو التدريب عبر الإنترنت، والمتاجر الإلكترونية، وصناعة المحتوى، وتصميم الفيديو YouTuber، وخدمة التسويق الرقمي) أو أي خدمات أو منتجات أخرى يمكن تقديمها افتراضياً..

نشاط تطبيقي (1 - 2):

كُون مجموعة من زملائك وابحثوا من خلال الإنترنٌت عن أمثلة لأنواع ريادة الأعمال. ثم تقدم كل مجموعة نبذة مختصرة عنها.

مثال	أنواع ريادة الأعمال
	ريادة الأعمال المؤسسية.
	ريادة الأعمال الاجتماعية.
	ريادة الأعمال الرقمية.

عناصر ريادة الأعمال:

بعد أن تعرفنا على مفهوم ريادة الأعمال وأنواعها، من المهم أن نعرف أنَّ تطبيق ريادة الأعمال على أرض الواقع يتطلب التفاعل بين أربع مكونات أساسية. تُسمى هذه المكونات عناصر ريادة الأعمال وهي كما تظهر في الشكل الآتي: (رائد الأعمال، المنظمة، والفرصة، والموارد).



الشكل رقم (1-3) عناصر ريادة الأعمال

1. رائد الأعمال:

هو العنصر الأول والأهم في ريادة الأعمال؛ إذ يعتمد نجاح أي مشروع ريادي إلى حد كبير على مهارات ومعرفة وخبرة رائد الأعمال؛ حيث يجب أن تكون لديه القدرة على تحديد الفرص في السوق وتطوير الحلول المبتكرة التي تلبي احتياجات العملاء، كما يجب أن يكون على استعداد لتحمل المخاطر المحسوبة، وإدارة الموارد بكفاءة، وقيادة فريق العمل بنجاح.

2. المنظمة:

هي العمود الفقري لأي كيان تجاري، فهي الأساس الذي تقوم عليه جميع العناصر الأخرى، وهي كذلك الشكل القانوني الذي يجمع الأنشطة والمصادر والعاملين، والذي يحقق لرائد الأعمال الحصول على الموارد والتمويل، كما أنها تساهم في تنمية المشترين وجلب العملاء، وتمكن توظيف فريق العمل للمساعدة على تنفيذ الأفكار.

3. الفرصة:

هي ما يبحث عنه رائد الأعمال وتسمى في عالم ريادة الأعمال (الفجوة) في السوق أو الحاجة غير المشبعة؛ فمن خلال إجراء أبحاث السوق والبقاء على دراية باتجاهات المستهلكين يمكن لرائد الأعمال اكتشاف الحاجة ثم تلبيتها بواسطة سلعة أو خدمة جديدة.

4. الموارد:

هي الإمكانيات التي تتوفر لأي مشروع ريادي، وتشمل هذه الإمكانيات الموارد البشرية، والمالية، والمعلوماتية. وهي ضرورية لنجاح المشروعات الريادية.

وأخيراً بوصفه رائد أعمالٍ وطامحٍ للريادة في هذا المجال إذا تمكّنت من امتلاك هذه الصفات واكتشاف هذه الفرص واستخدام الموارد بشكل فاعل، فسوف تزيد فرص نجاحك في عالم الأعمال.

التوجه نحو ريادة الأعمال:

كانت حركة التجارة وإتقان المهن والصناعات دليلاً على الاعتماد على النفس والقدرات الذاتية منذ القدم؛ وساهمت هذه الظاهرة في تطور حركة تبادل السلع ونقل المؤن من بلد إلى آخر منذ العصور الإنسانية القديمة وقدّمت لنا الحضارات القديمة المتعاقبة أمثلة حية في الاختراع والابتكار والعمل الحر وتطور المهن والتصنيع واغتنام الفرص وبناء الكيانات التجارية والمشروعات الإبداعية؛ مما سُعِيَ في هذا العصر بالعمل الحر الذي أصبح له رخصة خاصة لمزاولته باحترافية وتمكن واقتدار.

وفي الحضارة الإسلامية أسهم التراث الإسلامي في تطور الأعمال الريادية وتقديم الاختراعات والابتكارات في شتى المجالات، والبحث على طلب الرزق والترحال في التجارة وتلاقي الحضارة، وتبادل الأفكار، ونقل المواد والأجهزة والمنتجات الجديدة بل والمعرفة من بلد إلى آخر؛ ومن ذلك رحلة الشتاء والصيف التي كان يقوم بها تاجر قريش مما جعل من مكة المكرمة مركزاً تجارياً هاماً في الجزيرة العربية.

وقد حثَّ الإسلام على العمل وفضيلة كسب الرزق وعمل الإنسان من كسب يده. وزخرت السنة النبوية الشريفة بالتوجيهات والأمثال والأحاديث التي تحث على العمل وفضله، ومن ذلك ما جاء عن المقدام بن معدى كرب رضي الله عنه عن النبي صلى الله عليه وسلم قال: «ما أكل أحد طعاماً خيراً من أن يأكل من عمل يده، وإن نبي الله داود كان يأكل من عمل يده». وقال صلى الله عليه وسلم: «كان زكريا عليه السلام نجراً». وكان نبينا محمدًا عليه الصلاة والسلام راعياً للغنم ثم تاجراً في تجارة خديجة رضي الله عنها.

أما في العصر الحديث فقد ساهمت العولمة وفتح الأسواق مساهمة كبيرة على التوجه نحو ريادة الأعمال في جميع أنحاء العالم. وقد أدى هذا الانفتاح إلى نشأة أسواق جديدة وخلق فرص عديدة للشركات الصغيرة؛ للمنافسة على المستوى الدولي. كما سهلت سرعة الاتصال والنقل والتوصيل إمكانية الوصول إلى العملاء والموردين عبر الحدود، مما ساعد رواد الأعمال على توسيع عملياتهم على نطاق عالمي.

ومع ظهور التقنيات الجديدة وزيادة سهولة الوصول إلى المعلومات، أصبح بدء عملٍ تجاري أكثر سهولة من أي وقت مضى. واستفاد رواد الأعمال من هذا الاتجاه، فشهدت الأسواق الناشئة حول العالم زيادة كبيرة في عدد رواد الأعمال، واتجه الشباب نحو إنشاء أعمالهم التجارية الخاصة، مدفوعة بالرغبة في الاستقلال المالي والاستعداد لتحمل المخاطر وتحقيق الطموح.

وقد أدركت الحكومات أهمية ريادة الأعمال في دفع النمو الاقتصادي والتقدم المعرفي لمواردها البشرية فأوجدت التسهيلات والدعم والتشريعات والحوافز المتنوعة لإنشاء وتمكين الشركات الناشئة. ويعتبر وادي السيليكون الواقع في منطقة خليج سان فرانسيسكو ب كاليفورنيا، المثال الناجح الذي أصبح مرادفاً للازدهار التكنولوجي ونمو الابتكار وريادة الأعمال في العالم. وبفضل وفرة الموارد وتوفير البيئة الداعمة للشركات الناشئة نشأت فيه أنجح الشركات في العالم، مثل أبل (Apple) وقوقل (Google) وفيسبوك (Facebook) و سيارة تيسلا (Tesla)، ونتفليكس (Netflix) وغيرها من عشرات الشركات.

ويعتبر مستقبل ريادة الأعمال مشرقاً ومليناً بالفرص. فمع نمو التقنية المتتساع، وفتح الأسواق، وسهولة الاتصال، وتوافر الوصول إلى التمويل، سيؤدي هذا الإزدهار إلى ظهور جيل جديد من رواد الأعمال المتحمسين لتقديم أفكارهم المبتكرة وحلولهم الإبداعية؛ لاغتنام الفرص الاستثمارية ولمعالجة التحديات التي ستواجهه العالم.

- أخرجه البخاري (رقم 2072).

- أخرجه مسلم (رقم 2379).

تطور ونحو ريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية:

مواكبة للتوجه العالمي أولت المملكة العربية السعودية اهتماماً كبيراً بريادة الأعمال؛ وجعلت من تعزيز هذه الثقافة أحد المستهدفات لرؤية المملكة 2030. كما يتمثل أحد الأهداف الرئيسة لرؤية 2030 في زيادة مساهمة الشركات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد من 20٪ إلى 35٪. وتدرك الرؤية أنَّ رياضة الأعمال محرك رئيس للنمو الاقتصادي، وخلق فرص العمل، ومواجهة البطالة. وأنَّ ذلك يتطلب خلق بيئة داعمة لرواد الأعمال من خلال توفير الوصول إلى التمويل والإرشاد وبرامج التدريب وخدمات التطوير.

وتحقيقاً لذلك فقد أطلقت الحكومة عدداً كبيراً من المبادرات والبرامج لتعزيز ريادة الأعمال. منها على سبيل المثال، إنشاء الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة (منشآت) في عام 2016، وذلك لتقديم الدعم المالي والفيسي والتدربي والاستشاري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. بالإضافة إلى ذلك، عززت المملكة دور الصناديق التمويلية لدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة مثل: (صندوق التنمية الصناعية السعودي، وبنك التنمية الاجتماعية، والشركة السعودية لرأس المال الجريء، وبنك الشركات الصغيرة ومتوسطة) والتي توفر خيارات التمويل المتنوعة لرواد الأعمال؛ بالإضافة إلى ذلك فقد تم إنشاء المسرعات والحاضنات الجامعية والخاصة في جميع أنحاء المملكة، وإنشاء البرامج الداعمة مثل حاضنات بادر، ومعهد ريادة الأعمال الوطني، وبرنامج "كافاللة" لضمان قروض الشركات الصغيرة والمتوسطة، والبرنامج الوطني لتنمية تقنية المعلومات. هذا بالإضافة للبرامج التي تقدمها الشركات الكبرى في السعودية، والمؤسسات الخاصة وغير الربحية التي توفر الدعم لرواد الأعمال في مختلف مراحل رحلتهم الريادية؛ علاوة على ذلك تعمل المملكة العربية السعودية على خلق بيئة مواتية لرواد الأعمال من خلال تقليل العقبات التي تعيق إنشاء الأعمال وتشغيلها. ومن ذلك تم تبسيط الإجراءات لتسهيل بدء الأعمال التجارية وتشغيلها، وكذلك تقديم الحوافز والإعفاءات للمنشآت الصغيرة الناشئة، وتقديم الدعم الاستشاري والتدربي لرواد الأعمال.

وأخيراً يتميز العصر الجديد لريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية بتركيز متناهي على الابتكار والمشروعات البيئية المستدامة، مما يجعل السوق السعودية من أكثر الأسواق الواعدة للشركات الناشئة في الشرق الأوسط.

نشاط تطبيقي (1 – 3):

أنشأت المملكة العربية السعودية الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة (منشآت) في عام 2016 لتقدم عدة خدمات موجهة للمنشآت الصغيرة ورواد الأعمال. قم بزيارة موقع منشآت monshaat.gov.sa واختر 3 خدمات تقدمها منشآت ثم ناقشها عبر المجموعات في حلقة نقاش مع المدرب.

المجموعة الخامسة	المجموعة الرابعة	المجموعة الثالثة	المجموعة الثانية	المجموعة الأولى

التمايز بين ريادة الأعمال والمشروعات:

يكثر الخلط بين ريادة الأعمال والمنشآت الصغيرة، فهناك من يبدأ مشروعًا لمنشأة صغيرة، ويعتبر نفسه رائد أعمال، وهو ليس كذلك، إنما هو في حقيقة الأمر صاحب مشروع صغير. فبحسب ما يراه بيتر دراكر (Peter Drucker) فإنَّ المفهومين مختلفان عن بعضهما البعض؛ فريادة الأعمال بمفهومها العلمي تتميز بأربع صفات تجعلها مختلفة عن المنشآت الصغيرة. وكما يبين الشكل الآتي (4-1) فإنَّ هذه الصفات تتلخص فيما يلي:



الشكل رقم (4-1) عناصر ريادة الأعمال

مقدار تحقيق الرؤية:

الفمشروعات الصغيرة تهدف إلى تحقيق دخلٍ مالي مستمر ومرضٍ لصاحبِه يمثل مصدر رزقه. أمَّا ريادة الأعمال فتهدف إلى إنشاء ثروة مستمرة ودائمة يتجاوز مداها الأحلام البسيطة إلى بناء الثراء الكبير. وهذا يعني أنَّ رائد الأعمال يتوقع أن يقفز به مشروعه من الدخل المحدود إلى عالم الثروة.

سرعة بناء الثروة:

إنَّ المشروعات الصغيرة تبني ثروتها وفق وقتٍ زمنيٍّ طويلاً، فالمشروع الصغير يبقى عادةً مدةً طويلة، وهو على حاله مشروعًا صغيرًا، وقد لا يتتطور في الظروف العادلة، في حين أنَّ مشروعات ريادة الأعمال تحقق الثروة الريادية التي يبنوها رائد الأعمال خلال زمنٍ قياسيٍّ في حياته العملية لا تتجاوز عادةً خمس سنوات إلى عشر سنوات.

المخاطرة:

المشروعات الصغيرة تسعى إلى تحقيق الأمان والرتابة وتبتعد عن المخاطرة، إذ إنَّها تقوم بتقليد كثيرٍ من المشروعات الصغيرة الأخرى. أمَّا ريادة الأعمال فتتميز بالمخاطر العالية، ولكنها المخاطرة المدروسة وليس المجازفة. وبغير المخاطرة فإنَّ الريادية تزول، وتكون مشروعًا صغيرًا.

الابتكار والإبداع:

ريادة الأعمال تتصرف بالابتكار والإبداع وتحويل تلك الأفكار إلى منتجات وخدمات مربحة، وهي أكثر بكثير مما يمكن أن تتصرف به المنشآت الصغيرة. هذا الابتكار والإبداع يحقق لريادة الأعمال الميزة التنافسية المستديمة التي تحقق الثروة. أمَّا المنشآت الصغيرة فلا تتطلب أي إبداع أو ابتكار، بل إنَّها تعتمد على تقليد الآخرين مع شيء بسيط من الاختلاف لا يرتفع إلى مستوى الابتكار والإبداع.

نشاط تطبيقي (٤ - ١):

كون مجموعة من زملائك وقوموا بتصنيف هذه الكيانات التجارية إلى منشأة صغيرة أو ريادة أعمال.

ريادة أعمال	منشأة صغيرة	الكيان التجاري
		تموينات غذائية.
		توصيل الطلبات عبر تطبيق الجوال.
		محل بيع وصيانة الجوالات.
		ورشة صيانة السيارات.
		مفسلة ملابس.
		متجر على الإنترنت لتصميم وتفصيل الملابس عن بعد.

تمارين وأنشطة الوحدة



السؤال الأول: اختر الجواب الصحيح للعبارات الآتية:

1. هي النشاط الذي ينصب على إنشاء عمل مبدع ويقدم فعالية اقتصادية مضافة.

- .1 إدارة الأعمال.
- .2 رجل الأعمال.
- .3 ريادة الأعمال.
- .4 تنظيم الأعمال.

2. من أشكال العمل الريادي.

- .1 أن تكون مدرساً بأحد المدارس.
- .2 أن تكون صاحب محل بيع أجهزة كهربائية.
- .3 أن تكون موظفاً بأحد البنوك.
- .4 أن تكون موظفاً بإحدى الشركات الخاصة.

3. تتسم المشروعات الريادية من حيث المخاطر بأنها:

- .1 مخاطر مرتفعة بشكل عشوائي.
- .2 مخاطر منخفضة.
- .3 مخاطر مرتفعة ولكنها مدرستة.
- .4 عديمة المخاطر.

4. تتصف أهداف ريادة الأعمال الاجتماعية بأنها:

- .1 أهداف اقتصادية فقط.
- .2 تجمع بين الأهداف الاقتصادية والاجتماعية معاً.
- .3 أهداف اجتماعية فقط.
- .4 أهداف غير محددة.

5. تختلف ريادة الأعمال عن المنشآت الصغيرة بالآتي:

- .1 المخاطرة.
- .2 سرعة ومقدار بناء الثروة.
- .3 الابتكار والإبداع.
- .4 جميع ما سبق.

تمارين وأنشطة الوحدة



6. هنا العنصر ليس من عناصر ريادة الأعمال:

1. رائد الأعمال.
2. المنظمة.
3. المخاطرة.
4. الموارد.

السؤال الثاني: أجب بصح أو خطأ أمام العبارات الآتية:

1. (...) ريادة الأعمال هي إنشاء مشروع ذي قيمة اقتصادية مضافة، يتسم بالجودة، ويتصف بالمخاطرة.
2. (...) ريادة الأعمال المؤسسية هي أن تكون ريادة أعمال من خارج المنظمات القائمة.
3. (...) عناصر ريادة الأعمال هي رائد الأعمال، والمنظمة، والفرصية، والموارد.
4. (...) أحد الفروق بين ريادة الأعمال والمنشآت الصغيرة أنَّ المنشآت الصغيرة لا تتطلب أي إبداع أو ابتكار.
5. (...) تعزيز ثقافة ريادة الأعمال أحد المستهدفات لرؤية المملكة 2030.

السؤال الثالث: أنشأت المملكة العربية السعودية برامج عديدة لإنماء ثقافة ريادة الأعمال، ودعم وتمكين رواد الأعمال، اختر برنامجاً واحداً واكتب تقريراً عنه.

السؤال الرابع: «المنشآت الصغيرة هي نفسها ريادة الأعمال» هل تتفق مع هذه العبارة؟، عزز رأيك بالمبررات الكافية.

السؤال الخامس: اختر جهة عالمية أو محلية مارست مفهوم ريادة الأعمال، ووضح خطوات قيامها بذلك.

تمارين وأنشطة الوحدة



السؤال السادس: عدّد خمس مشاريع تعتقد أنها أمثلة مناسبة لريادة الأعمال الاجتماعية، ما هذه المشروعات؟

وَمَا الَّذِي جَعَلَهَا كَذَلِكَ؟

-
-
-
-
-

التقييم الذاتي:

قيم نفسك بناءً على ما تعلمته في هذه الوحدة، اختر من 1-5 في مستوى الإتقان (5 أعلى نقطة، 1 أدنى نقطة).

إعادة التعلم	مستوى الإتقان	العناصر
		أشرح مفهوم ريادة الأعمال.
		أعدد أنواع ريادة الأعمال.
		أتبع التوجّه نحو ريادة الأعمال.
		أشرح تطور ريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية.
		أفرق بين ريادة الأعمال والمشروعات الصغيرة.

الوحدة الثانية:

النظام البيئي لريادة الأعمال

1

2

3

4

5

6

7

8

المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية

الهدف العام للوحدة:

تهدف هذه الوحدة إلى تعريف المتدرب / المتدربة بالنظام البيئي (بيئة الأعمال) لريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية ومكونات المنظومة الممكنة لرواد الأعمال والتحديات وعوامل النجاح لإنشاء المشروعات الريادية.

الأهداف التفصيلية للوحدة:

أن يكون المتدرب / المتدربة قادرًا وبكفاءة على أن:

- يعلل أهمية ريادة الأعمال.
- يشرح الدور الإيجابي لريادة الأعمال على الاقتصاد الوطني.
- يستنبط الآثار الإيجابية لريادة الأعمال على الفرد والمجتمع.
- يعد الجهات الفاعلة في منظومة ريادة الأعمال.
- يشرح التحديات المحتملة التي يمكن أن يواجهها رائد الأعمال.
- يعد عوامل النجاح لريادة الأعمال.

مواضيع الوحدة:

- أهمية ريادة الأعمال للاقتصاد الوطني.
- أهمية ريادة الأعمال للأفراد والمجتمع.
- منظومة ريادة الأعمال.
- تحديات ريادة الأعمال.
- عوامل النجاح لريادة الأعمال.

الوقت المتوقع للتدريب على الوحدة:

- 2 ساعات

الوسائل المساعدة:

- طاولة دائرة.
- جهاز حاسب.
- جهاز عرض.
- اتصال بالإنترنت.

أهمية ريادة الأعمال للأفراد والمجتمع

تُعدّ ريادة الأعمال عنصراً حاسماً ومهماً في بناء مجتمعات مزدهرة ومستدامة حول العالم؛ فقد قامت بدور مهمٍ في تشكيل مسار التاريخ طوال الحضارة الإنسانية، وكان رواد الأعمال هم قادة الابتكار التكنولوجي والنمو الاقتصادي والتغيير الاجتماعي. ويتمثل الأثر الاجتماعي لريادة الأعمال في توفير فرص العمل، وتعزيز الابتكار، والمساهمة في النمو الاقتصادي. كما تُمكّن ريادة الأعمال الأفراد من تطوير مهاراتهم واستثمار إمكاناتهم لخلق قيمة للمجتمع. علاوة على ذلك، فرواد الأعمال الناجحون يقدمون لمجتمعاتهم العديد من المبادرات الخيرية والاجتماعية التي تعالج القضايا المجتمعية مثل: الفقر، والتعليم، والرعاية الصحية...

وإجمالاً فإنَّ أهمية ريادة الأعمال للأفراد والمجتمع يمكن أن تتمثل فيما يلي:

1. غرس روح المبادرة وزيادة فرص نجاح الأعمال وصناعة قادة المستقبل الذين يتمكّنون من إيجاد فرص عمل لمواجهة البطالة والركود.
2. تنمية مهارات الإبداع والابتكار لدى الشباب بما يمكن من التحول نحو إحداث طفرة في بناء الاقتصاد المعرفي من خلال الأفكار المتتجددة ذات العلاقة بتنمية مجتمع المعرفة.
3. تمكين الشباب من تطوير منتجات جديدة، ما يكسّبهم مهاراتٍ إبداعية وابتكارية تمكّنهم من زيادة نسبة نجاح مشروعاتهم الريادية.
4. تمكين الخريجين من امتلاك أفكار مشاريعات أعمال تجارية ذات التقنية الحديثة التي تخدم التوجه نحو بناء مجتمع المعرفة والمساهمة في إيجاد فرص عمل جديدة في السوق.
5. تعزيز الاستقلالية والاعتماد على النفس؛ إذ تعزز طبيعة العمل الخاص الشعور بالمسؤولية لدى أفراد المجتمع، فعندما يعمل رائد الأعمال لنفسه يدرك أنه وحده المتبع والمراقب لنتائج عمله وهو المسؤول عن النتائج.
6. تغيير هيكل تركيز الثروة؛ وذلك بالتحول من ارتكاز الأموال على عددٍ محدودٍ من التجار إلى امتلاك أكبر عددٍ من أفراد المجتمع للثروة بما يحقق الاستقرار الاجتماعي؛ فريادة الأعمال ترتفع بالدخل المالي لرائد الأعمال بسرعة لتجعله في مصاف التجار.
7. تطوير المجتمع؛ فوجود ريادة أعمال في مجتمع ما يساعد على التطور والتغيير لأنَّه يساعد على استبدال الأنظمة والتقنيات القديمة بأخرى جديدة توفر من وقته وماله وجهده، مما يعزز جودة العمل والإنتاجية لأفراد المجتمع.

نشاط تطبيقي (1 - 2):

بعد أن تعرفت على أهمية ريادة الأعمال للأفراد والمجتمع، بوصفك رائد أعمال ما الأسباب التي تدفعك لإنشاء مشروعك الخاص؟ اذكر ثلاثة أسباب وناقشها مع زملائك المتدربين.

أسباب تدفعني لإنشاء مشروعي الخاص

منظومة ريادة الأعمال

هناك عددٌ من العوامل المتداخلة والمتكاملة التي تسهم في نمو ريادة الأعمال ودعمها في المجتمعات، يمكن أن نطلق عليها منظومة ريادة الأعمال. تتكون هذه المنظومة من عناصر وأفراد ومنظمات وجهات محيطة برائد الأعمال تعين أو تعيق توجه الفرد نحو ريادة الأعمال. ويمكن تصنيف هذه العوامل المكونة لمنظومة ريادة الأعمال إلى ستة عوامل تظهر في الشكل رقم (2-2) وسوف نستعرضها تباعاً.



الشكل رقم (2-2) منظومة ريادة الأعمال

لسياسات الحكومية:

إنَّ السياسات الحكومية وما تتضمنه من تنظيمات وقوانين هي أحد المصادر الرئيسة التي تهيء البيئة المستدامة لريادة الأعمال؛ فتشجيع الحكومات على اتباع نهج منسق شامل لتعزيز مبادرة الأعمال الحرة بمشاركة جميع الجهات المعنية يُعد أمراً مؤثراً في تهيئة منظومة ريادة الأعمال. ومن ذلك وضع حواجز للدخول للعمل الحر، ووضع سياسات تواجه العقبات القانونية والتنظيمية التي تحول دون المشاركة في الاقتصاد على نحو متكافئ وفعال. ومن القرارات السياسية المهمة أن تقوم الدول بإنشاء هيئات أو مرجعيات عليها لتنظيم ومتابعة منظومة ريادة الأعمال، وتشجيع التعاون والتنسيق والتكميل ما بين الجهات الوطنية الداعمة لرواد الأعمال، والتوacial بين المجتمعات العالمية المعنية، وتوفير إمكانات تواصلها وإمكانات تبادلها أفضل الممارسات؛ وفي هذا الصدد فقد قالت المملكة العربية السعودية بإنشاء هيئة المنشآت الصغيرة والمتوسطة عام 2016م لتعمل على إعداد وتنفيذ ودعم برامج ومشاريع نشر ثقافة العمل الحر وروح ريادة الأعمال والمبادرة والابتكار. وإنشاء هيئة تنمية البحث والتطوير والابتكار عام 2021م لدعم وتشجيع قطاع البحث والتطوير والابتكار، وتنسيق نشاطات المؤسسات ومراكز البحث العلمية. كما قامت المملكة بتيسير وتبسيط الإجراءات لإنشاء وتسجيل الأعمال الجديدة. وتقديم الحواجز التمويلية لإنشاء حاضنات ومسرعات الأعمال في مختلف مناطق المملكة.

المؤسسات المالية:

تهدف المؤسسات المالية إلى دعم المشروعات الناشئة من خلال إيجاد بيئة استثمارية صحية، توفر من خلالها برامج الدعم المادي مثل: (تقديم التسهيلات البنكية للمشروعات الصغيرة، والتمويل الحكومي، والمشاركة في رأس المال، والاستثمار في تطوير الأفكار الإبداعية الجديدة) ولعل أبرز العوامل الداعمة لنمو ريادة الأعمال التوسع في الصناديق الحكومية المانحة للقروض لرواد الأعمال، بحيث تكون تلك القروض دون فائدة وذات أمدٍ طويلاً لتسديدها وفق تسهيلات دفع ميسرة وإجراءاتٍ نظامية متوازنة. وفي هذا الصدد فقد أنشأت المملكة عدداً من الصناديق المقرضة لرواد الأعمال مثل: (صندوق التنمية الصناعية السعودي، وبنك التنمية الاجتماعية، وصندوق التنمية الزراعية).

ومن المؤسسات المالية المهمة في منظومة ريادة الأعمال شركات رأس المال الجريء؛ وهي شركات تقوم بتمويل المشروع بمبدأ المشاركة وليس الإقراض، وبذلك فهي تخاطر بأموالها، وتتوقع من المشاركة عوائد مستقبلية أكبر عند بيع حصصها في الشركة. ويُضاف إلى ذلك كله أنَّ دور شركات رأس المال الجريء لا يقتصر على تمويل مرحلة الإنشاء فحسب بل يمتد أيضاً إلى مرحلة التجديد، وكذا تمويل التوسيع والنمو؛ وفي هذا الصدد، فقد قامت المملكة العربية السعودية بإنشاء الشركة السعودية لرأس المال الجريء للاستثمار بالشركات الناشئة والنامية، وكذلك المشاركة في تمويل صناديق المؤسسات الخاصة لرأس المال الجريء بالمملكة. إذ تقوم هذه الصناديق الخاصة بدور هام في تمويل المشروعات الابتكارية الوعادة.

وبفضل انتشار الإنترنت فقد أصبح الوصول للتمويل أكثر قرباً لرواد الأعمال وقامت منصات الإنترن特 بالتقريب بين المشروعات والمستثمرين. وأصبحت التقنيات المالية FinTech تقدم لرواد الأعمال مجموعة حلول أكثر مرونة وقدرة على التكيف وفق احتياجات المستثمرين ورواد الأعمال؛ ومن ذلك على سبيل المثال منصات التمويل الجماعي (Crowdfunding) هو جمع مبالغ صغيرة من رأس المال من عددٍ كبيرٍ من الأفراد لتمويل مشروع تجاري جديد. وقد أصبح التمويل الجماعي واسع الانتشار لارتباطه بالإنترنت، واستفادته من سهولة الوصول إلى شبكات واسعة من الناس. ويسهم التمويل الجماعي في زيادة روح المبادرة من خلال توسيع مجموعة المستثمرين، الذين يمكن جمع الأموال منهم خارج الدائرة التقليدية للمالكين والأقارب وأصحاب رأس المال الجريء؛ ومن أمثلة منصات التمويل الجماعي في المملكة العربية السعودية: (شركة منافع المالية، وشركة إمكان العربية المحدودة، وشركة مضاربة المالية) وغيرها من الشركات..

الثقافة المجتمعية:

تؤدي الثقافة المجتمعية دوراً مهماً وحاصلماً في نمو ريادة الأعمال؛ إذ يعد تعزيز الثقافة الريادية في المجتمع من العوامل الأساسية التي تبني اتجاهات الأفراد نحو العمل الحر ومبادرات ريادة الأعمال، حيث إنَّ الثقافة التي تشجع وتقدر المهنية والاعتزاز بالعمل والقبول بالمخاطر، والاعتماد على الاستقلالية تساعد على حدوث تغيرات وابتكارات جذرية في المجتمع. وفي المقابل، فإنَّ الثقافات التي تدعم مفاهيم التقليد والرتابة والنمطية لا تشجع سلوكيات ريادة الأعمال. وبوضوح أكثر تتطلب الثقافة الريادية تشجيع ممارسة ريادة الأعمال وتحفيز المجتمع عبر تعلم مبادئ ريادة الأعمال، والاعتزاز بقيمة المهنة، وتشجيع العمل الحر، ودعم الأفكار الإبداعية، وتمكين المخترعين والمبتكرین. وفي هذا الصدد، فإنَّ رؤية المملكة 2030 جعلت تعزيز ثقافة ريادة الأعمال من أحد مستهدفاتها؛ وبناءً على ذلك أطلقت الجهات الحكومية والجامعات والقطاعات الخاصة والجمعيات والمؤسسات التعليمية والتدريبية عشرات البرامج والمبادرات التدريبية والتأهيلية لدعم وإنماء ريادة الأعمال. ومن ذلك (المؤتمرات، والمحاضرات، والبرامج التدريبية، والمسابقات الريادية، وورش العمل، والفعاليات والمعارض، والتجمعات القصيرة لتطوير الأعمال التي تسمى هاكانثون "Hackathon").

الجهات الداعمة:

إنَّ صور الدعم التي يمكن أن تبذلها مؤسسات القطاع العام والخاص يمكن أن تأخذ أشكالاً عديدة تسهم في إنماء ريادة الأعمال. وقد تم تصنيف هذا الدعم بالدعم التأهيلي والتدريبي، والدعم المالي، والدعم التنظيمي، والدعم الإرشادي، ولا يقل كل نوع أهمية عن النوع الآخر، إذ إن لكل مرحلة من المراحل التي تنشأ بها المنشآة حاجة ماسة ومختلفة من أنواع الدعم. فمن أوجه الدعم تطوير برامج رعاية مهنية تسهم في تطوير سمات ريادة الأعمال مثل الابتكار والإبداع. وبرامج إرشادية لأصحاب المشروعات الصغيرة لإنشاء أعمالهم بنجاح، والعيادات الاستشارية التي تساعد رواد الأعمال على تخطي التعثر والعقبات. ومن أوجه الدعم كذلك، مساعدة رائد الأعمال في كتابة خطة الأعمال، والاستشارات الإدارية والمالية والتسويقية للمشروعات الصغيرة.

ومن أهم جهات الدعم لتنمية وتوسيع مفهوم وممارسات ريادة الأعمال وجود حاضنات ومسرعات الأعمال، فهذه المؤسسات تهدف إلى توفير احتياجات المشروعات الصغيرة والمتوسطة في أيامها الأولى. ويتمثل الدور الرئيس لحاضنات الأعمال في تذليل المصاعب أمام مشروعات الشباب، عن طريق استضافة المشروع في مراحله التأسيسية إلى أن يصل المشروع إلى مرحلة النضج والخروج من مظلة الحاضنة. وتقوم حاضنات الأعمال بتوفير المعلومات اللازمة لإجراء دراسات الجدوى ودراسات السوق، والاستشارات المتخصصة في المجالات المالية والمحاسبية والقانونية تحت سقف واحد. وفي هذا الصدد فقد انتشرت حاضنات ومسرعات الأعمال المتنوعة في المملكة والتي تقدم خدمات مختلفة لرواد الأعمال منها على سبيل المثال: (برنامج بادر لحاضنات التقنية، وحاضنة أعمال مجمع ريادة الأعمال، حاضنة الأعمال "واعد" من شركة أرامكو).

رأس المال البشري:

تنمية رأس المال البشري هو أحد أركان نمو الدول وبناء حضارتها. ولإيجاد جيل من رواد الأعمال فإن ذلك يبدأ من مرحلة الطفولة والنشأة المبكرة في الشخصية، حيث تؤدي الأسرة دوراً جوهرياً في تنمية سمات ريادة الأعمال لدى الأطفال، فهي من أوائل العناصر التي تشجع الأبناء على ممارسة السلوكيات الريادية ما يؤكّد أهمية دور الإرشاد الأسري في دعم سمات ريادة الأعمال وتنميّتها، فعلى سبيل المثال يمكن للأسرة أن تشجع أبناءها على بيع بعض المنتجات البسيطة لدخول عالم العمل الحر، وبالتالي يعتاد الطفل في ظل الأسرة التي تمارس العمل الخاص على كثير من المصطلحات والعبارات المرتبطة بالاستثمار كمسار مهني، ومن ثم، فإن الأطفال في هذه البيئة ينشأون ولديهم تطلع ودافعية لإنشاء أعمال خاصة بهم في المستقبل.

كما يعتبر التعليم والتدريب محوراً أساسياً في تنمية رأس المال البشري. ومن المتطلب لهذا التعليم والتدريب أن يكون قائماً على الإبداع والابتكار، فالأساليب التقليدية للتعليم القائم على التلقين والحفظ لم تعد تناسب التعليم الحديث فضلاً عن أنها عائقٌ كبيرٌ أمام بناء ثقافة ريادة الأعمال؛ فريادة الأعمال تتطلب تعليماً قائماً على توليد الأفكار والتأمل والابتكار، وإطلاق العنان للإبداع المتحرر من النمطية، والدرج المنطقي الرتيب.

وإجمالاً فإن توافر الموارد البشرية من ذوي المعرفة والمهارة أمر حاسم لنمو النظام البيئي. فمن المهم أن يكون هناك أشخاص من ذوي الخبرة في إنشاء المشروعات والتوظيف واستيعاب التقنيات. علاوة على ذلك، من المهم أن يكون هناك رواد أعمال أصحاب مشروعات متسلسلة لنقل التجارب الناجحة للأجيال.

السوق الوعادة:

إن وجود شريحة واسعة من العملاء المحتملين للسلع والخدمات المبتكرة هو المفتاح للمراحل الأولى من بدء المشروعات. بل من الأهمية بمكان أن يتتوفر في السوق عملاء يتمتعون بالقدرة الشرائية والمرغونة في عمليات الدفع للمنتجات الجديدة. وقد أسهمت شبكة الإنترنت وأساليب الشراء الإلكترونية الفاعلة في فتح أسواق كبرى أمام رواد الأعمال؛ فسهلت للمنشآت الصغيرة فرصة تخطي الحدود والانفتاح على أسواق عالمية كبرى. فرائد أعمال واحد في مدينة صغيرة في أحد أصقاع العالم يمكنه الآن امتلاك مكتب سياحي يبيع من خلاله للعالم. فطالما المكتب يقدم الخدمة بجودة عالية وكفاءة فلا يهم المستهلك أن تكون شركة كبيرة أو صغيرة، بل التجارة الإلكترونية فتحت المجال لشركات صغرى أن تتنافس الشركات الكبرى في مجالات مختلفة، وأصبح لوسائل الإعلام الاجتماعي تأثير كبير في تبادل المعلومات ونشر الشبكات المهنية والاحترافية والتواصل العالمي في تطوير الأفكار ونشرها وترويجهما والتسويق لها وبيعها.

قائمة الجهات الداعمة لريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية

أولاً: الجهات التشريعية والتنظيمية لريادة الأعمال

وهي الجهات المنظمة والمشرعة لأعمال رواد الأعمال وللمنشآت الصغيرة والمتوسطة وتنقسم إلى:

- الجهات الحكومية.
- الهيئات.

وفيما يلي معلومات مختصرة عن هذه الجهات الحكومية:

الجهة الحكومية	الوصف
وزارة التجارة	<p> تعمل وزارة التجارة على تنمية واستدامة القطاع التجاري في المملكة، وتوفير خارطة طريق شاملة ومتكاملة لتحقيق موقع ريادي لقطاع التجارة السعودي في بيئة عادلة ومحفزة، من خلال سن وتطوير والإشراف على تطبيق الأنظمة واللوائح والسياسات التجارية. لمزيد من المعلومات عن وزارة التجارة، يمكن زيارة موقعها الإلكتروني:</p> <p style="text-align: center;">https://www.mci.gov.sa</p>
الموارد البشرية والاجتماعية	<p> تعمل الوزارة على تمكين الفرد والمجتمع والمؤسسات في السعودية، وتعزيز المسؤولية المجتمعية، والارتقاء بسوق العمل من خلال تطوير السياسات والتشريعات، وتمكين منسوبي الوزارة من تقديم تجربة مميزة للمستفيدين.</p> <p> لمزيد من المعلومات عن الوزارة يمكن زيارة موقعها الإلكتروني:</p> <p style="text-align: center;">https://www.hrsd.gov.sa/</p>
المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني	<p> تقدم المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني برامج التدريب التقني والمهني للذكور والإإناث وفقاً لطلب سوق العمل الكمي والنوعي.</p> <p> لمزيد من المعلومات يمكن زيارة موقعها الإلكتروني:</p> <p style="text-align: center;">https://tvtc.gov.sa/ar/Pages/default.aspx</p>
المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية	<p> تقوم المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية على تنفيذ نظام التأمينات الاجتماعية وفروعه ولوائحه التنفيذية ونظامي التقاعد المدني والعسكري بالمملكة العربية السعودية وفقاً لأحكام الأنظمة التنظيمات الصادرة بهذا الشأن. والتي تطبق بشكل إلزامي على جميع العسكريين والموظفين السعوديين المدنيين وعلى جميع العمال السعوديين العاملين في منشآت في القطاع الخاص بالمملكة، كما يوفر النظام العناية الطبية والتعويضات اللازمة في حالات إصابات العمل أو العجز المدني. من خلال فرع الأخطار المهنية والذي يطبق بصورة إلزامية على جميع العاملين في سوق العمل السعودي من السعوديين وغير السعوديين.</p> <p> لمزيد من المعلومات عن المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية، يمكن زيارة موقعها الإلكتروني:</p> <p style="text-align: center;">https://www.gosi.gov.sa</p>

وفيما يلي معلومات مختصرة عن هذه الهيئات:

الوصف	الهيئة
<p>تعمل هيئة المنشآت الصغيرة والمتوسطة على تطوير ودعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة في المملكة العربية السعودية.</p> <p>لمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني: https://monshaat.gov.sa</p>	منشآت  Small & Medium Enterprises General Authority
<p>تهدف الهيئة لتحقيق الريادة الإقليمية والمرجعية العلمية في مجالات التقنيات وتقويم المطابقة والارتقاء بمواصفات وجودة المنتجات والخدمات لتعزيز حماية المستهلك والتنافسية للاقتصاد الوطني السعودي.</p> <p>لمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني: https://saso.gov.sa</p>	المواصفات السعودية 
<p>تعمل الهيئة السعودية للملكية الفكرية على تطوير قطاع الملكية الفكرية في المملكة العربية السعودية وتوفير الدعم والإرشاد للشركات الناشئة في هذا المجال.</p> <p>لمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني: https://saip.gov.sa</p>	الهيئة السعودية للملكية الفكرية 
<p>تعمل الهيئة بشكل رئيس على جمع الزكاة والضرائب والرسوم الجمركية في المملكة العربية السعودية. ومع ذلك، فإنَّ الهيئة تتعاون مع العديد من الجهات الحكومية والخاصة لتعزيز بيئة الأعمال في المملكة وتشجيع الاستثمارات ودعم الشركات المحلية والعالمية.</p> <p>لمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني: https://zatca.gov.sa/</p>	هيئة الزكاة والضريبة والجمارك 
<p>تهدف الهيئة إلى تنمية المحتوى المحلي بكل مكوناته على مستوى الاقتصاد الوطني، من خلال صياغة ومتابعة السياسات واللوائح، وإطلاق الفرص المحلية، وتعزيز الشفافية، والاستفادة من القوة الشرائية الوطنية بالشراكة مع القطاعين العام والخاص.</p> <p>لمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني: https://lcgpa.gov.sa</p>	هيئة المحتوى المحلي والمشتريات الحكومية 
<p>تسعى هيئة السوق المالية إلى رفع مستوى الوعي الاستثماري لدى المستثمرين وكافة أفراد المجتمع.</p> <p>لمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني: https://cma.org.sa</p>	هيئة السوق المالية 

الوصف	المؤسسة
<p>تعنى الهيئة بالعمل على حماية التزاهة ومكافحة الفساد وجمع البيانات وإعداد الإحصاءات في الأجهزة المشمولة باختصاصات الهيئة، كما تعمل على تنسيق جهود القطاعين العام والخاص في التخطيط والمراقبة.</p> <p>لمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني:</p> <p>https://www.my.gov.sa/</p>	<p>هيئة الرقابة ومكافحة الفساد (نزاهة)</p>  <p>هيئة الرقابة ومكافحة الفساد Oversight and Anti-Corruption Authority</p>
<p>تُشرف الهيئة على تطبيق نظام المنافسة ولائحته التنفيذية بهدف تعزيز المنافسة العادلة وتشجيعها ومكافحة الممارسات الاحتكارية غير المشروعة وضمان الوفرة والتنوع في السلع والخدمات ذات الجودة العالية والأسعار التنافسية، وتشجيع الابتكار. وتتجلى مهام الهيئة العامة للمنافسة في ثلاثة وظائف رئيسة، هي: (حماية المنافسة العادلة، وإنفاذ النظام، ومراقبة الأسواق).</p> <p>لمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني:</p> <p>https://gac.gov.sa/</p>	<p>الهيئة العامة للمنافسة</p> 

ثانياً: قائمة الجهات التمويلية

تبعد الجهات التمويلية في المملكة صندوق التنمية الوطنية والذي يهدف إلى رفع مستوى أداء الصناديق والبنوك التنموية لتكون محققةً للغايات المنشودة من إنشائها ومواكبةً لما يخدم أولويات التنمية والاحتياجات الاقتصادية في ضوء أهداف ومرتكزات رؤية المملكة 2030 لمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني للصندوق

<https://ndf.gov.sa/ar/Pages/default.aspx>

ومن أهم الجهات التمويلية لريادة الأعمال:

الوصف	الجهة التمويلية
<p>يعمل البنك على تمكين أدوات التنمية الاجتماعية وتعزيز الاستقلال المالي للأفراد والأسر نحو مجتمع حيوي ومنتج؛ من خلال تقديم خدمات مالية وغير مالية وبرامج ادخارية هادفة وفاعلة مدعومة بكوادر بشرية مؤهلة؛ للمساهمة في التنمية الاجتماعية، وبناء الشراكات، ونشر الوعي المالي وتعزيز ثقافة العمل الحر لدى جميع شرائح المجتمع.</p> <p>لمزيدٍ من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني:</p> <p>https://www.sdb.gov.sa/</p>	<p>بنك التنمية الاجتماعية</p> 
<p>يعتبر البنك ممول أساسياً في التمويل للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، وتعزيز دورها في اقتصاد المملكة من خلال تقديم منتجات تمويلية مبتكرة.</p> <p>لمزيدٍ من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني:</p> <p>https://smebank.gov.sa/</p>	<p>بنك المنشآت الصغيرة والمتوسطة</p> 

بالإضافة إلى ذلك يمكن تمويل المشاريع الريادية من خلال:

الوصف	الجهة التمويلية
<p>تدعم البنوك التجارية تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة وفقاً لأنظمة وإجراءات تحت إشراف من البنك السعودي المركزي (ساما).</p> <p>لمزيدٍ من المعلومات يمكن زيارة موقع البنك.</p>	<p>البنوك التجارية</p>
<p>وهي شركات تقدم الحلول الادخارية للأفراد والتمويل الجماعي بالدين للمنشآت الصغيرة والمتوسطة تحت إشراف من البنك السعودي المركزي (ساما).</p> <p>لمزيدٍ من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني:</p> <p>https://www.sama.gov.sa/ar-sa/-SandBox/Pages/Permitted-Fintechs.aspx</p>	<p>شركات تقنية مالية</p>

الوصف	الجهة التمويلية
<p>وهي شركات مالية متخصصة؛ تهدف إلى تقديم القروض أو الائتمانيات إلى جهات أخرى، وذلك عن طريق شراء بعض العقود الآجلة للتجار مقابل نسبة فائدة محددة، أو من خلال منح قروض صغيرة بشكل مباشر لمستهلكين والشركات، ويقوم هذا النوع من الشركات بتحقيق الأرباح من خلال فرض نسبٍ محددة من سعر الفائدة على القيمة الأصلية للقروض.</p> <p>لمزيدٍ من المعلومات يمكن زيارة موقع البنك.</p>	شركات التمويل
<p>صناديق الاستثمار الجريء شركة استثمارية؛ تهدف إلى تحفيز واستدامة تمويل الشركات الناشئة والمنشآت الصغيرة والمتوسطة من مرحلة ما قبل التأسيس إلى ما قبل الطرح الأولي للاكتتاب.</p> <p>لمزيدٍ من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني:</p> <p style="text-align: center;">https://svc.com.sa/ar/</p>	صناديق الاستثمار الجريء

ثالثاً: الجهات الداعمة لريادة الأعمال

وهي الجهات التي تكمل عمل الجهات التشريعية والتنظيمية والجهات التمويلية لتقديم خدمات متنوعة ومتخصصة في مجالاتٍ مختلفة تمثل في:

- التوجيه والإرشاد.
- احتضان المشروعات.
- التأهيل والتدريب.
- الخدمات اللوجستية.
- التنبؤ بمستقبل المشروعات الريادية.

ومن أهم الجهات التي تدعم ريادة الأعمال في جميع المجالات:

الوصف	الجهة التمويلية
<p>يدعم الصندوق تأهيل القوى العاملة الوطنية وتوظيفها في القطاع الخاص والقطاع غير الربحي.</p> <p>لمزيدٍ من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني:</p> <p style="text-align: center;">https://www.hrdf.org.sa/home</p>	<p>(هدف) صندوق تنمية الموارد البشرية</p> 

الوصف	الجهة التمويلية
<p>تعمل شركة عمل المستقبل على تنسيط اقتصاد العمل الحر لمواطنين المملكة العربية السعودية. لمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني:</p> <p>https://futurework.com.sa/</p>	<p>عمل المستقبل</p> 
<p>يوفِر اتحاد الغرف السعودي حماية وتطوير قطاع الأعمال بالمملكة محلياً ودولياً.</p> <p>لمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني:</p> <p>https://fsc.org.sa/</p>	<p>اتحاد الغرف السعودية</p> 
<p>تعمل مؤسسة البريد السعودي "سبل" على تقديم حزمة مبتكرة من الخدمات البريدية واللوجستية غير التقليدية، وتمكين برامج الحكومة الإلكترونية، وتطبيقات التجارة الإلكترونية من خلال الشراكات مع القطاعين العام والخاص، فضلاً عن تطوير تعاملات الحكومة الإلكترونية.</p> <p>لمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني:</p> <p>https://splonline.com.sa/ar/</p>	<p>مؤسسة البريد السعودي "سبل"</p> 

الجهات التعليمية والتدريبية:

وهي الجهات التي تدعم تدريب وتأهيل رواد الأعمال على تنمية المهارات الريادية ومنها:

الوصف	الجهة
<p>تقديم الأكاديمية دورات تدريبية وورش عمل في مجال ريادة الأعمال للأفراد والشركات، كما تقدم خدمات الاستشارة والتوجيه للمبتدئين في مجال ريادة الأعمال. كما تقوم الأكاديمية بتقديم برامج تدريبية مخصصة للشركات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك بهدف تطوير وتعزيز مهاراتهم ومعرفتهم في مجال ريادة الأعمال.</p> <p>يمكن الاطلاع على المزيد من المعلومات والخدمات المقدمة على موقع الأكاديمية:</p> <p>https://academy.monshaat.gov.sa</p>	<p>أكاديمية منشآت</p> 
<p>يقدم المعهد برامج تدريبية ودورات تدريبية مخصصة لريادة الأعمال وإدارة المشاريع الصغيرة والمتوسطة. كما يقدم برامج لتأهيل الشباب والشابات لدخول سوق العمل في مجال ريادة الأعمال.</p>	<p>معهد ريادة الوطنى</p> 

الجهة**الوصف**

يقدم المركز خدماتٍ وبرامج تدريبيةٍ وإرشاديةٍ للمبتدئين في مجال ريادة الأعمال؛ بما في ذلك برامج تدريبية في التسويق والتمويل وإدارة الأعمال والتكنولوجيا. كما يوفر المركز برامج للتسجيل في المسابقات الريادية والفرص التعليمية الأخرى.

يمكن الاطلاع على المزيد من المعلومات والخدمات المقدمة على موقع المركز:

<https://www.dulani.gov.sa>

مركز دلني للأعمال**معهد الإدارة العامة**

يقدم المعهد برامج تدريبية وورش عملٍ لتطوير مهارات رواد الأعمال والمديرين في مجال الإدارة والقيادة. كما يوفر المعهد برامج للتدريب والتأهيل للموظفين في القطاع العام والخاص.

يمكن الاطلاع على المزيد من المعلومات والخدمات المقدمة على موقع المعهد:

<https://www.ipa.edu.sa/ar>

نشاطٌ تطبيقي (2-2):

بعد أن تعرفت على منظومة ريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية، ابحث في الإنترن特 عن أمثلة لهذه العناصر المختارة من منظومة ريادة الأعمال ثم نقشها عبر المجموعات في حلقة نقاش مع المدرب.

عناصر المنظومة	المثال الأول	المثال الثاني	المثال الثالث
الصناديق الحكومية.			
شركات رأس المال الجريء.			
مؤسسات ومراكز تدريب وتأهيل.			
جمعيات متخصصة.			
منصات تمويل جماعي.			
منصات عمل حر.			
حاضنات ومسرعات أعمال.			

تحديات ريادة الأعمال

على الرغم من أنَّ ريادة الأعمال تتيح كثيراً من المزايا والفرص إلا أنَّ الضرورة تستدعي الإحاطة بالتحديات المحتملة عند الدخول في هذا المجال؛ تظهر هذه التحديات بالشكل الآتي رقم (3-2) وسوف نستعرضها تباعاً.



الشكل رقم (3-2) تحديات ريادة الأعمال

عدم استقرار الدخل:

إنشاء مشروع لا يضمن الحصول على دخلٍ كافٍ؛ فبعض المشروعات الصغيرة لا تكسب إلا بحدودٍ ضئيلة خاصة في المراحل الأولى من حياة المشروع؛ لذا فإنَّ استقرار الدخل واستمراريته لا يمكن ضمانه كما هو الحال فيما يتحقق بالعمل الوظيفي.

المخاطرة:

إنَّ نسبة الفشل للمشروع الصغير مرتفعة جدًّا؛ لذا من المهم أن يطرح رواد الأعمال على أنفسهم مجموعة من التساؤلات التي يجعلهم يتوقعون الإخفاق ويتكيفون مع حدوثه ويحسنون التعامل معه، ومنها:

ما أسوأ التوقعات إذا فشل مشروع؟

ما مدى احتمالية حدوث الفشل؟

ما خطة مواجهة الخسارة والفشل؟

ساعات العمل الطويلة:

إنَّ بداية المشروع تتطلب ساعات عملٍ جادِّة وطويلة؛ حيث سيمضي رائد الأعمال جلَّ وقته منهمًا بتفاصيل المشروع، وسيكون قضاء الوقت من أجل المشروع غير محدود، حتى يتم تأسيس المشروع وانتعاشه، فلا بد من قضاء ساعات العمل الطويلة والجهد الكبير في العمل الذي يتم بذله في السنوات الأولى لعمر المشروع كي يجني رائد الأعمال ثمرتها بقية عمر الاستثمار.

الانشغال عن الارتباطات الاجتماعية:

إنَّه من المتوقع أنَّ حياة المستثمر الاجتماعية والأسرية ستأتي بالدرجة الثانية؛ نظراً لأنَّ صرافه الكبير للمشروع بوصفه مؤسساً ومالكاً ومستثمراً، حيث أَنَّه - في الغالب - يتم إطلاق المشروعات الصغيرة في المراحل العمرية المبكرة، وفي الوقت نفسه يتوقع أن يبني رائد الأعمال في تلك السنوات أسرته الصغيرة. هذا الانشغال يتطلب تخطيطاً مناسباً وإدارةً للأوليات بحيث يستطيع رائد الأعمال إحداث التوازن بين الارتباطات الأسرية الواجبة ومتطلبات المشروع.

المعاناة من ضغط العمل:

إنَّ امتلاك مشروعٍ صغيرٍ يُعدُّ مكسباً كبيراً من جانب، ومن جانب آخر فإنَّه عملٌ شاقٌّ ومنهك؛ لأنَّ رائد الأعمال يستثمر جزءاً كبيراً من ماله في هذا المشروع بم مقابل التنازل عن دخلٍ ثابتٍ ومضمون؛ لذا فإنَّ الفشل سيكون قاسياً والعمل في ظل ذلك سيولد ضغطاً وقلقاً كبيراً لدى المستثمر، وما يزيد من الضغط النفسي اعتماد المالك على نفسه في إدارة المشروع؛ لذا فلا بد أن يتعايش رائد الأعمال بطريقة ذكية في مواجهة ضغوط العمل خاصة في بداية المشروع.

المسؤولية الكاملة:

إنَّ من ثقافة ريادة الأعمال أن يكون الفرد قادرًا على أن يدير نفسه، ويتمتع بالاستقلالية، وإنَّ كثيراً من رواد الأعمال يجدون أنفسهم مرغمين على اتخاذ قراراتٍ مرتقبةٍ بقضايا وأمورٍ ليسوا متخصصين فيها، ويزيد الأمر صعوبة عندما لا يلجأ رائد الأعمال إلى مرشدٍ للأعمال مما يزيد من تحمل المسؤولية الكاملة للقرارات المتخذة.

الإحباط:

إنَّ تأسيس مشروعٍ رائِدٍ يتطلب تضحية كبيرة وصبراً طويلاً؛ ولتحقيق النجاح فإنَّ على رائد الأعمال اقتحام وتجاوز الكثير من العوائق والصعوبات، ولمواجهة هذه الصعوبات فإنَّ الشعور بالإحباط والقلق يُعدُّ شعوراً متوقعاً خاصة أنَّ النتائج المبهرة لا تأتي عاجلاً؛ لذا فإنَّ على رائد الأعمال أن يتمتع بالصبر والتفاؤل للتحصن ومواجهة الإحباط.

عوامل النجاح لريادة الأعمال

بعد أن تعرفت على التحديات التي يمكن أن يواجهها رائد الأعمال، فقد آن الأوان لاستعراض أهم العوامل المطلوب توفرها لتحقيق النجاح. هذه العوامل يمكن تصنيفها إلى نوعين أساسيين هما: (العوامل الشخصية المتعلقة برائد الأعمال، والعوامل المتعلقة بالمنشأة) وتظهر هذه العوامل بالشكل الآتي رقم (2-4) وسوف نستعرضها تباعاً.



الشكل رقم (2-4) عوامل نجاح ريادة الأعمال

العوامل الشخصية المتعلقة برائد الأعمال:

المشروع الريادي الناجح مرتبطً ارتباطاً وثيقاً برائد الأعمال، فلو تبعنا المشروعات التي حققت نجاحاً رائعًا، سنجد أنَّ الفضل يعود للشخص المؤسس أو القائد لتلك المشروعات. وفيما يلي سنستعرض عوامل النجاح المتعلقة بشخصية رائد الأعمال:

1. المعرفة والتأهيل

من المهم بناء المعرفة المناسبة للنشاط الذي سيزاوله رائد الأعمال؛ حيث ينصح المستثمر بداية بتحصيل المعرفة الازمة لإنشاء المشروعات بما في ذلك المعارف المتعلقة بإدارة الأعمال، ويمكن اكتساب ذلك من التدريب الذي يمكن رائد الأعمال من فهم طبيعة وحاجات ومهام ومسؤوليات المشروعات الريادية فهماً عملياً يحقق النجاح.

كما أنَّه من المهم معرفة السوق والقطاع الذي سيتم الاستثمار فيه، وجمع كل المعلومات الازمة لذلك، ومن جميع المصادر المتاحة مثل: المصادر المكتبية الرقمية المختلفة كالمجلات، الورديات، الكتب، التقارير، والإحصائيات. أو من خلال التواصل مع العملاء، والهيئات التجارية، وكل من له علاقة بالقطاع الذي يمكن الاستثمار فيه.

2. الخبرة في مجال المشروع

تعتبر الخبرة أحد المفاتيح الرئيسية لنجاح المشروعات؛ فمن خلالها يختصر رائد الأعمال كثيراً من الخطوات والإجراءات لاتخاذ القرارات السليمة والمعرفة باحتياجات السوق وتحديد المنتج المناسب والفئة المستهدفة وغيرها من المعلومات والتجارب التي لا تُعرف إلا من خلال الخبرة، وتسمى "سر المهنة"; لذا من المهم اكتساب الحد الأدنى من الخبرة قبل تأسيس المشروع خصوصاً أنَّ فرصة اكتساب الخبرة بشكل عملي وسريع أكبر في المنشآت الصغيرة؛ وذلك لارتباط صاحب المنشأة بال المباشر بأنشطة المنشأة.

ويمكن اكتساب الخبرة بالعمل مع المتخصصين في المجال الذي يريد رائد الأعمال الاستثمار فيه، كما يمكن كذلك اكتسابها من التدريب العملي والإرشاد المتخصص في تأهيل رواد الأعمال.

3. القدرة على بناء شبكة العلاقات

تعتبر القدرة على بناء شبكة العلاقات من المهارات الضرورية للنجاح في المشروعات؛ إذ تساعد رواد الأعمال في تبادل الأفكار والمعلومات والبحث عن شركاء محتملين، ما يساهم في تطوير أعمالهم، وخلق أو استكشاف الفرص التجارية الجديدة، وبناء العلاقات مع عملاء جدد، والعثور على فرص استثمارٍ من خلال بناء علاقات مع مستثمرين أو مع أشخاص يساعدون في الربط مع المستثمرين. كما تساعد شبكة العلاقات في الترويج والتسويق للمشروع، وبناء سمعةٍ جيدة للمنشأة. وأخيراً فإنَّ العلاقات مع المتخصصين يجعل رائد الأعمال على اطلاع، ومواكباً باستمرار للتطورات والمتغيرات التي تحدث في سوق العمل.

ومن المصادر المهمة لبناء شبكة العلاقات حضور المؤتمرات والفعاليات المتخصصة، وورش العمل والمحاضرات العامة في نفس المجال. كما أنَّ الإنترن特 وفرت أكثر من طريقة ومنصة لبناء علاقات جديدة مع المتخصصين والمؤثرين في مجال المشروع، مثل:(فيسبوك، ولينكيد إين، ومجموعات المحادثات وغيرها).

4. الالتزام والجدية بالعمل

يعكس الالتزام والجدية في العمل الجانب السلوي لرائد الأعمال؛ فمن خلال الجدية في العمل يتحقق الأداء الإيجابي للمهام الوظيفية داخل المنظمة. والجدية من الأساسيات الرئيسة للتطور والوصول إلى الأهداف، فالذين يبذلون طاقتهم القصوى في تحقيق أحلامهم بالتأكيد سيصلون إليها؛ فالمتدرب / المتدربة - يمكنه أن يجعل نفسه ناجحاً في دراسته على أساس جديته واجتهاده، والموظف بالجد في العمل يستطيع الوصول إلى المكانة العالية في الشركة التي يعمل بها، ورائد الأعمال يقوده الالتزام والجدية إلى التميز والاستمرارية في طريق النجاح.

5. قيادة فريق العمل

تعتبر القيادة صمام الأمان لاستمرار عمل المشروع الريادي وللسليمة على تفاصيل الأمور؛ فالقيادة هي التي تساعد العاملين على إنجاز ما أوكل إليهم من مهام، وهي التي تشكل حلقة الوصل بين المجموعات والأقسام في المنشأة. والقيادة الناجحة هي التي تُحَقِّر العاملين لتحقيق أقصى مستويات النجاح الممكنة، وتعمل كقوة دافعة لجهود المجموعة وتعزّز أسس التعاون بين الأفراد.

وينبغي للقائد أن يكون صاحب رؤية، وأن يجعل فريق عمله على دراية بهذه الرؤية ليعملوا سوياً على تحقيقها، كما أنَّ عليه أن يُحَفِّز الجميع ليقوموا بقصاري جدهم إلى أن يتجاوزوا العقبات والصعوبات في الطريق، حينها يمكنه أن يجني ثمار تضاضر الجهود والوصول إلى الهدف الذي يصبو إليه.

العوامل المتعلقة بالمنشأة:

هناك عدة مقومات أساسية تتعلق بالمنشأة نفسها يجب مراعاتها لتحقيق نسبة أكبر في احتمالية نجاح المشروعات الريادية، ومن هذه العوامل ما يجب الإعداد له وتجهيزه قبل إنشاء المشروع، وبعضها الآخر يمكن تحقيقه أثناء تشغيل وتنفيذ المشروع ويمكن أن نلخص هذه العوامل المتعلقة بالمنشأة فيما يلي:

1. إجراء الدراسة الأولية للمشروع: الدراسة الأولية للمشروع هي الطريقة التي يتعرف بها صاحب فكرة المشروع على مدى جدوى تحويل فكرته إلى مشروع تجاري، وذلك من خلال دراسة عناصر المشروع وأدوات تنفيذه والعائد المالي المتوقع منه، إلى جانب تحليل السوق والمنافسين والعملاء، والعوامل الأخرى التي يمكن أن يتاثر بها المشروع. وتبع أهمية الدراسة الأولية للمشروع كونها تضع حقيقة المشروع أمام رائد الأعمال، فمن الممكن أن يكتشف من خلالها نقص معلومات مهمة حول الفكرة وعناصر أخرى يعني غيابها الخسارة للمشروع بأكمله.

ومن خلال الدراسة الأولية يتضح الاستثمار المالي المطلوب للمشروع، كذلك العائد الاستثماري الذي يمكن أن يحققه المشروع. كما أنها تضع خطة أو برنامجاً لتنفيذ المشروع وتحدد أسلوب إدارة المشروع، وتحقيق التفاعل بين عناصر التشغيل والتمويل والتسويق.

2. التخطيط الجيد: إن كل المشاريع الريادية بحاجة للتخطيط الجيد كي تنجح وتستمر، فمن خلاله يتم تحديد الأهداف والمهام اللازم القيام بها لتحقيق هذه الأهداف. كما يحدد المطلوب والمتوقع من كل فرد وقسم داخل المنشأة؛ فالخطط يحدد لكل قسم بل لكل فرد داخل المنظمة ما هو مطلوب منه؟، ماذا تتوقع الإدارة منه؟، ما هي الأعمال التي يجب عليه أن ينجزها؟

والخطط الجيد هو وسيلة للمقارنة وقياس الإنجازات الحقيقية، فضلاً عن أنه يساعد رائد الأعمال في التأكد من صحة الفرضيات التي وضعها، قبل اتخاذ أي قرارات مرتبطة بالاستثمار.

3. فريق العمل الماهر: من متطلبات نجاح المشروع استقطاب كفاءات متدرية، ويقدم لها حواجز ملائمة؛ وهذا الأمر مهم لأن كفاءة الأشخاص التي يمتلكها فريق العمل تمثل القوة المحركة للمشروع، وهي التي تحدد مدى نجاحه.

4. الوصول إلى مصادر التمويل: إن أهمية المال للمشروع كأهمية الماء والهواء للإنسان، فلكي تحيي أفكاراً، وتكون واقعاً حقيقياً فإن الإمكانيات المالية تُعد ضرورية حتى تصل الفكرة إلى حيز التنفيذ. وعلى الرغم من أن ميزانية رائد الأعمال عند بدء مشروعه الصغير تفي بمتطلباته الأساسية إلا أن تكاليف المشروع في الغالب قد تكون أكبر من قدراته المادية؛ لذلك يلجأ أصحاب هذه المشروعات للبحث عن مصادر تمويلية لها. وهناك مصادر عديدة لتمويل المشروعات تختلف باختلاف نوع المشروع والقطاع الذي يعمل فيه؛ فعلى رائد الأعمال البحث عن مصادر تمويل المشروع المناسبة من حيث الشروط، وفترة الاستحقاق، والمرونة، وأثر التمويل على السيطرة على إدارة المشروع.

5. إدارة وظائف المنشأة: من الأسباب المهمة لنجاح المنشأة الصغيرة تطوير القدرات الإدارية الضرورية لسير العمل في المنشأة، فتطوير الإدارة ورفع كفاءتها وتحديثها، يترتب عليه أن الإدارة في المنشأة تعتمد منهجاً صحيحاً للإدارة في تحقيق أهدافها. وهذه القدرات تشمل عدداً من الجوانب ومنها:

- توجيه المنشأة وتشغيلها باستخدام وظائف الإدارة الأربع وتشمل:(التخطيط، والتنظيم، والتوجيه، والرقابة). فالخطط الجيد يُعد من أسس النجاح في جميع جوانب العمل. كما أن العمل يحتاج إلى إيجاد تنظيم واضح وتوزيع عادل للسلطات والمسؤوليات، مع وجود مرجعيات واضحة وحاصلة للمرؤوسين في المنشأة، كما أن الاستمرار في مزاولة العمل بنجاح لا يتحقق في المنشأة الصغيرة من دون توجيه قيادي لجميع المرؤوسين نحو تحقيق الأهداف المرجوة، إضافة إلى أن المتابعة والتقييم المستمر للعمل والخطط التنفيذية أمر على درجة

كبيرة من الأهمية، وتشمل الرقابة المالية: (الاحتفاظ بسجلات جيدة، والرقابة على المخزون، والرقابة على الإنتاج). كما ينبغي التأكيد على أنَّ وظائف الإدارة الأساسية المذكورة يمكن تطبيقها في المنشآت الصغيرة بطريقة بسيطة تتلاءم مع ظروف هذه المنشآة وإمكاناتها المحددة.

- تعزيز وظيفة التسويق في المنشآة الصغيرة ودعمها، مما يساعد في معرفة السوق والفرص التسويقية والحرص على تحسين جودة المنتج. كما أنَّ التوجهات التسويقية الحديثة والاستفادة من وسائل التواصل الاجتماعي فتحت آفاقاً واسعة لأساليب التسويق والاتصال بالعملاء. إنَّ عالم التسويق واسع، وكل مشروع يحتاج إلى طريقة وخطة تسويقية مناسبة له قد لا تناسب أو تتسق بشكل كامل مع المجالات الأخرى؛ فما تتباه الشركات التجارية الكبرى، سيختلف عما يجب أن تطبقه الشركات الناشئة، والمشروعات الصغيرة المشروعات الخدمية. ومن هنا فإنَّ اختيار الاستراتيجية التسويقية للمشروع ستكون أحد العوامل المهمة في نجاحه.
- تمكين وظيفة التمويل والمحاسبة لإدارة الأموال الداخلية والخارجية من المشروع؛ عبر وضع الخطط المالية الملائمة، والتعامل مع الجوانب المالية والمحاسبية بطريقة صحيحة تضمن التغلب على المشكلات في هذا الحقل، وتساهم في ترشيد التكاليف عن طريق تحصيص الموارد المتاحة واستخدامها بكفاءة.
- ومن متطلبات النجاح الأساسية في المشروع هو استيعاب المفاهيم البسيطة للمحاسبة والتمويل؛ لأنَّ التفسير الملائم لهذه القوائم يُعدُّ مؤشراً يعتمد عليه للتتأكد من صحة الاستثمار، أو التعرف على المشكلات التي يمكن أن يتعرض لها المشروع؛ ومن أمثلة ذلك: (انخفاض المبيعات، وتدني الأرباح، وارتفاع الديون).
- توظيف التقنية الحديثة: فمن المهم توظيف التقنية في المشروع بما يتلاءم مع احتياجات المنشآة ومتطلبات النشاط؛ فمثلاً يمكن أتمتها جميع الأعمال الإدارية داخل المشروع، والاعتماد على البرامج الحاسوبية، ومن ذلك استخدام أنظمة الموارد البشرية والمحاسبة والمخازن بما يضمن تنظيم العمل وتجويده. ويساعد ذلك على توظيف التقنية مع تطور المشروع ونموه و يجعلها أكثر فعالية؛ وبوجود الإنترنت فقد أتيحت الفرصة للمشاريع الصغيرة للتوسيع باستخدام التطبيقات المتنوعة؛ ومن أمثلة التطبيقات: (الحوسبة السحابية، والتخزين السحابي، والذكاء الصناعي، والتسويق الإلكتروني) وغيرها مما يمكن أن تكون مجانية أو منخفضة التكلفة. كما أنَّ الارتباط بالإنترنت يوفر نسخاً احتياطية لمواجهة أي أزمات ممكن حدوثها، فضلاً عن دعم خاصية التشاركية في الوثائق والملفات دون الحاجة للاجتماع وجهاً لوجه.

نشاط تطبيقي (3-2):

اختر من الإنترت شركة سعودية ناشئة ناجحة، ثم نقش مع زملائك ما هي عوامل النجاح التي وفرتها هذه الشركة كي تكون ناجحة؟

الشركة	العامل الأول	العامل الثاني	العامل الثالث	العامل الرابع

تمارين وأنشطة الوحدة



السؤال الأول: اختر الجواب الصحيح للعبارات الآتية:

1. تهدف حاضنات الأعمال إلى تذليل المصاعب أمام مشروعات الشباب المتوسطة والصغيرة من خلال استضافة تلك المشروعات في:
 1. مرحلة النضج والإنتاج.
 2. مراحلها التأسيسية وترعاها حتى مرحلة النضج.
 3. مرحلة النجاح والاستقرار.
 4. مرحلة التميز والتفوق.

2. من الجهات الحكومية التي توفر التمويل المالي اللازم للمشروعات الريادية في السعودية:
 1. الهيئة العامة للاستثمار.
 2. بنك التنمية الاجتماعية.
 3. وزارة التجارة والاستثمار.
 4. جمعية ريادة الأعمال.

3. تعتبر البنوك التجارية إحدى جهات التي توفر التمويل اللازم للمشروعات الريادية في المملكة العربية السعودية.
 1. القطاع الخاص.
 2. القطاع الحكومي.
 3. شبه حكومية.
 4. الخيرية.

4. هو عبارة عن أسلوب يقوم بتمويل المشروع بمبدأ المشاركة وليس الإقراض ويقبل المخاطرة.
 1. رأس المال التقليدي.
 2. رأس المال الجريء.
 3. رأس المال البشري.
 4. رأس المال التنظيمي.

تمارين وأنشطة الوحدة



5. إذا كنت ترغب في نجاح مشروعك الريادي وتقليل احتمالية فشله فيجب عليك أن تعمل:
1. تقليد الآخرين في طريقة عملهم.
 2. أن تعمل بطريقة غير مخططة.
 3. وفقاً لخطة أعمال جيدة خاصة بمشروعك.
- وفقاً لخطة مشروع آخر مماثل.

السؤال الثاني: أجب بصح أو خطأ أمام العبارات الآتية:

1. (...) إجراء الدراسة الأولية للمشروع، هو أحد عوامل النجاح المتعلقة بشخصية رائد الأعمال.
 2. (...) منظومة ريادة الأعمال: هي الأفراد، والمنظمات، والجهات المحيطة برائد الأعمال، والتي تعين أو تعيق توجه الفرد نحو ريادة الأعمال.
 3. (...) المخاطرة وعدم استقرار الدخل من عناصر منظومة ريادة الأعمال.
 4. (...) من عوامل النجاح لريادة الأعمال: تمكين الخريجين من امتلاك أفكار مشروعات أعمالٍ تجارية ذات التقنية الحديثة.
- (...) الثقافات التي تدعم مفاهيم التقليد والرتابة والنمطية هي التي تشجع سلوكيات ريادة الأعمال.

السؤال الثالث: حاضنات الأعمال هي أحد عناصر منظومة ريادة الأعمال. ما الحاضنات؟ وما الخدمات التي تقدمها لرواد الأعمال؟

السؤال الرابع: قم بزيارة الواقع الإلكتروني لعدد (3) جهاتٍ محلية داعمة لرواد الأعمال، وما أوجه الدعم التي تقدمها لرواد الأعمال؟

تمارين وأنشطة الوحدة



السؤال الخامس: عدّ عناصر منظومة ريادة الأعمال مع ضرب أمثلة من البيئة المحلية.

السؤال السادس: اذكر خمساً من التحديات المحتملة لريادة الأعمال معززاً ذلك بأمثلة واقعية.

التقييم الذاتي:

قيم نفسك بناءً على ما تعلمته في هذه الوحدة، اختر من 1-5 في مستوى الإتقان (5 أعلى نقطة، 1 أدنى نقطة).

العنصر	مستوى الإتقان	إعادة التعلم
أعلى أهمية ريادة الأعمال.		
أشرح الدور الإيجابي لريادة الأعمال على الاقتصاد الوطني.		
استنبط الآثار الإيجابية لريادة الأعمال على الفرد والمجتمع.		
أعدد الجهات الفاعلة في منظومة ريادة الأعمال.		
أشرح التحديات المحتملة التي يمكن أن يواجهها رائد الأعمال.		

قصة ريادية



قصة ريادية: (أرامكس) -

يقول "فادي غندور" في إحدى تصريحاته هناك (4) شركات عملاقة في صناعة البريد العالمية، وهي (فيديكس)، ودي إتش إل)، و(تي إن تي)، و(يو بي إس).. أعتقد أن (أرامكس) هي الخامسة!

قصة تأسيس شركة (أرامكس) تعتبر من أهم مرجعيات ريادة الأعمال في العالم العربي؛ لأنّها تضم الكثير من المعاني والخبرات، وكوّنها بالفعل شركة عربية أردنية وصلت للعالمية، وأصبحت علامة تجارية ذات صيت دولي.. "فادي غندور: ولد بجينات صناعة (البيزنس) وراثة من أهله، فعائلته اشتهرت بالصناعة والتجارة في الشرق الأوسط فساعدته على أن يتّعلم تعليماً راقياً بالخارج ليتحقّق بجامعة جورج واشنطن لدراسة العلوم السياسية... أثناء دراسته لفت نظره بشدة نموذج (فريدي سميث) مؤسس (فيدرال إكسبريس فيديكس)، بكل صفاته وأساليبه القيادية.. حتى عاد للأردن وببدأ يُفكّر بشكلٍ جدي في مشروع شركة لنقل البريد وتوزيعه في الأردن، وفي العالم العربي أسوة بنموذج (فيديكس)..."

كانت فترة الثمانينيات، وكانت الشركة الوحيدة العاملة في البريد في الشرق الأوسط وباكستان هي شركة (دي إتش إل) بلا منافس تقريباً. ببدأ في التواصّل مع (فيديكس)، وأقنعهم بأن يكون ذراعها في منطقة الشرق الأوسط، منافسة لشركة (دي إتش إل) في العام (1981) جاءت شركة أرامكس للوجود، برأس مال محدود.. ببدأ "فادي" تحركاته الذكية بتأسيس مركز للعمليات في عمان، ثم العواصم العربية، ثمَّ بدأ يتّواصّل مع شركات بريدٍ أخرى عالمية للشراكة معه إلى جانب (فيديكس) بمنطقٍ شديد الذكاء يشرحه هو : (هدفنا كان بسيطاً جداً ومباسراً؛ لذا نجح بسرعة كبيرة. لقد قلنا للشركات الأميركيّة: لماذا يتوجّب عليكم إيجاد ذراع لكم تتنافس (دي إتش إل الألمانية الأصل، والتي لها ذراعٌ كَبِيرٌ في السوق الأميركي وال العالمي أيضًا؟

في حين أنكم يمكنكم الاعتماد علينا لمنافستها بتكليف أقل وجودة أعلى؟ شركتنا مقرّها في المنطقة، ونعرف الشرق الأوسط وشمال أفريقيا جيداً.. سنؤسس شبكة مستقلة ونكون ذراعكم، ويمكننا توصيل وشحن ما شئتم من بضائع).

ونجحت الفكرة تماماً، وأصبحت (أرامكس) سريعاً في الثمانينيات شركة قوية، وأصبحت تُعرف إقليمياً بأسمها (شركة البريد لشركات البريد العالمية)! ولكن منهجهية "فادي غندور" في التوسيع وتقوية الشركة لم تقف عِنْدَ هذا الحد. كان يسعى طوال الوقت للحصول على الخبرات الفنية بشكلٍ كامل، من أباطرة صناعة البريد في العالم، خصوصاً شركاته الأمريكيةين، ليطوي شركته ويقوى دعائهما..؛ فبدأ بالفعل في نقل أطقم كاملة من شركته للتعلم في الولايات المتحدة من الشركات العالمية...، ثمَّ بدأ مرحلة التوسيع بالاستحواذ على شركات بريدٍ صغيرة في مصر وتركيا وال سعودية، والتعاون مع شركات دولية في تقوية شبكات توزيعها، وتأسيس نظام شحنها لينافس الشركات الكبرى العاملة في البريد في المنطقة.

وفي نهاية التسعينيات، قررت شركة (إيربورن) الأمريكية، شراء حصة كبيرة في (أرامكس)، بعدَ أدائها المتميزة في الشرق الأوسط.. فقرَّرَ غندور طرح أسهم (أرامكس) في اكتتاب عام في سوق (ناسداك) العالمي، وكانت (أرامكس) أول شركة عربية تدرج في السوق الأمريكية وتنمو سنوياً بحوالي (200) مليون دولار! وبمرور الوقت، تعرضت أرامكس لأزمة عنيفة، وهي شراء شركة (دي إتش إل) المنافس الرئيس لها لشركة (إيربورن) التي تستحوذ على (أرامكس).. واتخاذ (دي إتش إل) خطوة عدائية بعدم التعاون مع شركائهما القديمي، ومنهم (أرامكس)، وكان ذلك في عام (2004).. مع أزمة خطيرة كذلك، كان من الطبيعي أن يُصاب غندور" بالذعر، باعتبار أنَّ الشركة التي تشاركه وقعت في قبضة منافسه، إلا أنه ولعمله الدائم على تطوير دعائمه (أرامكس) طوال هذه الفترة، كان قد صمم نظاماً برمجياً متكاملاً لمجموعة (أرامكس) .. قادرًا أن يحل محل شراكته مع (إيربورن)..؛ لذا لم يتراجع عمل (أرامكس) قيد أنملة، بل بدأ تقدم خدماتها وفقاً لنظامها البرمجي الجديد، وتوسعت بشكلٍ أكبر حول العالم، لتحول من شركة شحن إقليمي إلى شركة شحن عالمية، وأُدرجت سنة (2005) في سوق دبي المالي.. واليوم.. تتوزع (أرامكس) على أكثر من (50) دولة حول العالم، ويعمل بها أكثر من (13) ألف موظف، وتحقق أرباحاً سنوية تزيد على (700) مليون دولار سنوياً.

سؤال للمتدرب / ٥

اكتب (5) نقاط توضح ما استنتجته من هذه القصة؟

الوحدة الثالثة:

الشخصية الرياضية

1

2

3

4

5

6

7

8

المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية

الهدف العام للوحدة:

تهدف هذه الوحدة إلى إكساب المتدرب / المتدربة - السمات الأساسية والمهارات الرئيسية التي تحقق النجاح لرائد الأعمال مع مراعاته للأخلاقيات المهنية.

الأهداف التفصيلية للوحدة:

أن يكون المتدرب / المتدربة - قادرًاً وبكفاءة على أن:

- يتبنى مكونات العقلية الريادية.
- يوضح السمات الأساسية التي يتميز بها رائد الأعمال.
- يكتشف مدى توفر سمات رائد الأعمال لديه.
- يشرح العوامل التي تحقق النجاح لرائد الأعمال.
- يعدد المهارات الرئيسية لرائد الأعمال.
- يطبق الأخلاقيات المهنية لرائد الأعمال.

مواضيع الوحدة:

- العقلية الريادية.
- سمات رائد الأعمال.
- المهارات الرئيسية لرائد الأعمال.
- أخلاقيات رائد الأعمال.

الوقت المتوقع للتدريب على الوحدة:

- 2 ساعات

الوسائل المساعدة:

- طاولة دائرة.
- جهاز حاسب.
- جهاز عرض.
- اتصال بالإنترنت.

 إضاءة

اجهدي في العمل وأعطي نفسك وقتاً للراحة

تستملك رياضة الأعمال الكثير من الوقت، ويمكن لرجال الأعمال أن يعملوا ساعات طويلة أكثر من الموظفين العاديين، ولكن لا تضحي بالعائلة والحياة الاجتماعية والمرح.. حتى لو كنت تجهد في العمل. وإذا كنت تكرس كل وقتك له، قد يؤدي ذلك إلى الإخفاق في عملك؛ وبالتالي ستكون قد فقدت عملك وعلاقتك الأسرية.

العقلية الريادية

العقلية الريادية هي طريقة التفكير التي تتميز بالإبداع والابتكار والمخاطرة؛ وهي القدرة على تحديد الفرص وتحويلها إلى مشاريع تخلق قيمة للعملاء، وتقوم عقلية ريادة الأعمال على توفر مجموعة من المهارات التي تعتمد على التفكير الإيجابي والمرن، فالشخص الذي يتمتع بعقلية ريادة الأعمال مدفوعٌ بشغف لريادة الأعمال ولديه رؤية للمستقبل. كما أنَّ امتلاك عقلية ريادية يعني عدم الخوف من المخاطرة، وأنَّ الفشل جزءٌ من الرحلة، وأنَّ الإخفاق تجارب تعليمية ستقودهم إلى النجاح في المستقبل وأنَّه من الضروري المخاطرة من أجل التعلم والنمو.

تنطوي عقلية ريادة الأعمال أيضاً على الرغبة في التعلم والتكييف. فيدرك رواد الأعمال أنَّ مشهد الأعمال يتغير باستمرار، وعليهم مواكبة أحدث الاتجاهات والتطورات؛ فهم منفتحون على الأفكار الجديدة ومستعدون للتعلم من الآخرين الذين لديهم الخبرة أو المعرفة في مجالهم.

عند تبني العقلية الريادية فإنَّك كرائد الأعمال ستتجني عدة فوائد هي:

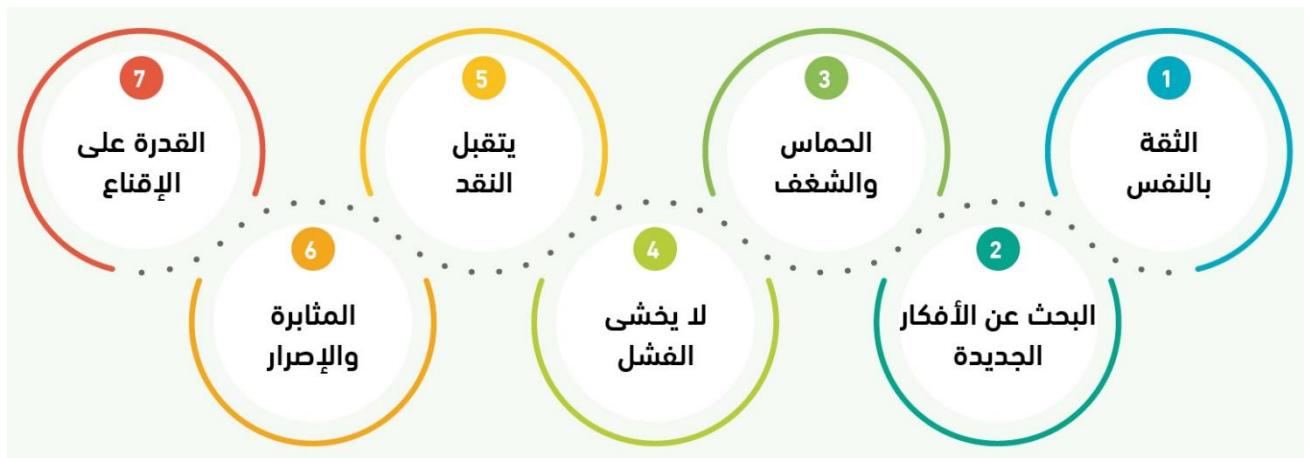
- سوف تتعلم التغلب على التحديات؛ فريادة الأعمال تسعى إلى تحديد التحديات والتغلب عليها.
- ستفكر خارج الصندوق؛ ففي بعض الأحيان تكون أفضل طريقة للتغلب على التحدي هي التخلص من الحلول التقليدية، فإذا قمت بتطوير إبداعك، يمكنك حل المشكلات بطرق لم تفكِر بها من قبل.
- تستطيع التأثير وإلهام الآخرين، فأنت كرائد أعمال يمكن لهاراتك أن تحدث فرقاً لفريقك ومجتمعك.
- سيكون لديك شعوراً أقوى بالذات. فعندما تكون لديك روح ريادة الأعمال، فإنَّك تمتلك أفكارك وأهدافك وأحلامك مما يعزز احترامك لذاتك وقدرتك على الارتقاء بفريقك.
- تمكُنك طريقة التفكير هذه من التغلب على التحديات، وأن تكون حاسماً، وتحمل المسؤولية عن نتائجك؛ حيث توجد حاجة مستمرة لتحسين مهاراتك، والتعلم من أخطائك، واتخاذ إجراءات مستمرة بشأن أفكارك بطريقة لا تعرف الخوف. هذه هي العقلية الريادية، ويمكن لأي شخصٍ يرغب في القيام بالعمل أن يطور هذه العقلية الخاصة.

وأخيراً فإنَّ عقلية ريادة الأعمال ليست مقتصرة على كبار التجار والمدراء، بل يمكن أن يتبنوها ويتحلى بها أي شخص سواءً كان مبتدئاً في عالم الأعمال، أو في منتصف حياته المهنية، أو في قمة المناصب الوظيفية. ويمكن للجميع تطوير هذه العقلية بالتدريب والتأهيل والمعرفة وال التربية.

سمات رواد الأعمال

إذا كنت ترغب في الدخول في عالم الأعمال وتكون تاجراً وريادياً، وتحقق لنفسك النجاح لا بد أن تعرف أنَّ هناك سمات؛ أي صفات يجب أن تتوافر في رائد الأعمال لتحقيق النجاح؛ هذه السمات الإيجابية هي التي يمكن من خلالها بناء العقلية الريادية، فمن خلال تطوير هذه المهارات لدى رائد الأعمال وممارستها المستمرة تبني لدى رائد الأعمال العقلية الريادية التي تمكّنه من النجاح المنشود. هذه السمات يمكن إيجازها في السمات السبع الأساسية التي تظهر في الشكل رقم (3-1) وسوف نستعرضها فيما يلي:

الشكل رقم (3-1) سمات رائد الأعمال



1. الثقة بالنفس:

يمتلك رواد الأعمال ثقة بأنفسهم تمكنهم من الالتزام بتحقيق أهدافهم. ورائد الأعمال صاحب شخصية قوية وحازمة، وإن التفاؤل الذي يحمله يجعله يثق بأنه سوف يحقق النجاح الذي يتطلع إليه.

2. البحث عن الأفكار الجديدة:

رائد الأعمال يحب التغيير والأفكار الجديدة، ولا يحب التقليد والتكرار، وفي الوقت نفسه يبحث بصورة مستمرة عن طرق مبتكرة لتحسين الأشياء؛ لذا تجده مطلعاً على أحدث التقنيات والوسائل ومستعداً لتبني الأفكار الإبداعية الجديدة.

3. الحماس والشغف:

رائد الأعمال لديه طاقة إيجابية كبيرة تدفعه للإنجاز، ولديه طموح عالي ونشاط كبير، لا يحب الخمول والكسل والبقاء بلا عمل، ولديه شغفٌ مثل الفنان أو الرياضي يستمتع بالعملية بدلاً من النتيجة. فهو ينظر إلى مشروعه التجاري بوصفه هواية بدوام كامل، وأحياناً يستمتع بعمله إلى أقصى حد، فعمله ليس مثل أي عمل مزعج يهرب منه بنهاية اليوم.

4. لا يخشى الفشل:

الخوف من الفشل هو أحد العوائق الكبيرة التي تواجه رائد الأعمال؛ لذا فهو ينظر إلى الأمور بإيجابية وتفاؤل، ويقبل المخاطرة المحسوبة التي تؤدي إلى نجاح كبير.

5. يتقبل النقد:

رائد الأعمال لديه مرونة كبيرة لتقبل آراء الآخرين، والاستفادة من نصائحهم ومشورتهم، ويعتبر الانتقاد والرأي الآخر طريقة للتحسين والتطوير.

6. المثابرة والإصرار:

رائد الأعمال يعمل بإصرار ومثابرة حتى يصل إلى الهدف المطلوب. وهو يرفض الانسحاب من المواقف الصعبة، ويصبر على التحدي، ويتجاوز العوائق، ولا يستعجل النتائج.

7. القدرة على الإقناع:

رائد الأعمال لديه القدرة على إقناع الآخرين بفكرةه ووجهة نظره باقتدار، ويستطيع جعل الآخرين يستحسنون الفكرة ويقبلونها.

نشاط تطبيقي (١ - ٣):

النشاط الآتي هو اختبار بسيط سوف يساعدك على تقييم مدى توافر سمات ريادة الأعمال لديك؛ فمن خلال عدد من الأسئلة ستقوم بالإجابة عنها وتحديد الدرجة التي تستحقها على كل سؤال؛ لذا أجب عن الأسئلة بكل شفافية وصدق، وأعلم أنَّ الإجابة التي ستذكرها ليست نتيجة نهائية تحدد نجاحك أو فشلك في مشروع ريادة الأعمال ولكنها مؤشر لك لتحديد ما لديك من سمات وقدرات ومهارات مميزة، وما يحتاج منها إلى تطوير وتحسين.

والآن أجب عن الأسئلة الآتية بشكل فردي عن طريق وضع علامة في أي من الأعمدة الثلاثة على يسار الجدول التي تحدد مدى توافر العنصر لديك، سواء:

نعم: أي يوجد لدى.



محتمل: أي من الممكن أن يكون متوفراً لدى، أو أنه يتوفّر أحياناً أو أنني لست متأكداً.



لا: لا يتوفّر أو لا يوجد لدى.



السمات والقدرات والمهارات		
لا	محتمل	نعم
0	1	2
		الصناديق الحكومية
		أهتم دائمًا بأن أكون ناجحاً.
		دائماً أجدد في طريقة عمل الأشياء.
		أستغل أي فرصة إيجابية تظهر أمامي.
		أحب أن أكون مسؤولاً عن عمل ما.
		أبحث عن المعلومات الجديدة وأتعلمها.
		أصر على تحقيق ما أفكّر فيه.
		أفكّر في ابتكار أشياء جديدة.
		لاأشعر بالتعب بسرعة عندما أقوم بعمل ما.
		أتمسك بأرائي، ولكن لا أتعنت في الانتصار لها إذا ظهر لي الأصوب منها.
		أفضل أن أحده بنفسي ساعات مذاكرتي.

		السمات والقدرات والمهارات	
لا	مدتمن	نعم	
0	1	2	
			أفضل دائمًا أن أعمل بمفردي.
			أجد متعة كبيرة في مادة الرياضيات.
			أشعر بالملل بسرعة.
			أحتاج إلى التشجيع لكي أستمر في العمل.
			أحب أن أتخذ قراراتي بنفسي.
			يمكن أن أتعرض للفشل.
			اعتقد أن رواد الأعمال يتعرضون لأخطر كبيرة.
			عندما أفشل أحاول ألا أكرر الأخطاء التي أدت إلى الفشل.
			استمتع بحضور المناسبات الاجتماعية لمقابلة الآخرين.
			أفضل التعرف إلى أشخاصٍ جدِّ وتبادل أرقام الجوالات والتواصل.
			أحب أن يكون لدى الكثير من المعارف والأصدقاء.
			أحب العمل ساعات طويلة من أجل إنجاز أهداف.
			أحب استخدام الإنترنت للحصول على المعلومات.
			اعتقد أن الإنترنت والجوال وسائلان مهمتان للتعرف إلى أشخاص جدد.
			قبل البدء في أي عملٍ أفضل دائمًا أن أحدد خطوات التنفيذ.
المجموع لكل عمود			
المجموع الكلي للأعمدة			

المهارات الرئيسية لرائد الأعمال

يرى المتخصصون في ريادة الأعمال أنَّ نجاح رواد الأعمال لا يعتمد على مجرد وجود سمات شخصية لدى الفرد، ولكنَّه يرتبط بأدائه للوظائف الإدارية بشكل فاعل؛ فوجود السمات التي يتمتع بها رائد الأعمال مهمة لنجاحه، ولكن أيضًا يجب أن تتكامل مع الطريقة التي يمارس فيها رائد الأعمال عمله وما هو نوع السلوك الذي يسلكه؛ لذا فإنَّه يبرز السؤال عما هي المهارات الأساسية التي ترفع من كفاءة رائد الأعمال؟ فنجاح رائد الأعمال يعتمد على عمله داخل المنظمة، وامتلاكه لمجموعة من المهارات السلوكية التي يستثمرها لصالح تطوير العمل. هذه المهارات تم تصنيفها إلى ثلاثة مهارات أساسية هي:

1. مهارات فنية:

وتتعلق هذه المهارات الفنية باتقان العمل في جزء معين من العمل، أو بوظيفة معينة؛ فعلى سبيل المثال فعندما يكون مشروع رائد الأعمال في مجال الإعلان فلابد أن تكون لديه مهارات فنية أساسية عن أساسيات الإعلان؛ مثل: كيفية صناعة الإعلان وتصميمه، والحس الفني في عرضه، وصياغة الكلمات والعبارات المؤثرة على المستهلكين.

2. مهارات إنسانية:

وهي القدرة على إنجاز العمل مع الآخرين كأفراد وكمجموعات. ويتضمن ذلك مهارات التعاون مع الآخرين والتعامل معهم والتعايش فيما بينهم لتحقيق الهدف العام للمنظمة. ويطلب من رائد الأعمال أن تتوفر لديه قدرة على تحفيز الآخرين وقيادتهم لإنجاز العمل والتواصل معهم والاستمرار بينهم والارتقاء بهم.

3. مهارات إدراكية:

ويطلق عليها أحياناً مهارات إبداعية، وتعتمد هذه المهارات على قدرة رائد الأعمال على التفكير الخلاق وإدراك المواقف المختلفة.. وبناءً عليه استيعاب الموقف وتصوره تصوراً شاملًا. وتتضمن هذه المهارة القدرة على تخيل رؤية شاملة للمنشأة الناشئة بما فيها من تخصصاتٍ وأقسامٍ ذات مهامٍ محددة، والتفكير في متطلبات تلك الأقسام وآليات العمل والتنسيق بين تلك الأقسام وبعضها البعض، كما تشمل قدرة رائد الأعمال على تشخيص المشكلات وتحليلها ومعرفة آثارها وأسبابها، وتحديد الحلول المناسبة، واستثمار وتوظيف المعرفة والخبرات المتراكمة في ابتكار أفكارٍ إبداعية دون أن تتعارض مع مهام أخرى في المنشأة.

أخلاقيات رائد الأعمال

هل اشتريت مرة شيئاً، ووُجِدَتْ فِيهِ عِيباً لَمْ يُخْبِرَكَ بِهِ الْبَاعِ؟ أَوْ هُلْ سَبَقَ أَنْ غَشَّكَ أَحَدُ أَصْحَابِ الْمَتَاجِرِ أَوْ أَحَدُ الْبَائِعِينَ مِنْ خَلَالِ الإِنْتِرْنَتِ؟

نعم، قد يحدث ذلك، ولكنَّه منافٍ للتجارة الرابحة للتجار المسلمين، فعن أبي هريرة -رضي الله تعالى عنه-: (أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَرَّ عَلَى صُبْرَةِ طَعَامٍ فَأَدْخَلَ يَدَهُ فِيهَا، فَنَالَتْ أَصَابِعُهُ بِلَالاً فَقَالَ: مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ؟ قَالَ أَصَابِعُهُ السَّمَاءُ يَا رَسُولَ اللَّهِ، قَالَ: أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ كَيْ يَرَاهُ النَّاسُ، مَنْ غَشَّ فَلِيَسْ مِنِّي).

وأنت بوصفك رائد أعمال تدخل مجال التجارة وأنت تبني بها رضا الله؛ ابتغاءً لطلب فضله وبركته في إماء مالك وتجارتك. فأنت تبدأ بعمل مشروع إنتاجي صغير، وتبتغي به الخير لنفسك، وأن تتخذ التجارة وسيلةً لنفع الناس وخدمتهم، وتمثل في التجارة ابتغاً للخير لآخرين بالمشاركة في توفير احتياجاتهم؛ ومن هنا، فعلى رائد الأعمال مراعاة عددٍ من السلوكيات الإسلامية بالبيع والشراء منها:

1. الالتزام بالأنظمة والقوانين:

من المهم أن يقوم رائد الأعمال بالالتزام بالأنظمة التي تضعها الدولة تحقيقاً لمصالح الجميع وحفظاً لحقوق الناس ومراعاة للمجتمع واهتمامًا بالبيئة والممتلكات العامة، ويسعى في ممارساته بعدم الإضرار بالناس أو بالمنافسين امثلاً لقول رسول الله صلى الله عليه وسلم: «لا ضرر ولا ضرار».

2. الكسب الحلال:

التاجر المسلم يحل الحلال، ويحرم الحرام، ويقف حيث أوقفه الله، ويبعد عمّا نهاه عنه. فلا يخدعه كثرة الربح ليتكتب ما حرم الله عليه؛ فالتجارة فيما حرم الله والمنتجات أو الخدمات التي تضر الإنسان والمجتمع هي سحت نهى الله ورسوله عنها. وأن يحرص أن يكون رزقه طيباً بعيداً عن شبهات الحرام وتضليل الناس والغش والخداع. ومن نقاط المال أداء الزكاة دون تأخير، ودفع أجر من يعمل معه وأداء الدين بلا مماطلة.

3. أداء العمل بدقة وإخلاص:

يحرص التاجر المسلم على أن يؤدي عمله بإخلاص، ويبذل قصارى جهده لأدائِه باتقان. وقد بين الرسول ذلك بقوله صلى الله عليه وسلم في الحديث: «إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ مَنْ أَعْمَلَ عَمَلاً أَنْ يَتَقَنْهُ». فعندما يبيع سلعة أو يقدم خدمة لآخرين، فيحرص كل العرص على أن يكون الأداء مستوفياً لجميع الشروط الفنية ومقاييس السلامة، ومن ذلك يحرص أن يقدم منتجات ذات جودة عالية، وليس رديئة وسريعة العطب.

4. الأمانة:

يجب على التاجر أن يكون أميناً في معاملته، وأن يكسب ثقة العملاء والجمهور بقوله وفعله، ويتجنب الحلف في البيع ولو كان صادقاً. ويتجنب المبالغة في مدح السلعة بغير حق، ويدرك محسن المنتج كما يذكر قصورة بأمانة، ولا يخفي المعلومة عن العميل، أو يستغل جهله بالسلع والخدمات، وعليه اتباع الطريق القويم في معاملة الآخرين والنصح لهم، ويحب لهم ما يحب لنفسه.

5. أن يكون حسن الخلق:

إنَّ من أهم الصفات التي ينبغي أن يتتصف بها رائد الأعمال بوجه خاص هي حسن الخلق. وبالخلق الحسن والمعاملة الحسنة يستطيع التاجر أن يكسب الزبائن كما يكسب العاملين لديه؛ فلا تصدر منه الكلمات النابية والألفاظ المنقصة لآخرين، ويكتسي محياه بالابتسامة والاستقبال البشوش، والحوار المحترم، والاستعداد لخدمة العميل.

6. الالتزام بآداب السلوك العام:

يحرص رائد الأعمال المسؤول على مراعاة آداب السلوك العام مع فريق عمله والمتعاملين معه والعملاء والزيائين؛ ومن ذلك عدم تلوث البيئة والحرص على نظافة المكان الذي يعمل فيه سواء كان مصنعاً أو مكاناً لتقديم خدمة معينة للزبائن؛ لأنَّ النظافة عنوان الحضارة، ومظهر من مظاهر الإيمان. ومن نشر الوعي لآداب السلوك وضع عباراتٍ توجيهية داخل المحل، مثل كتابة (ممنوع رمي النفايات، أو ممنوع التدخين، أو اترك المكان نظيفاً)، وغيرها من العبارات التي تسهم في الوعي بضرورة الاهتمام بالبيئة والصحة العامة وأداب السلوك العام.

7. يحقق المسؤولية الاجتماعية:

عُرف مؤخراً في عالم الأعمال مصطلح (المسؤولية الاجتماعية) ويُعرَف بأنَّه درجة الاهتمام بالناس والبيئة والمجتمع من حولها؛ لذا من المهم على رائد الأعمال أن يتتحمل المسؤولية وأن يعرف دوره الأساسي تجاه المجتمع والناس والموظفين والمستثمرين وأصحاب المصلحة معه، وأن يكون له مساهماتٍ ملموسة لمجتمعه المحلي، كما يتجنِّب الممارسات التي تضر البيئة والبشر من خلال التعرف على أفضل الممارسات العالمية في هذا المجال والتزام الأنظمة والقوانين، وسيجد رائد الأعمال أثر ذلك على عمله من خلال التسويق لمشروعه وتحقيق الاستدامة والاستقرار على المدى البعيد.

رواه مسلم - صحيح مسلم الرقم: 102:

حدث حسن، رواه ابن ماجه والدارقطني

حققه الألباني، في صحيح الجامع، عن عائشة، الرقم: 1880، حسن.

نشاطٌ تطبيقي (3 - 2):

ابحث في الإنترت عن خبر صحفي يشير إلى مخالفة نظامية ارتكبها بعض المستثمرين أو إحدى منشآت القطاع الخاص، وناقش مع زملائك ما هي المخالفة وأي نظام مرتبطة بها؟

تمارين وأنشطة الوحدة



السؤال الأول: اختر الجواب الصحيح للعبارات الآتية:

1. من بين السمات التي يجب أن تتوافر في رائد الأعمال:

1. الخوف من الفشل.
2. أنه لا يخشى الفشل.
3. عدم الثقة بالنفس.
4. عدم القدرة على الإقناع.

2. تتعدد الصفات الواجب توافرها في رائد الأعمال منها ما يلي:

1. المثابرة والإصرار.
2. يتقبل النقد.
3. الحماس.
4. كل ما سبق.

3. حتى تستطيع أن تكون رائد أعمال ناجح فيجب أن تكون لديك القدرة على:

1. تقليد الآخرين.
2. البحث عن الأفكار الجديدة.
3. تكرار الأعمال نفسها.
4. التفكير بطريقة تقليدية.

4. إذا كنت شخص لا تقبل تحمل المخاطرة وتبحث عن عمل فـأي الأعمال التالية سوف تتجه إليها:

1. العمل الحر بشكل كامل.
2. العمل الحر الجزئي.
3. العمل غير الحر من خلال الوظيفة.
4. إقامة مشروع صغير.

تمارين وأنشطة الوحدة



5. أحد هذه العناصر ليس من سمات رائد الأعمال:

1. الإقناع.
2. الحماس.
3. تعدد الاهتمامات.
4. التمتع بالثقة.

السؤال الثاني: أجب بصح أو خطأ أمام العبارات الآتية:

1. (.....) العقلية الريادية هي القدرة على تحديد الفرص وتحويلها إلى مشاريع تخلق قيمة للعملاء.
 2. (.....) المهارات الرئيسية لرائد الأعمال هي المهارات الإدراكية، والإنسانية، والفنية.
 3. (.....) رائد الأعمال لديه شغف مثل الفنان أو الرياضي يستمتع بالعملية بدلاً من النتيجة.
 4. (.....) المهارات الإدراكية هي القدرة على إنجاز العمل مع الآخرين كأفراد وكمجموعات. ويتضمن ذلك مهارات التعاون مع الآخرين والتعامل معهم.
- (.....) من آداب السلوك العام عدم تلويث البيئة والحرص على نظافة المكان.

السؤال الثالث: عدّد الصفات التي ترى أنها مهمة لنجاح رائد الأعمال. حدد خمساً منها، وراجعها مع زملائك.

السؤال الرابع: قم بمقابلة أحد رجال الأعمال الناجحين، واسأله عن أهم الصفات التي يجب أن يمتلكها رائد الأعمال.

السؤال الخامس: ابحث في الإنترت عن الاختبارات التي تقيس مهارات رائد الأعمال وصفاته، وقم بالإجابة عن أحدها.

تمارين وأنشطة الوحدة



السؤال السادس: لماذا يجب أن يتحلى رائد الأعمال بأخلاقيات العمل، ما الإيجابيات التي سيجنيها رائد الأعمال من ذلك؟

التقييم الذاتي:

قيّم نفسك بناءً على ما تعلمته في هذه الوحدة، اختر من 1-5 في مستوى الإتقان (5 أعلى نقطة، 1 أدنى نقطة).

إعادة التعلم	مستوى الإتقان	العناصر
		أتبني مكونات العقلية الريادية.
		أوضح السمات الأساسية التي يتميز بها رائد الأعمال.
		اكتشف مدى توفر سمات رائد الأعمال لديه.
		أشرح العوامل التي تحقق النجاح لرائد الأعمال.
		أعدد المهارات الرئيسية لرائد الأعمال
		طبق الأخلاقيات المهنية لرائد الأعمال

قصة ريادية: قصة نجاح سبيرو لقطع السيارات (منشآت)

من فضلك امسح الباركود



سؤال للمتدرب / ٥

ما الدروس المستفادة من قصة شركة سبيرو؟ وما هي أبرز النصائح التي تقدمها للمالكي التطبيق للتوصّل والنمو في المشروع؟

الوحدة الرابعة:

الابداع والابتكار

1

2

3

4

5

6

7

8

المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية

الهدف العام للوحدة:

تهدف هذه الوحدة إلى تعريف المتدرب / المتدربة - بالإبداع والابتكار، وتطبيق مراحل العملية الإبداعية.

الأهداف التفصيلية للوحدة:

أن يكون المتدرب / المتدربة قادرًا وبكفاءة على أن:

- يشرح مفهوم الإبداع والابتكار.
- يميز بين الإبداع والاختراع والابتكار.
- يشرح سمات المبدعين.
- يطبق مراحل العملية الإبداعية.
- يشرح أنواع الابتكار.

مواضيع الوحدة:

- تعريف الإبداع.
- سمات المبدعين.
- مراحل العملية الإبداعية.
- تعريف الابتكار.
- أنواع الابتكار.

الوقت المتوقع للتدريب على الوحدة:

- 4 ساعات.

الوسائل المساعدة:

- طاولة دائيرية.
- جهاز حاسب.
- جهاز عرض.
- اتصال بالإنترنت.

مفهوم الإبداع

يوجد الإبداع عند كل الناس، فقد أودع الله القدرة على الإبداع في البشر وترك لهم أمر تنموتها وصقلها. وكلما تقدمنا في العمر فهذا يعني أننا سنكتسب مزيداً من العلم والمعرفة والقدرة على تنمية الإبداع والابتكار.

ويُعدُّ الإبداع من أهم السمات التي يتمتع بها رائد الأعمال، حيث إنَّ هذه السمة تعزز قدرة رائد الأعمال على التفكير المبدع، وتحليل المشكلات، وسعة الأفق، وغيرها من المهارات الالزمة لريادة الأعمال.

ولكي تكون مبدعين يجب أن نتربُّ على كيفية التدبر والتفكير بعمق وبطرق مختلفة فيما نتعلمه كل يوم؛ حتى نستطيع أن نكون أصحاب مهارة وقدرة على اكتشاف الأشياء والربط بينها للخروج بالأفكار الإبداعية.

الإبداع لغة: أبدعت الشيء اختبرته على غير مثال سابق، والمبدع: هو المنشئ، الذي لم يسبقَه أحد. والإبداع هو "عملية فكرية ذهنية تؤدي إلى إنتاج الحلول، أو الأفكار، أو الطرق العملية والنظرية، التي تكون جديدة وفريدة".

والعملية الإبداعية يتولد منها (منتج إبداعي) وهذا المنتج قد يكون مادياً ملمساً، مثل: السلع الصناعية، أو اختراعاً تقنياً أو منتجاً فنياً، أو قد يكون المنتج غير ملموس، مثل: المنتجات الأدبية، والنظرية في شتى مجالات العلم والمعرفة، أو ابتكار أساليب وطرق جديدة في أي مجال، أو تنمية مهارات، أو توليد أفكار جديدة، أو استحداث خدمات مميزة.

ويتسم الإبداع بعدد من الخصائص التي تميزه، والتي منها ما يلي:

1. الفكرة الإبداعية تبدأ صغيرة ثم تمر بمراحل متعددة حتى تكبر وتتضخم.
2. لا يقتصر الإبداع على الأذكياء فقط، ولكن توافر الذكاء يرفع القدرة على الإبداع.
3. الإبداع موجود داخل كل فرد منا ولكن بدرجات مختلفة ومتنوعة.
4. الإبداع ليس موروثاً فقط (أي أنَّ الشخص لا يولد مبدعاً بالفطرة فقط)، بل يمكن تنمية الإبداع داخل الشخص من خلال التدريب والتجريب، ووجود البيئة المحفزة للأشخاص المبدعين.
5. الفكرة الإبداعية يجب أن تخدم المجتمع المستقبل حتى تكون قابلة للتطبيق الفعلي، (يعنى أنَّه لا يجب أن تكون الفكرة الإبداعية متعارضة مع مصلحة المجتمع).
6. الإبداع لا يقتصر على إنتاج الاختراعات في مجال التكنولوجيا فقط، بل يمكن أن يتم في جميع المجالات.

سمات المبدعين

المبدع هو الذي يملك مجموعة من السمات، أو القدرات، التي يظهر تأثيرها في سلوكه، ومن حسن الحظ أنَّ هذه السمات يمكن تربيتها وتطويرها، فالإبداع مهارة يمكن تحفيزها لدى النشء بوسائل وأساليب مختلفة، مثل، حب الاستطلاع، والتأمل، وحل الألغاز، وتجريب الخيال؛ وعلى ضوء هذا المكون العملي للاستجابة الإبداعية فإنَّ المبدع يتحلى بمجموعة من السمات، هذه السمات تظهر في الشكل رقم (4-1) ويمكن أن نعددها فيما يلي:



الشكل رقم (4-1) سمات المبدعين

1. الطلاقة:

وهي القدرة على إنتاج عدد كبير من الأفكار في فترة زمنية محددة وبطرق مختلفة، ويمكن أن تكون الطلاقة في غزارة الأفكار أي إنتاج عدد كبير من الأفكار أو الطلاقة التعبيرية أي قدرة الفرد على بناء أكبر عدد من الجمل ذات المعاني المختلفة، أو الطلاقة الترابطية أي القدرة على إكمال العلاقات، أو إيجاد المعنى المعاكس، أو إنتاج أكبر عدد ممكن من المتراضفات أو المتضادات.

وهناك كثير من التدريبات والأنشطة التي يمكن أن تساعد على تنمية الطلاقة بأنواعها مثل:

- اذكر الكلمات المرادفة لـ.....؟
- اكتب أكبر عدد ممكن من الكلمات التي تبدأ بحرف ع، ك، ق خلال خمس دقائق؟
- اذكر المعاني الأخرى لكلمة.....؟
- كتابة أكبر عدد ممكن من العناوين لقصة ما؟
- اذكر كل الاستخدامات الممكنة لكوب الشاي مثلاً.

2. المرونة:

المرونة هي القدرة على التكيف السريع مع المواقف، أو المشكلات المستجدة. وهي قدرة الفرد على التفكير في بدائل أخرى متعددة. وهي بذلك عكس الجمود، والتصلب؛ فالشخص المبدع يستطيع إعطاء استجابات متنوعة تنتهي إلى فئة أو مظهر بعينه، مثل ذلك: لو تم السؤال عن اقتراح استعمالات أخرى لكوب الشاي، فيكون الجواب يمكن استخدامه لشرب الماء، وشرب العصائر، وشرب الحساء وغيره. فهذه الاستعمالات تنتهي إلى مفهوم الشرب.

مثال آخر للمرونة: هي إجابة الفرد بحيث يقوم ببعض التغييرات في طريقة الاستعمال، أو تغيرات في الاستراتيجية، أو في تفسير المهمة، بحيث يغير زمرة الاستعمال؛ ومثال ذلك على استخدام كوب الشاي في أغراض أخرى.. مثل استخدامه إناءً للزهور، أو حوضاً للزرع. ومن التدريبات التي تساعد على تنمية المرونة في التفكير:

- ما الاستخدامات المختلفة لقلم الرصاص؟
- أماك مستطيل، فما هي البدائل المختلفة لتقسيمه إلى أربعة أجزاء متساوية؟

3. الحساسية للمشكلات:

المبدع لديه إحساس مرهف للتعرف على المشكلات في الموقف الواحد. ويرى في الأشياء ما لا يراه الشخص الآخر؛ حيث ينظر المبدع إلى الأشياء من زوايا متعددة ومبتكرة، ويفكر بعمق وشمولية.

ويمكن تعزيز الحساسية للمشكلات لتوليد الأفكار الإبداعية من خلال النظر من زوايا مختلفة، أو النظر بمنظار من له علاقة بالموضوع؛ فمثلاً النظر بمنظار الطفل، أو الأم، أو الأب، والخادمة، أو الكبير، أو الصغير، أو البائع، أو المشتري، ومن ثم محاولة البحث عن احتياجات كل طرف، ورغباته، وكيفية تفكيره، ما يساعد على توليد أفكار جديدة..

4. الأصالة:

تعني الأصالة إنتاج شيء مبتكر غير مقلد، وتعني أنَّ الشخص المبدع يأتي بشيء أصيل، لا يكرر أفكار الآخرين، وينفر من حلولهم التقليدية للمشكلات، فأفكاره متعددة وغير مألوفة. والأصالة تختلف عن الطلاقة بأنَّها لا تشير إلى كمية الأفكار الإبداعية كما في الطلاقة، بل تركز على قيمة الأفكار، ونوعيتها، وجدها.

ويمكن تنمية الأصالة من خلال التفكير في التبعات المستقبلية لحدث ما، وتوليد الأفكار والتوقعات المرتبطة على ذلك الحدث؛ مثال ذلك: السؤال عن الوضع الذي ستكون عليه الحياة في البيت بعد (100) سنة، أو الطلب من الآخرين أن يرسموا البيت الذي يحلمون به في المستقبل. وهذه السمة تؤكد أنَّ الإبداع هو إنشاء أو ابتكار شيء جديد لم يكن موجوداً من قبل، سواء كان صناعياً، أو تجارياً، أو كان عملية أو طريقة جديدة، أو كان فكرة وتصوراً مبتكرة.

5. مواصلة الاتجاه:

مواصلة الاتجاه؛ أي إنَّ الشخص المبدع لديه القدرة على التركيز لفتراتٍ طويلة في مجال اهتمامه المحدد، على الرغم من المشتتات والمعوقات التي تحدث بسبب المواقف الخارجية، أو التي تحدث نتيجةً للتغير في مضمون الهدف. والمبدع قادرٌ على التركيز في هدفه بشكل متواصل مدة طويلة تعكس مثابرته وإصراره وعدم صرف انتباذه بالمشتتات المغربية أحياناً أو المحبطه للعمل أحياناً أخرى.

وأخيراً تذكر أنَّ الإبداع يوجد عند كل الناس، فقد أودع الله القدرة على الإبداع في البشر، وترك لهم أمر تعميיתה وصقلها، كما لا يوجد ربطٌ علمي مؤكّد بين الإبداع والذكاء، فقد لا يبدع صاحب الذكاء الكبير شيئاً، في حين قد يأتي صاحب الذكاء العادي بالكثير من الإبداعات.

نشاط تطبيقي (٤ - ١):

أجب عن هذه الأسئلة المفتوحة ثم ناقش إجاباتك مع زميل آخر لك لترى كيفية اختلاف الأفكار ومدى قدرة الفرد على توليدها.

السؤال	جوابك الاول	جوابك الثاني	جوابك الثالث
"أكمل الجملة: "تخيل اليوم الذي"			
الأشياء التي أهتم بها هي :			
القضية الاجتماعية التي أرغب دعمها هي:			
العمل الذي استمتع به هو :			

مراحل العملية الإبداعية

إن عملية التفكير الإبداعي تبدأ بحاجة داخلية يريد الفرد إشباعها وتعبر عن رغبة داخلية لعمل شيء ما، ثم يحدث التفاعل بين رغبة الفرد وبين المتغيرات البيئية المحيطة، وفي ظل توفر الظروف البيئية الراعية للإبداع تخرج لنا إبداعات الأفراد، وفي هذا الصدد تمر عملية الإبداع بسبع خطوات تظهر في الشكل رقم (4-2)، وهي:



الشكل رقم (4-2) خطوات الإبداع

1. الإعداد:

هو إعداد وتحفيز الذهن للتفكير الإبداعي، وتتضمن هذه الخطوة التدريب على أساسيات الإبداع والابتكار، ومن ذلك القراءة في المجال، وتمارين القدرات الذهنية، مثل: حل الألغاز، وإصلاح الأجهزة، وكتابة الشعر أو القصة، ومزاولة الرياضة. ومن أساليب تنمية القدرة على التفكير مناقشة القضايا العامة في المجال مع الآخرين، وحضور ورش العمل المتخصصة في طرح الحلول الإبداعية لقضايا المشكلات.

2. التدري:

هو دراسة المشكلة (الفرصة)، وفهم مكوناتها وأجزائها التفصيلية. وفي هذه المرحلة يقوم العقل بتجميع وتحليل كافة البيانات والمعلومات وأخذ الملاحظات وإدارة الحوار والمناقشات وجمع الأدلة وتسجيلها، إلى غير ذلك من الأمور بغرض تحديد المشكلة أو الفرصة المتاحة، ويتم دراسة المشكلة أو الفرصة من جميع جوانبها ليتمكن الفرد من التوصل إلى البديل الذي تكون مناسبة لحل هذه المشكلة أو استغلال هذه الفرصة.

3. التحويل:

وفي هذه المرحلة يتم تحليل البيانات التي تم جمعها بهدف التعرف على أوجه التشابه والاختلاف في المعلومات، وهذا يتطلب القدرة الذهنية على البحث عن المتشابهات، وربطها ببعضها البعض، وفي هذه المرحلة يتم النظر إلى الصورة الأكبر بدلاً من الإغراق بالنظر للتفاصيل، وإعادة تنظيم المعلومات للبحث عن اتجاهات جديدة للمشهد. ورفض الأحكام المسبقة للنتائج الظاهرة.

وتعكس هذه المرحلة استمرار العقل في التفكير المستمر في المشكلة من خلال العقل الباطن دون أن تكون مشغولين بشكل مباشر مع المشكلة وهنا نحتاج إلى الاسترخاء لتنشيط العقل، ويفضل إطالة فترة النعاس مع الفكرة أو المشكلة التي نقوم بالتركيز فيها.

4. الاختبار:

وفي هذه المرحلة يكون الفرد قد استطاع من خلال الإلهام التوصل للفكرة وأصبحت واضحة بالنسبة له؛ ويتمثل دور الفرد في هذه المرحلة أن يحول هذه الفكرة إلى شكلٍ متكاملٍ ونهائي، ويجب أن يضع الفكرة في شكلها النهائي موضع الاختبار مع التأكد من فائدة الفكرة ونفعها. ويمكن استخدام عدة أدوات للتحقق والاختبار مثل: (التجربة، والمحاكاة، واختبار السوق، وإجراء تجربة أولية، وبناء نموذج مبدئي)، وذلك للتحقق من أنَّ الفرصة يمكن أن تكون مناسبة.

ونؤكد هنا أنَّه ينبغي أن تكون الفكرة ليست فقط جديدة، وإنما ينبغي أيضًا أن تكون قابلة للتحقيق والتنفيذ.

ويتم التحقق من صحة الفكرة بأحد أساليبين هما:

الأول: أسلوب داخلي في عقل الشخص المبدع ذاته.

الثاني: أسلوب خارجي بين الشخص المبدع والآخرين، وهنا يفضل اللجوء إلى أهل الخبرة وأهل الرأي والتجربة.

5. التطبيق:

ويقصد بهذه الخطوة تحويل الفكرة إلى واقع؛ وهو ما يوجد الفرق بين رائد الأعمال والمخترع؛ فمن المهم أن تكون الفكرة التي تم التوصل لها قابلة للتطبيق، وأنَّ هناك خطة متكاملة لكيفية تطبيقها على أرض الواقع.

تعريف الابتكار

في حياتنا اليومية سواء بالكلية أو في السوق أو غيرها من الأماكن نجد التجديد والتطور والتغيير المستمر وذلك نتيجة لإمكانات الفكر البشري، والاختراعات والابتكار التي تتم في كل ثانية على مستوى العالم. والإبداع البشري لا يقف، فمنذ أن خلق الله الإنسان وهو يفكر ويضع حلولاً إبداعية لحاجاته والصعوبات التي يواجهها، وكما قيل الحاجة أم الاختراع. فما هو الاختراع وما هو الابتكار؟

الاختراع: هو فكرة جديدة لحل مشكلة قائمة وقابلة للإنتاج الصناعي.

وبمعنى آخر: أن تكون مخترعاً: هو أن تقدم شيئاً جديداً لم يسبقك أحد إليه؛ فالعالم الكبير (أديسون) مخترع لم يسبقه أحد في اختراع الكهرباء وتأسس على ذلك كثير من الاختراعات. ومن الاختراعات الإسلامية اختراع الإسطرلاب، وتقنيات الكاميرا، ومقاييس حرارة الهواء. ومن أمثلة الاختراعات الحديثة: (الطائرات بلا طيار، وشاشات البلازما، والهواتف الذكية، والسيارات التي تعمل بالطاقة الشمسية).

أما الابتكار: فهو عملية تحويل فكرة أو طريقة أو اختراع إلى سلعة أو خدمة تنشئ قيمة للعميل.

فالابتكار إذن هو المقدرة على تطوير فكرة، أو عمل أو تصميم أو أسلوب أو أي شيء آخر وبطريقة أفضل وأيسر وأكثر استخداماً وجدوى. ومن الأمثلة على الابتكارات: (أجهزة الكمبيوتر، وكاميرات التصوير في الهواتف، وأجهزة التحاليل الطبية، وتطبيقات الخدمات المصرفية، والروبوت، وطائرات الدرونز، وألعاب الواقع الافتراضي).

والفرق بين الاختراع والابتكار أنَّ الاختراع هو الإتيان بشيء جديد لم يُسبق إليه، أما الابتكار فهو تحويل ذلك الشيء أو تلك الفكرة إلى عمليات أو منتجات جديدة لها تأثير اقتصادي كبير؛ فالابتكار هو تطبيق تجاري للاختراع، وهو إيجاد طريقة جديدة لاستخدامات الاختراع، وجعل الاختراع أو استخداماته المختلفة متاحة ومفيدة للناس.

فليس كل الاختراعات المجردة قابلة للتطبيق ولكن عند إضافة بعض التحسينات والتعديلات يكون ابتكاراً. ومن أمثلة ذلك: (هاتف الآي فون iPhone)، والمصابيح التي تعمل بالخلايا الشمسية، والسيارات التي تعمل بالكهرباء) فهي ليست أشياء موجودة من العدم ولكنها اختراعات تم تطويرها وتحسينها بطريقة أفضل فأصبحت ابتكارات.

نشاط تطبيقي (٤ - ٢):

اكتب خمس مخترعات ومن مخترعها، ثم ناقشها مع زملائك في مجموعات.

المخترع	الاختراع

أنواع الابتكار

يشكل الابتكار في يومنا الحاضر المحرك الأكثـر أهمية للنمو الاقتصادي للدول، فهو يعتمد على مناخ اجتماعي داعم للمبادرة ضمن ثقافة من الحرية الاقتصادية والفكـرية، والابتكار هو محرك رـيادة الأعمال والقـاعدة التي يـبني عليها الاقتصاد المـعـرـفي.

ويظهر الابتكار بأشكال وأنواع عـديدة؛ فقد يكون في صورة مـادـية كالسلـع التقـنية والعلـمية الجديدة والمـميـزة، أو في صورة الخـدـمات، ويـظهـر أـيـضاً في صـورـة الأـسـالـيبـ الجـديـدةـ في الإـنـتـاجـ أوـ الإـدـارـةـ. فـضـلـاًـ عنـ أنـ الـابـتكـارـ يـمـكـنـ أنـ يـتـحـقـقـ فيـ أيـ مـجـالـ منـ مـجاـلاتـ رـيـادـةـ الأـعـمـالـ الـاجـتمـاعـيـةـ، وـريـادـةـ الأـعـمـالـ الـمـؤـسـسـيـةـ. وـفـيـماـ يـليـ سـوـفـ نـسـتـعـرـضـ خـمـسـةـ أـنـوـاعـ شـهـيرـةـ لـلـابـتكـارـ تـظـهـرـ فيـ الشـكـلـ رقمـ (4-3)ـ كـمـاـ يـليـ:



الشكل رقم (4-3) أنواع الابتكار

1. ابتكار المنتجات:

يعتبر ابتكار المنتجات وخاصة المنتجات الاستهلاكية هو الأكثـرـ شـيـوـعاًـ منـ بـيـنـ أـنـوـاعـ الـابـتكـارـ؛ـ اـبـتكـارـ الـمـنـتـجـ هوـ تـطـوـيرـ وإـطـلاقـ منـتجـ أوـ خـدـمةـ جـديـدةـ تـؤـثـرـ بـشـكـلـ مـباـشـرـ عـلـىـ السـوقـ،ـ كـمـاـ يـشـمـلـ أـيـضاًـ تـطـوـيرـ إـصـدـارـاتـ مـحـسـنـةـ منـ الـمـنـتـجـاتـ الـحـالـيـةـ فيـ السـوقـ.ـ وـمـنـ أـمـثلـةـ اـبـتكـارـ الـمـنـتـجـاتـ:ـ (ـالـصـوـارـيخـ وـالـأـقـمـارـ الصـنـاعـيـةـ،ـ وـتـقـنيـاتـ الطـيـرانـ،ـ وـالمـصـابـحـ الـكـهـربـائـيـةـ الـتـيـ توـفـرـ الطـاقـةـ،ـ وـالـأـلـواـحـ الـشـمـسـيـةـ وـالـحـوـاسـيـبـ الـشـخـصـيـةـ،ـ وـأـحـزـمـةـ الـأـمـانـ،ـ وـالـوـسـائـدـ الـهـوـائـيـةـ فيـ السـيـارـةـ)ـ وـآـلـافـ الـابـتكـاراتـ الـتـيـ نـشـاهـدـهـاـ فـيـ حـيـاتـنـاـ الـيـوـمـيـةـ.

وـمـنـ الـأـمـثلـةـ الشـائـعـةـ لـابـتكـارـ الـمـنـتـجـاتـ أـجـهـزةـ الـهـوـاـفـ الـمـحـمـولـةـ (ـالـجـوـالـ)ـ فـقـدـ تـغـيـرـ شـكـلـ الـهـوـاـفـ الـمـحـمـولـةـ وـحـجمـهـاـ وـتـكـلـفـهـاـ عـلـىـ مـرـ العـقـودـ،ـ بـلـ وـتـغـيـرـ الغـرـضـ مـنـ الـهـوـاـفـ الـمـحـمـولـةـ أـيـضاًـ لـيـنـتـقـلـ مـنـ إـجـراءـ مـكـلـمـاتـ هـاتـفـيـةـ إـلـىـ أـنـ تـكـونـ بـدـيـلـاًـ لـأـجـهـزةـ الـإـلـكـتـرـوـنـيـةـ الـأـخـرىـ،ـ مـثـلـ:ـ(ـكـامـيرـاتـ الـفـيـديـوـ،ـ وـأـجـهـزةـ الـأـلـعـابـ،ـ وـالـسـاعـةـ،ـ وـالـمـسـجـلـ)ـ وـالـقـيـ تـطـوـرـتـ بـشـكـلـ أـكـبـرـ فـيـ الـهـوـاـفـ الـذـكـيـةـ.

2. ابتكار الخدمات:

ابتكار الخدمات هو تغيير الطريقة التي يتم بها خدمة العملاء لخلق قيمة للعملاء وإيرادات للشركة، وهو يسعى إلى إجراء التغييرات في الخدمة من أجل تعزيز الطلب والحفاظ على استمرارية ونمو المنظمة. فمن خلال ابتكار خدمة جديدة، قد تزيد الشركة من إيراداتها بسبب الإقبال والشراء من العملاء. ومن أمثلة ابتكار الخدمة: (شركات التوصيل مثل مرسول، وهنجر ستيشن، ونعناع، والخدمات المصرفية المتطورة، وخدمات أبشر، ونسك، ومنصة إحسان، وتطبيقات السفر والسياحة مثل المسافر وبوكينق، وخدمات نقل الركاب مثل أوبر وكريم، وخدمات المعلومات مثل خرائط قوقل، ودوروب بوكس، والخدمات التعليمية والترفيهية الضخمة).

ومن الأمثلة الناجحة في ابتكار الخدمة منصة إير بي إن بي Airbnb التي تعتمد بشكل أساسي على ابتكار الخدمة؛ فالابتكار الإبداعي سمح للأشخاص بالسفر والإقامة لدى مضيفين عاديين في بيوتهم وأماكن إقامتهم، فأصبح كل مالك لعقار قادرًا أن يجعله فندقًا للإقامة متى ما أراد، وبذلك أحدث Airbnb منافسة قوية في صناعة الضيافة، وتحدى كبار الفنادق لتطوير خدماتهم.

3. ابتكار العمليات:

ابتكار العمليات يعني تنفيذ طريقة إنتاج أو توصيل جديدة أو مطورة بشكل جوهري، وتشمل العمليات المبتكرة أيضًا المرافق والمهارات والتكنولوجيا المستخدمة لإنشاء وتوزيع وصيانة سلعة أو خدمة. ومن أمثلة ابتكار العمليات لتحسين عمليات التصنيع أو الإنتاج: (برامج الكمبيوتر للمساعدة في تصميم الإنتاج وتطويره، والطرق الجديدة التي تجعل العملية تعمل بشكل أكثر كفاءة أو فعالية، وكذلك الحلول البرمجية للمساعدة في أنظمة التسلیم مثل: الباركود، أو أنظمة التتبع، أو برامج الشحن).

ومن الأمثلة الناجحة لابتكار العمليات: طلب إعادة الشراء الآلي لمتاجر البيع بالتجزئة ومراكز التموينات الكبيرة (السوبر ماركت). ففي السابق، كان على الموظف أن يمر يدوياً عبر جميع المنتجات واحداً تلو الآخر؛ لمعرفة الكمية التي يجب طلبها. مما يسبب هدرًا كبيرًا للوقت وربما الخطأ في جرد المخزون، ولكن مع وجود البرمجيات الحديثة يستطيع النظام مباشرة معرفة المتبقي من المخزون وعدد المعروض والنقطة التي يجب عندها إعادة الشراء وإرسال الطلب للمورد بشكل آلي.

4. ابتكار نماذج الأعمال:

ابتكار نموذج الأعمال يصف العملية التي تقوم فيها المنشأة بتعديل طريقة أعمالها ليحدث تغييرًا جوهريًا في كيفية تقديم الشركة للقيمة لعملائها. والهدف الأساسي من ابتكار نموذج الأعمال هو تحقيق مصادر إيرادات جديدة من خلال تحسين قيمة المنتج وكيفية تسليم المنتجات للعملاء، فإن لم تكن المنشأة قادرة على ابتكار نماذج أعمالها وتحويلها، فسيحل محلها القادمون الجدد القادرون على تلبية احتياجات العملاء.

ومن أمثلة ابتكار نموذج الأعمال الناجح شركة نتفليكس Netflix بعد ضمور سوق تأجير الفيديو التقليدي، استفادت الشركة من التكنولوجيا الرقمية الجديدة لاكتساب ميزة تنافسية؛ فتحول نموذج أعمال Netflix بالكامل على اشتراكات الأشخاص من جميع أنحاء العالم من خلال الإنترنت. واليوم تعتبر نتفليكس أكبر مزود بث للمحتوى الترفيهي، في حين أنها كانت قبل أكثر من (25) عاماً عند تأسيسها في عام 1998 مجرد شركة تأجير DVD في أمريكا عن طريق البريد.

5. الابتكار الاجتماعي:

الابتكار الاجتماعي هو تطوير الحلول الجديدة التي تتضمن تغيير المفاهيم أو العمليات أو المنتجات أو التنظيمات، بهدف تحسين معيشة ورفاهية الأفراد والمجتمعات؛ فالابتكار الاجتماعي حل جديد لمشكلة اجتماعية أكثر فعالية وكفاءة واستدامة مقارنة بالحلول القائمة.. ولكن تبني الابتكار الاجتماعي لا يقتصر على فعل الخير للمجتمع فحسب، بل يستلزم أيضاً ممارسة الأعمال التجارية بطريقة اقتصادية مربحة.

ومن الأمثلة الشهيرة للابتكار الاجتماعي (بنك جرامين) الذي أسسه البروفيسور (محمد يونس) ليكون بعد ذلك مثالاً نموذجاً لعشرات البنوك في العالم التي تقوم بإقراض المشاريع متناهية الصغر. وكانت البداية أنَّ محمد يونس مضى يحاول إقناع البنك المركزي أو البنك التجاري بوضع نظام لإقراض الفقراء بدون ضمانات، وهو ما دعا رجال البنك للسخرية منه ومن أفكاره، زاعمين أنَّ الفقراء ليسوا أهلاً للإقراض؛ لكنَّه صمم على أنَّ الفقراء جديرون بالاقراض، واستطاع بعد ذلك إنشاء (بنك جرامين) في عام 1979 في بنغلاديش، لإقراض الفقراء بنظام القروض متناهية الصغر التي تساعدهم على القيام بأعمال بسيطة تدر عليهم دخلاً معقولاً يقظهم من الفقر والعوز. وبحلول يوليو 2007، أقرض جرامين (6.38) مليار دولار أمريكي على (7.4) مليون مقترض تتراوح قيمة الإقراض ما بين (12) إلى (15) دولاراً للشخص الواحد، وبمعدل لا يزيد على (200) دولاراً، حتى إنَّه يقرض المسؤولين لمساعدتهم على التوقف عن التسول؛ ولضمان السداد يستخدم البنك نظام «مجموعات التضامن» لدعم جهود بعضهم البعض في النهوض بالاقتصادي الذاتي، وقد توج هذا الابتكار الريادي الاجتماعي بحصول (محمد يونس) على جائزة نobel للسلام لعام 2006م. بالإضافة إلى ذلك فقد منح محمد يونس (50) درجة دكتوراه فخرية من جامعات في (20) بلداً، و (113) جائزة عالمية من (26) دولة مختلفة، بما في ذلك أوسمة الشرف من (10) دول.

نشاطٌ تطبيقي (٤ - ٣):

نرى في كل مكان نذهب إليه مئات الابتكارات المفيدة التي ابتكرها الإنسان لتسهيل معيشة الحياة.
كون مجموعة من زملائك، وقم بكتابة ثلاث ابتكارات لكل نوع من أنواع الابتكارات، وناقش ذلك مع باقي المجموعات.

الابتكار الثالث	الابتكار الثاني	الابتكار الاول	نوع الابتكار
			ابتكار المنتجات.
			ابتكار الخدمات.
			ابتكار العمليات.
			ابتكار نموذج الأعمال.
			ابتكار الاجتماعي.

تمارين وأنشطة الوحدة



السؤال الأول: اختر الجواب الصحيح للعبارات الآتية:

1. تعتبر مرحلة هي آخر مرحلة من مراحل العملية الابتكارية.
 1. التحقق من صحة الفكرة.
 2. الإعداد والتحفيز.
 3. التعايش مع الفكرة.
 4. تطوير الفكرة.

2. تعني القدرة على التفكير في بدائل أخرى متعددة وسرعة التكيف والانتقال والتحول بالتفكير إلى اتجاهات تفكير متعددة ومتعددة مع سرعة الاستيعاب والتكيف مع الأحداث الجديدة.
 1. الطلاقة.
 2. المرونة.
 3. الأصالة.
 4. الحساسية للمشاكل.

3. تعني أنَّ الشخص المبدع لديه قدرة عالية على التركيز لفترات طويلة في مجال اهتمامه على الرغم من المعوقات التي تحدث.
 1. مواصلة الاتجاه.
 2. الحساسية للمشكلات.
 3. الطلاقة.
 4. الأصالة.

4. تعتبر خدمات الصيرفة الإلكترونية نوعاً من أنواع الابتكار في مجال:
 1. المنتجات.
 2. نموذج الأعمال.
 3. العمليات.
 4. الخدمات.

تمارين وأنشطة الوحدة

5. ابتكار هو الابتكار الذي يأتي بطريقة جديدة أو تكنولوجيا جديدة تغير طريقة العمل أو الإنتاج بما يحقق إنتاجية أعلى، أو استخدام مواد أقل أو تحسين المنتجات.

 1. العمليات.
 2. نموذج الأعمال.
 3. المنتجات.
 4. الخدمات.

السؤال الثاني: أجب بصح أو خطأ أمام العبارات الآتية:

1. يقتصر الإبداع على الأذكياء فقط.
 2. لا بد أن يكون الاختراع متضمناً شيئاً جديداً ولم يسبق معرفته.
 3. من سمات الشخص المبدع أنه دائمًا ما ينظر للأمور من وجهة نظر مختلفة عن الطريقة العادية التي يفكرون بها الآخرون.
 4. الابتكار: هو فكرة جديدة لحل مشكلة قائمة وقابلة للإنتاج الصناعي.

..... الفرق بين الاختراع والابتكار أنَّ الاختراع هو الإتيان بشيء جديد لم يُسبق إليه، أما الابتكار فهو تحويل ذلك الشيء أو تلك الفكرة إلى عملياتٍ أو منتجاتٍ جديدة لها تأثير اقتصادي.

السؤال الثالث: عدد خمساً من الاعتراضات التي أسمى بها المسلمين؟

السؤال الرابع: اذكر أنواع الابتكار، واضرب أمثلة واقعية حديثة لكل نوع؟

تمارين وأنشطة الوحدة



السؤال الخامس: ارجع إلى شبكة الإنترنت، وابحث عن خمسة من أهم الابتكارات التي ظهرت هذا العام.

التقييم الذاتي:

قيّم نفسك بناءً على ما تعلّمته في هذه الوحدة، اختر من 1-5 في مستوى الإتقان (5 أعلى نقطة، 1 أدنى نقطة).

إعادة التعلم	مستوى الإتقان	العناصر
		أشرح مفهوم الإبداع والابتكار.
		أفرق بين الإبداع والاختراع والابتكار.
		أشرح سمات المبدعين.
		أطبق مراحل العملية الإبداعية.
		أشرح أنواع الابتكار.

قصة ريادية



جعلتهم من أصحاب الملايين!

قصة ريادية: جعلتها من أصحاب الملايين!

دورة تدريبية بـ (5) دولارات

بين (كوين) و (جيри جرينفيلد) صديقا طفولة، لا يفصل بينهما في وقت الولادة سوى (4) أيام فقط.. ولدا في نفس الحي، في العام (1951). فوق هذه التشابهات، اجتمعا أيضاً على حبّ (الآيس كريم)، ليس فقط حب تذوق، بل أيضاً معرفة بطريقة صناعته وببيعه، حتى أنَّ (كويين) عمل في المدرسة الثانوية على سيارة لبيع الآيس كريم. وكعادة المميزين كان ينتظرون (كويين) إخفاقاً دراسياً ذريعاً، فقرر أنه لن يكمل دراسته وارتحل إلى إحدى مزارع نيويورك، ليقوم بتدريس فن صناعة الفخار الذي يجيده إلى جانب مهنته العادلة في تصنيع الآيس كريم أمّا (جيри)، فبعد أن أنهى دراسته الثانوية، التحق بكلية طبية، واستمر في نفس الهواية، يبيع الآيس كريم في كافيتيريا المدرسة، ثم التحق بعمل بعد التخرج كفني مختبر. ثم عاد إلى صديقه (كويين) مرة أخرى ليتقاسما شقة صغيرة، ويقررا أخيراً أن يزيينا هذه الصداقة بمشروع تجاري بعد أن حصل كُلّ منهما على وظيفة جيدة.

ماذا كانت فكرة المشروع التجاري؟

الغريب أنَّهما لم يفكرا في مشروع الآيس كريم نهائياً، بل فكرا في صناعة نوع من أنواع الخبز، إلا أنَّ ارتفاع تكلفة الماكينات المطلوبة منعت إتمام المشروع. فلَاذ الاثنان أخيراً إلى بيع الآيس كريم، حبيب طفولتهما! واتفقا على أنَّه طالما شرعا في المشروع التجاري، فمن الضوري أن يتعلما أكثر بخصوص هذه الصناعة، وهو ما كان.. التحق كُلُّ من (كويين) و(جيри) بدورة تدريبية صغيرة تكلفتها (5) دولارات، لاحتراف صناعة الآيس كريم ثم استطاعا افتتاح أول محل صغير لهما عام (1978) وأطلقوا عليه اسم (بين أند جيري). . أنت الآن طبعاً تعرف هذا الاسم كواحدة من أعظم شركات المثلجات والألبان في العالم! بهذا المحل الصغير، ومع براعة الصديقين المهايلة في الإنتاج والتغيير والتطوير.. تم التوسيع السريع في عمل مجال مختلفة حول الولايات المتحدة، واستهداف تجمعات الشباب والجامعات الأمريكية، وعقد حفلات مجانية لتوزيع

الآيس كريم.. كان النجاح مهراً إلى أقصى الحدود. مهراً لدرجة أنه بعد مرور (10) سنوات فقط من لحظة الانطلاق وفي العام (1987)، وصل حجم مبيعات الشركة التي يديرها الصديقان إلى حوالي (32) مليون دولار، وحاز المشروع لقب أفضل مشروعٍ صغير في الولايات المتحدة، وتم تكريمهما من قبل الرئيس الأمريكي الأسبق (رونالد ريجان) سنة (1988).

وفي أواخر الثمانينيات، وصل عدد المحال في الولايات المتحدة إلى حوالي (18) فرعاً. ومع شهرة المشروع، ونموه المتسارع، قرر الصديقان أن يتراكا الشركة وإدارتها على أيدي خبراء أكثر مهارة وخبرة في النواحي الإدارية والفنية، وبدأ في التناوب على منصب الرئيس التنفيذي للشركة مدiron عالميون مميزون مما دفع بمبيعات الشركة في منتصف التسعينات لحافة الـ (200) مليون دولار سنوياً. وفي العام (1999)، قامت شركة (يونيفيلر) العملاقة بشراء الشركة التي أسسها الصديقان المحبان للآيس كريم بمبلغ (326) مليون دولار وانتقلت الشركة بشكلٍ كامل إلى إدارة (يونيفيلر)، وما زالت محفظة باسم مؤسسها (بين أند جيريز).

سؤال للمتدرب / ٥:

ما الذي استفادته من القصة، وما الذي يمكن تطبيقه من هذه الدروس على مشروعك؟



آمن بنفسك يؤمن بك من حولك

ريادة المشاريع تنطوي على مخاطرة كبيرة، لا يمكنك إقناع الناس -أو حتى نفسك- باقتحام تلك المخاطر ما لم تكن تؤمن بنفسك، وفكرتك، وقدرتك على تحويل تلك الفكرة إلى حلول أو منتجات ناجحة.

الوحدة الخامسة:

الأفكار الرياضية

1

2

3

4

5

6

7

8

المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية

الهدف العام للوحدة:

تهدف هذه الوحدة إلى إكساب المتدرب / المتدرية المهارة في تحويل الأفكار إلى فرص تجارية بداية من معرفة مصادر الأفكار ومروراً بكيفية توليدها وحتى الوصول إلى طرق حمايتها وتسجيلها.

الأهداف التفصيلية للوحدة:

أن يكون المتدرب / المتدرية قادراً وبكفاءة على أن:

- يشرح مصادر الأفكار الريادية.
- يعدد طرق تطوير الأفكار الريادية.
- يعدد خطوات تحويل الفكرة إلى مشروع.
- يقيم الأفكار التي يمكن أن تتحول إلى مشروع.
- يشرح أنواع الملكية الفكرية ويزبيها.

مواضيع الوحدة:

- مصادر الأفكار الريادية.
- طرق تطوير الأفكار الريادية.
- خطوات تحويل الفكرة إلى فرصة.
- حماية وتسجيل الأفكار الريادية.

الوقت المتوقع للتدريب على الوحدة:

● 4 ساعات.

الوسائل المساعدة:

- طاولة دائيرية.
- جهاز حاسب.
- جهاز عرض.
- اتصال بالإنترنت.

مصادر الأفكار الريادية

البحث عن المعلومة الصحيحة هو أحد مقومات النجاح للمشروع، وهو من أهم المدخلات التي تعين على اتخاذ القرار الصحيح، والبحث لا يقتصر على الفكرة المناسبة فقط، وإنما يشمل جمع المعلومات المفصلة التي تجيب عن الأسئلة الأساسية بوضوح؛ ومن ذلك يجب عليك أن تعرف السوق المناسب لفكرتك، وما هو الشيء المميز لديك؟ وما مدى إمكانية تطبيق الفكرة؟ وهل سيوجد أمامك عقبات لدخول السوق بهذه الفكرة؟

هذه الأسئلة وغيرها من المعلومات من المهم الإجابة عنها وتوافرها من مصادرها الموثوقة لاتخاذ القرارات الصحيحة في جميع مراحل المشروع بداية من تحويل الفكرة إلى فرصة وحتى أثناء قيام المشروع وتشغيله. ومن المفيد أن تقوم بجمع المعلومات بنفسك والتعرف بذلك إلى المجال الذي ستعمل فيه؟ فجمع المعلومات شخصياً يتيح لك التعلم واكتساب المعرفة الازمة في المجال، وسيتيح لك التعرف على المصاعب وربما مفاتيح النجاح لدى من تقابلهم، وتسمع منهم. ومن مصادر المعلومات المفيدة ما يأتي:

1. الغرف التجارية:

تعتبر الغرف التجارية من المصادر التي لديها ثروة من المعلومات، وربما وجدت فيها بعض الأقسام واللجان التي تهتم مباشرة بفكرتك، كما ويتوفر لديها النشرات الدورية الخاصة والإحصائيات، وسائل عما إذا كان لديها الأدوات التي تساعدك على تأسيس مشروعك.

2. المعارض التجارية:

فكّر جيداً في حضور المعارض التجارية ذات العلاقة بمشروعك أو فكرتك. الأمر الذي سيمكنك من الاتصال بمئات الأشخاص الذين يشرونك في التفكير، وكذلك الأشخاص الذين يقومون بالفعل بما تريد أن تقوم به بنجاح.

3. المجلات التجارية:

لكل صناعة مجلة تجارية خاصة بتلك الصناعة. حاول الحصول على المجلة الخاصة بصناعتك وكذلك احصل على العديد من الأعداد السابقة منها خاصة إن كانت معروضة على النت، وينبغي أن تكون قادراً على ملاحظة التوجهات الصناعية، ومعرفة الأخطاء لتجنبها، والتكليف المستقبلية، وغير ذلك.

4. المقابلات الشخصية مع المجرّبين:

ليس هناك بالفعل شيء يضاهي التحدث مع الأشخاص المرتبطين بمشروعك المستقبلي؛ فهو لا يملكون المعلومة المطبقة والمجربة، وكما قيل «اسأل مجرياً ولا تسأل طيباً» وحاول أن تستهدف صنفين هما العملاء المستخدمين للمنتج، والمنافسين المحتملين.

5. الخبراء والمرشدون:

حاول أن تستفيد من الخبراء في إدارة الأعمال في الكليات والجامعات، واستفد من الجمعيات المهنية في مجال الأعمال واحرص على البحث عن التطبيقات التي يوجد فيها المرشدون (Mentors) في مجال مشروعك.

6. الجهات الداعمة:

هناك جهات داعمة ومتخصصة في كل دولة لدعم رواد الأعمال والمنشآت الصغيرة؛ فاحرص على التواصل معهم والاستفادة من خدماتهم الاستشارية والمعلوماتية، والتسهيلات التي يقدمونها.

7. المكتبات الرقمية:

المكتبات المتخصصة وال العامة هي مصدر أساس للمعلومات، وستجد في شبكة الإنترنت مكتبات رقمية تتيح لك جمع كثير من المعلومات حول إنشاء المشاريع، واستفد من قواعد المعلومات التي تعرضها المكتبات المشتركة، ففيها شروح وتحليل كبير للأسوق، وتوجهاتها وحاضرها ومستقبلها، وهناك برامج قواعد معلومات تجعل من عملية البحث في قطاع المشروع أمراً سهلاً وميسراً.

8. المصادر والمواقع عبر الإنترنت:

تعد الانترنت مصدراً ثرياً للكثير من المعلومات المفيدة لرائد الأعمال، خاصة في العصر الحالي؛ يمكن لرائد الأعمال الاطلاع على الواقع، والمدونات، والتطبيقات الإلكترونية، وغيرها من الوسائل التقنية ذات الصلة بعالم الأعمال بشكل عام، والقطاع الذي يعمل فيه رائد الأعمال على وجه الخصوص.

الإنترنت مجال فسيح ستجد فيه مشاريع مشابهة، وتتجدد فيها نماذج جاهزة لخطط الأعمال، ودراسات الجدوى المصغرة، والخطط التنفيذية والتشغيلية، والأدوات والأجهزة وغيرها من المعلومات الضخمة التي ستتوفر لك معلوماتٍ ضخمة.

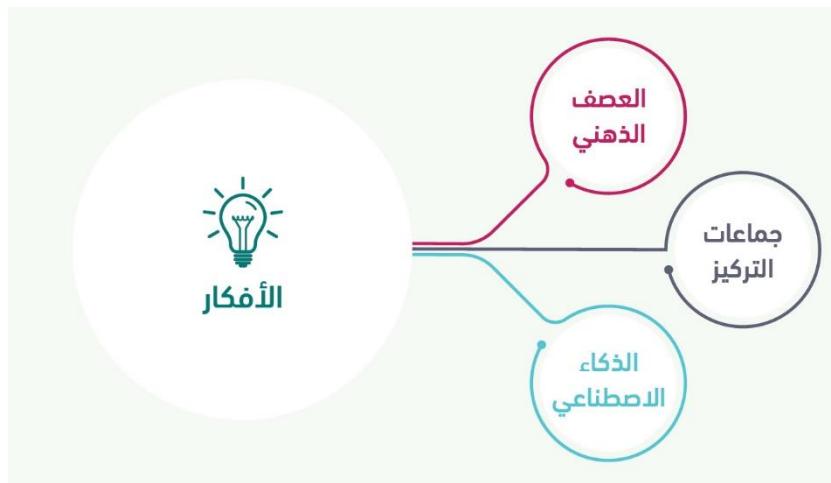
9. وسائل التواصل الاجتماعي:

تعتبر موقع التواصل الاجتماعي إحدى أهم وسائل تبادل الأفكار ومنافذ التسويق التي تستخدمها الشركات الكبرى والشباب وأصحاب الأفكار الجديدة لتسويق منتجاتهم وخدماتهم؛ ومن أمثلة هذه المنصات: Facebook، و X و LinkedIn و Instagram و WhatsApp و YouTube و Snapchat، ومنها كذلك ما يكون له جانب مهني مثل: Blogger و WordPress و WordPress.

طرق تطوير الأفكار الريادية

تحدثنا عن الأفكار وأهميتها ومصادر الحصول عليها لإنشاء مشروع رائد الأعمال، إلا أنَّ سؤالاً واحداً من الأسئلة الأولى التي دائماً ما تبرز، ألا وهو: كيف نستجلب الأفكار؟ هل تأتي من خلال الإلهام، أم أنها تأتي من البحث الدؤوب، أم الاثنين معًا؟

إنَّ أفضل طريقة للحصول على فكرة جيدة هي جمع أكبر عدد ممكن من الأفكار؛ ولعمل ذلك فإنه من المهم معرفة الطرق المساعدة على تطوير الأفكار والتدريب عليها، وبشكل عام هناك طرق عديدة لإنشاء وتطوير الأفكار سوف نستعرض ثلات طرقٍ أساسية منها تظهر في الشكل رقم (5-1) كما يلي:



الشكل رقم (5-1) طرق تطوير الأفكار

1. جماعات التركيز:

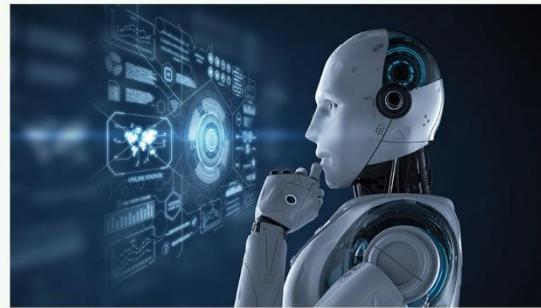
تطوير الأفكار بطريقة جماعات التركيز؛ هي عملية تتم بأن يقوم أحد الأشخاص بمناقشة موضوع ما مع مجموعة صغيرة مكونة من ثمانية إلى اثني عشر شخصاً، يكونون من ذوي الخلفية الاجتماعية المتنوعة، حيث يتم النقاش بطريقة مفتوحة بدون قيود أو شروط، ودون طرح أسئلة محددة على الأفراد، وفي هذه الطريقة يقوم مدير الاجتماع بتركيز المناقشة مع المجموعة على الموضوع، أو المشكلة بشكل مباشر، أو غير مباشر، ثم يقوم أعضاء المجموعة بتحفيز وتشجيع بعضهم بعضًا؛ لتطوير فكرة منتج جديد لتلبية حاجة السوق، فعلى سبيل المثال: استطاعت إحدى الشركات أن تحصل على فكرة منتج جديد لأحذية نسائية، بالاستعانة بمجموعة تركيز مكونة من اثنين عشرة سيدة من خلفيات وخبرات متنوعة؛ بل أدت نتائج الاجتماع إلى أن توصلت المجموعة أيضاً إلى أسلوب ناجح لعملية الحملة التسويقية والإعلانية للمنتج ذاته.

2. العصف الذهني:

العصف الذهني (Brainstorming) هو أشهر الأساليب المستخدمة في توليد الأفكار وتطويرها وحل المشكلات ومعالجتها، حيث يمكن من خلاله إيجاد أفكارٍ وحلولٍ حول المشكلة تحت النظر وفي زمن قصير من خلال المشاركة المتنوعة، التي يأنّ بها المشاركون في العملية.

يتم العصف الذهني من خلال لقاء مجموعة من الأفراد، متنوعي الاختصاصات والخلفيات، يطلق الأعضاء في هذا الاجتماع لعقولهم العنان بطرح أكبر عددٍ من الأفكار والمقترحات، حول موضوعٍ أو منتجٍ معين تحت المناقشة دون وضع قيود أو شروط لهذه الأفكار، ومهما كانت تلك الأفكار صعبة التنفيذ أو غير محددة الوجهة، كما أنَّ جلسة العصف الذهني يجب أن تُصْبِغ بالمرح، والمساواة بين الأعضاء، بحيث تتاح الفرصة لكل عضو المشاركة بآرائه. هذه الحرية في طرح الأفكار تساعد المجموعة على التوصل إلى كِمْ كَبِيرٍ من الأفكار، التي لا بد أن تخرج منها فكرة جيدة، خاصة عندما تكون عملية العصف الذهني للمجموعة مركزة على منتجٍ محددٍ، أو مشكلةٍ محددة.

الذكاء الاصطناعي سيحدث نقلة عالمية
في اسلوب اتخاذ القرارات



3. الذكاء الاصطناعي:

الذكاء الاصطناعي (Artificial Intelligence) هو سلوكٌ وخصائص معينة تتسم بها البرامج الحاسوبية، تجعلها تحاكي القدرات الذهنية البشرية وأنماط عملها، فهو حقل من حقول تقنية المعلومات يهدف إلى تطوير الحاسوبات الآلية، بحيث تكون لها إمكانات الكائن البشري المتمثلة في السمع والبصر والتفكير.

وقد زاد الإقبال على تطبيقات الذكاء الاصطناعي لتوليد الأفكار الإبداعية والحلول الابتكارية في شتى المجالات، كما أنَّ لديها القدرة على توليد محتوى وإنشاء نصوص وتلخيص محتوى وكتابة مقالات أو أكواود برمجية بنفسها، أو إنتاج صورٍ وحل خوارزميات وتقديم حلول واقتراحات في مختلف القطاعات في الصحة والاقتصاد والإعلام وعلوم الحاسوب والمعلومات العامة والتعليم.

ويعتبر تطبيق شات جي بي تي ChatGPT من شركة أوبن إيه آي «Open AI» وتطبيق Bard من شركة جوجل، من أشهر التطبيقات المرتبطة بالذكاء الاصطناعي المجانية التي يمكن لرائد الأعمال استخدامها لتوليد الأفكار الإبداعية.

خطوات تحويل الفكرة إلى فرصة

هناك طرق عديدة تقود رائد الأعمال لتحويل الفكرة إلى فرصة؛ ومن تلك الطرق، الطريقة التي تتدرج في خطوات تحويل الأفكار من مرحلة إلى أخرى ويتم استخدامها بشكلٍ شائع بين رواد الأعمال، ويمكن اختصارها في أربع خطوات تظهر بالشكل رقم (5-2) وسوف نستعرض هذه الخطوات فيما يلي:



الشكل رقم (5-2) خطوات تحويل الفكرة إلى فرصة

1. توليد الفكرة:

الوصول إلى فكرة المشروع الصغير هو نقطة البداية والأساس لنجاحه؛ فعندما تصل إلى فكرة معينة يجب أن تأخذ في الحسبان أنَّ هذه الفكرة قابلة للتطبيق وإمكانية تحويلها إلى مشروعٍ واقعيٍ حقيقيٍ. والأفكار الجيدة هي تلك الأفكار المناسبة مع البيئة والتابعة من رائد الأعمال نفسه، وتطورها بذاته، وليس المقلدة أو المقلدة حرفياً من الآخرين، كما أنَّ من المهم أن تقدم الفكرة حلًّا لمشكلة قائمة مما يجعلها ذات قيمة، بمعنى أنَّ الفكرة تقدم قيمة مضافة لجمهورٍ محدد. وبعد طرح العديد من الأفكار بشكلٍ حر، يتم تقييم الأفكار وتحديد ما يمكن أخذُه منها، وفي بعض الأحيان تكون الأفكار الجيدة بارزة وواضحة للغاية، ولكن في الغالب تكون الأفكار الجيدة دfineٌة يصعب تحديدها، ونخشى عادةً أن تهمل وسط العشرات من الأفكار الأقل أهمية منها. إنَّ عملية التقييم تحتاج إلى التفكير الانكماسي الذي يبدأ بعشرات الأفكار ثم يقلصها حتى تصل إلى القلة الجيدة، ويمكن تصنيف الأفكار إلى:

- أفكارٍ مقبولةٍ وقابلةٍ للتطبيق مباشرةً.
- أفكارٍ مفيدةٍ، إلا أنَّها غير قابلةٍ للتطبيق مباشرةً، أو تحتاج إلى مزيدٍ من البحث.
- أفكارٍ جيدةٍ ولكن غير عملية.
- أفكارٍ غير مقبولةٍ.

نشاط تطبيقي (١ - ٥):

كُون مجموعه من زملائك ترغبون في تحويل أحد الأفكار إلى فرصة وأبدأوا عبر هذا الجدول بطرح أفكار عديدة دون نقدها ثم عندما تصلون إلى (10) أفكار تم تقليلها من بين الأفكار الأخرى، قوموا بتصنيفها وفق هذه المعايير الموضحة في الجدول .

غير مقبولة	جيدة ولكن غير عملية	مفيدة وتحتاج إلى مزيد من البحث	مقبولة وقابلة للتطبيق	الفكرة

2. صياغة الفكرة:

يقصد بصياغة الفكرة؛ القدرة على شرح الفكرة والتعبير عنها بشكلٍ واضحٍ يحدد معالمها، ويصف مكوناتها. ويتطبع التعبير عن الفكرة مشاركة الآخرين حتى تنضج، ويمكن وضع تعريف لها؛ ومن الأفكار التي تعين على التعبير عن الفكرة وضع تعريف لها والغرض منها، ثم تصنيفها باستخدام مهارات التفكير، وفيما يأتي أحد التمارين المعينة على التعبير عن الأفكار:

نشاط تطبيقي (5 - 2):

كُون مجموعة من زملائك ترغبون في تحويل أحد الأفكار إلى فرصة وابدوا عبر هذا الجدول بطرح أفكارٍ عديدة دون نقدّها ثم عندما تصلون إلى (10) أفكار تم تقليلها من بين الأفكار الأخرى، قوموا بتصنيفها وفق هذه المعايير الموضحة في الجدول.

التعبير	الفكرة
جهاز يتم من خلاله شحن بطارية الجوال دون الحاجة إلى مصدر كهرباء.	شاحن جوال متنقل
سيارة تعمل بالبطارية الكهربائية، وتستغني عن البنزين.	سيارة كهربائية

الأمثلة أعلاه للمساعدة في كيفية التعبير عن الفكرة، الآن أضف الأفكار التي توصلتم إليها، وعبر عنها: وفي هذه المرحلة يعرض رائد الأعمال أفكاراً مختلفة لمشروعاته وفق المعايير العامة الآتية:

- أن تكون واقعية.
- أن تكون قابلة للقياس.
- أن تكون محددة.

فيجب ألا تكون الفكرة المراد تنفيذها خيالية، بل يجب أن تكون فكرة واقعية ممكنة التحقيق في حدود الإمكانيات المتاحة والقدرات المتوفرة والوقت المحدد، فلا فائدة من وضع أفكارٍ يستحيل تحقيقها لعدم واقعيتها، أو أنها ضرب من الأماني والخيال، ويجب أن تكون قابلة للقياس والمتابعة حتى يتم تقويمها ومعرفة ما إذا كان هناك تفسيرٍ أو عدم تقدمٍ أو انحرافٍ عن المسار المطلوب.

نشاط تطبيقي (٣ - ٥):

قم مع المجموعة نفسها من زملائك بعرض الأفكار التي توصلتم لها، ثم تأكّد من أنّها مُستوفية للمعايير الأولية بوضع علامة صح (✓)

محدد	قابل للقياس	واقعي	أفكار المشروع

3. تقييم الفكرة:

ليس بالضرورة أن تكون كل فكرة مشروعًا ناجحًا، أو أن تكون فرصة استثمارية جيدة؛ بمعنى أنَّه ليست كل فكرة ترد إلى ذهنك من الممكن أن تتطور لكي تصبح فرصة استثمارية لمشروع ريادة أعمال ناجح. فال فكرة مهما تعلقت بها، وتحمس لها لا بد أن تخضعها للتقييم، حتى لا يؤدي هذا الحماس إلى الفشل؛ لذا لا بد من أن تخضع الفكرة للتقييم وفق معايير محددة تساعده على الاختيار السليم للفكرة المناسبة ووفق المعايير التي تتبناها الجمعية السعودية لريادة الأعمال. إنَّ رائد الأعمال يمكنه تقييم الفكرة من خلال هذه المعايير الخمسة:

- المعيار المالي: مدى قدرتك المالية لتحويل الفكرة إلى مشروع.
- المعيار البشري: توافر الكفاءات البشرية للمشروع.
- المعيار التسويقي: جاذبية الفكرة وجود طلبٍ كافٍ في السوق للمنتجات.
- المعيار الشخصي: مدى حماسك ورغباتك في القيام بالمشروع.
- المعيار المعرفي: خبراتك ومعرفتك في مجال المشروع.

نشاط تطبيقي (٣ - ٥):

هذا التمرين يساعدك على عرض أفكارٍ عدة لمشروعات تفكير فيها. ضع علامة صح (✓) عندما تستوفي فكرة المشروع المعيار، والمشروع المناسب هو الذي سيحصل على أكثر علامات صح.

بشري	تسويقي	مالى	معنوي	شخصي	أفكار المشروع

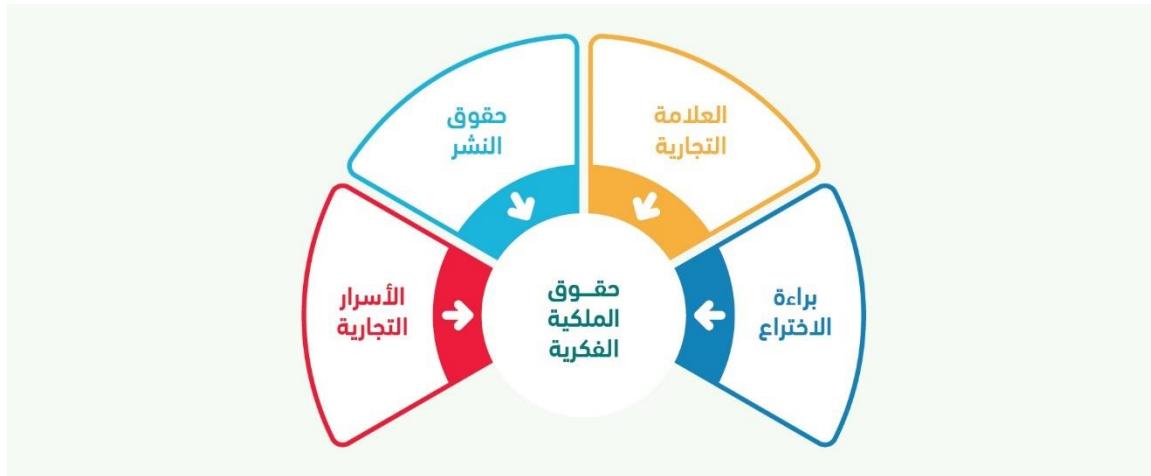
٤. اختيار الفكرة:

وفي هذه المرحلة الأخيرة يتم تحديد الخيار المناسب من بين الأفكار المطروحة، ثم قم بزيارة واستشارة أشخاصٍ يديرون أو يملكون مثل هذه الأنواع من الخيارات؛ فالاستشارة تنويرٌ أساسى للمسيرة وقبلها الاستخارة وطلب العون من المولى القدير، فكما ورد في الأثر: (ما خاب من استخار، وما ندم من استشار).

وفي هذه المرحلة من المهم أن يقوم رائد الأعمال بترتيب الأفكار وإعداد جدولٍ زمني محدد بالأهداف والإجراءات والأمور الواجب إنجازها لكل مرحلة من مراحل المشروع، وما مدى إمكانية تطبيق الفكرة؟ وهل سيوجد أمامك عقبات لدخول السوق بهذه الفكرة، وما تلك العقبات؟

حماية وتسجيل الأفكار الريادية

للحماية للأفكار وتسجيلها فإنه يقودنا الحديث عمّا يسمى "الملكية الفكرية" أي الإبداعات غير الملموسة التي أنتجها العقل البشري؛ وهي مجموعة من الممتلكات تشمل حقوق التأليف والنشر وبراءات الاختراع والعلامات التجارية، وأنواعاً أخرى من الحقوق الفكرية. وسنستعرض فيما يلي أربعة أنواع من حقوق الملكية الفكرية هي: (براءة الاختراع، والعلامة التجارية، وحقوق النشر والأسرار التجارية).



الشكل رقم (5-3) حقوق الملكية الفكرية

1. براءة الاختراع (Patent)

في بداية مرحلة البحث والتطوير لأي ابتكار يمكن لرائد الأعمال أن يبقيه سراً، ولكن عندما يكون المنتج جاهزاً لطرحه في السوق، فإنه سيكون عرضة للتقليد، وربما تمكّن أحد المنافسين بإنتاجه مرة أخرى بكفاءة أعلى من صاحب الابتكار؛ لذلك تم إيجاد ما يسمى براءة الاختراع.



أجهزة آبل النقالة تمتلك عشرات الاختراعات.

براءة الاختراع: هي حماية مؤقتة لفكرة جديدة مقبولة ومميزة لها فائدة مجتمعية وإمكانية التطبيق، وهي تمنح المخترع القوة القانونية لمنع أي شخص من استخدام الاختراع دون إذنٍ أو رخصةٍ من المخترع. ولكي تتمكن من تسجيل الاختراع في المملكة العربية السعودية فيمكنك التواصل مع الهيئة السعودية للملكية الفكرية عبر الموقع الإلكتروني. كما يمكنك التسجيل عبر مكتب براءات الاختراع لمجلس التعاون لدول الخليج العربية. ويوجد عددٌ من المعايير التي يجب استيفاؤها للحصول على براءة الاختراع، والتي يتم تطويرها بشكل دوري. منها ما يلي:

- لا بد أن يكون الاختراع متضمناً شيئاً جديداً، ولم يسبق معرفته.
- لا بد للفكرة أن تتضمن خطوات مبتكرة؛ بمعنى أن يكون تطوير الفكرة ليس معلومةً لأي شخصٍ عادي له معرفة في المجال نفسه، فلا بد أن تكون عمليات التطوير نقلة لا تعديلاً عادياً لمنتج موجود.
- لا بد أن يكون الاختراع ممكناً التحويل إلى منتج تجاري أو صناعي.
- لا يكون الاختراع في مجالات محظورة أو غير مقبولة.

ومن أمثلة الاختراعات الحديثة التي تحولت إلى ابتكارات: (عقار نقص المناعة المكتسبة "الإيدز"، وشاشات البلازما، وبعض أجزاء الهواتف النقالة، وكثير من مكونات السيارات، والخلايا الشمسية، وطائرات الدرونز، وهواتف الآي فون ("iPhone").

2. العلامة التجارية (Trademark)



العلامة التجارية هي علامة مميزة أو مؤشر يستخدمه فرد أو منظمة أعمال للدلالة على أنَّ السلع أو الخدمات المقدمة للمستملك التي تظهر عليها هذه العلامة تصدر من مصدر وحيد، تميزها عن المنتجات الأخرى. العلامة التجارية عادة ما تكون كلمة، أو اسمًا، أو عبارة، أو شعارًا، أو رمزاً، أو تصميمًا، أو صورة أو بعض هذه العناصر مجتمعة، ويمكن لمالك العلامة التجارية المسجلة مقاضاة من يستخدم علامته التجارية بطريقة غير شرعية، وإنَّ القانون في معظم بلدان العالم يسمح بمقاضاة منتهكي العلامات التجارية غير المسجلة، ولكن في هذه الحالة تكون إمكانية المقاضاة محصورة بالمنطقة الجغرافية التي استخدمت فيها العلامة التجارية غير المسجلة، أو يُتوقع استخدامها فيها.

3. حقوق النشر (Copyright)



حقوق النشر هي حقٌّ قانونيٌّ أنشئ وفقاً لقانون البلد الذي يمنح صاحب العمل الأصلي الحق الحصري لاستخدامه وتوزيعه لفترة محددة، ويشمل ذلك الحق (تأليف الكتب، والتسجيلات المسموعة، والفيديو المرئي، والأفلام، والبرامج الحاسوبية). ويشرط أن يكون المحتوى أصيلاً ومبتكراً من صاحب الحق، وليس مقلداً، على أن يحدد ذلك بوقت النشر. ويضمن القانون في أغلب الدول عدم تقليد أو نسخ العمل من قبل آخرين مالم يوافق صاحب العمل الأساسي بذلك.

4. الأسرار التجارية:



يمكن تعريف الأسرار التجارية بأنَّها معلوماتٌ قيمة تجاريًا غير متوفرة في المجال العام وقد تم التوصل إليها بجهودٍ سديدة للحفاظ على سريتها، وعلى عكس براءات الاختراع التي تهدف إلى أن يصبح الابتكار في متناول العامة ومحرومًا، تكمن القيمة الخاصة بالسر التجاري في سريته؛ وبالتالي فإنَّ الأسرار التجارية تميز عن الأشكال المختلفة لملكية الفكرية بأنَّه لا حاجة إلى الكشف العلني عن الأسرار، وعدم وجود وقتٍ محدد للحماية، وتعتبر وصفة كوكا كولا مثالاً، والتي تم حمايتها لأكثر من قرن بوصفها سرًا تجاريًا.

ومن الصعب الحفاظ على الأسرار التجارية؛ فإنَّ الأسرار التجارية لا تحمى إلا من السرقة وليس من التكرار أو الهندسة العكسية. بمعنى أنَّ "السر التجاري" نفسه يمكن أن يستخدم من قبل أكثر من شركة في حالة أن كل شركة أجرت الاكتشاف باستقلالية وأنَّ جميعهم يحافظون على سرهم

نشاط تطبيقي (٤ - ٥):

قم بذكر (٣) أمثلة لكل نوع من أنواع حقوق الملكية الفكرية وناقشها مع زملائك.

المثال الثالث	المثال الثاني	المثال الأول	نوع حقوق الملكية
			الأسرار التجارية.
			براءة الاختراع.
			حقوق النشر.
			العلامة التجارية.

تمارين وأنشطة الوحدة



السؤال الأول: اختر الجواب الصحيح للعبارات الآتية:

1. تعتبر خطوة هي ثاني خطوة من خطوات تحويل الفكرة إلى فرصة.
 1. صياغة الفكرة.
 2. الإعداد والتحفيز.
 3. التعايش مع الفكرة.
 4. تقييم الفكرة.

2. هي عقدٌ بين المخترع والدولة يمكن من خلاله المخترع من تملك الاختراع لفترة زمنية معينة مقابل الإفصاح عنه للجميع.
 1. براءة الاختراع.
 2. العلامة التجارية.
 3. الملكية الفكرية.
 4. الابتكار.

3. لكي يمكنك الحفاظ على حقوقك المالية من الابتكارات التي تتوصل إليها فعليك القيام بما يلي:
 1. عدم إخبار أحدٍ بها.
 2. الاحتفاظ بها وعدم تطبيقها.
 3. الحصول على حقوق الملكية الفكرية.
 4. تسجيلها في الغرفة التجارية.

4. التالي ليس من أنواع حقوق النشر:
 1. الكتب.
 2. العلامة التجارية.
 3. الأفلام.
 4. التسجيلات المسموعة.

5. إنَّ رائد الأعمال يمكنه تقييم الفكرة من خلال هذه المعايير ما عدا واحداً منها هو:
 1. المالي.
 2. التوافقي.
 3. المعرفي.
 4. البشري.

تمارين وأنشطة الوحدة



السؤال الثاني: أجب بصح أو خطأ أمام العبارات الآتية:

1. (العلامة التجارية عادة ما تكون كلمة، أو اسمًا، أو عبارة، أو شعاراً، أو رمزاً، أو تصميماً، أو صورة أو بعض هذه العناصر مجتمعة).
2. (المعيار المعرفي في تقييم الفكرة يعني: جاذبية الفكرة ووجود طلب كافٍ في السوق للمنتجات).
3. (الذكاء الاصطناعي هو سلوك وخصائص معينة تتسم بها البرامج الحاسوبية، تجعلها تحاكي القدرات الذهنية البشرية).
4. (خطوات تحويل الفكرة إلى فرصة هي: توليد الفكرة، صياغة الفكرة، تسويق الفكرة، تمويل الفكرة).
- (حضور المعارض التجارية ذات العلاقة بمشروعك أو فكرتك سيتمكنك من الاتصال بالأشخاص الذين يشتهونك في التفكير).

السؤال الثالث: عدّد مصادر الأفكار الريادية، واضرب مثلاً محلياً من بيئتك المحيفة لكل مصدر.

السؤال الرابع: اختر مشروعًا تجاريًا ت يريد أن تبدأه، ثم اذكر خمس مميزات له، يجعلك تعتقد أنه سوف ينجح، ثم ناقش مع زملائك مدى موافقتهم على هذه المميزات؟

السؤال الخامس: قم بزيارة موقع الهيئة السعودية للملكية الفكرية على الإنترنت واكتب تقريراً عن الخدمات التي تقدمها لخدمة المخترعين والمبتكرين.

الواجب الأول للمشروع:

لقد تعرفت الآن على طريقة تحويل الفكرة إلى فرصة، وسنبدأ رحلة التطبيق من هذه الوحدة؛ فمن خلال المجموعة التي انضمت لها، قم باتباع الخطوات الأربع في تحويل الفكرة إلى فرصة للفكرة الخاصة بمشروعكم وهي:

- صياغة الفكرة - النشاط التطبيقي 5-3
- تقييم الفكرة - النشاط التطبيقي 5-4
- اختيار الفكرة.

ضع مخرجات هذه الأنشطة في تقريرٍ واحد واستعرضه مع المدرب، وتأكد أنكم توصلتم إلى فرصة واحدة هي التي ستكمّل معكم باقي الرحلة في هذا المقرر.

التقييم الذاتي:

قيّم نفسك بناءً على ما تعلّمته في هذه الوحدة، اختر من 1-5 في مستوى الإتقان (5 أعلى نقطة، 1 أدنى نقطة).

إعادة التعلم	مستوى الإتقان	العناصر
		أشرح مصادر الأفكار الريادية.
		أعدد طرق تطوير الأفكار الريادية.
		أعدد خطوات تحويل الفكرة إلى مشروع.
		أقيم الأفكار التي يمكن أن تتحول إلى مشروع.
		أشرح أنواع الملكية الفكرية.

الوحدة السادسة:

تصميم نموذج الأعمال

1

2

3

4

5

6

7

8

المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية

الهدف العام للوحدة:

تهدف هذه الوحدة إلى تمكين المتدرب / المتدربة - من القدرة على تطبيق خطوات إنشاء نموذج الأعمال التجاري وكيفية قياس نجاحه.

الأهداف التفصيلية للوحدة:

أن يكون المتدرب / المتدربة - قادرًا وبفاءة على أن:

- يشرح مفهوم نموذج الأعمال.
- يعدد فوائد نموذج الأعمال.
- يشرح مكونات نموذج الأعمال.
- يطبق خطوات إنشاء نموذج الأعمال.
- يقيس نجاح نموذج الأعمال.

مواضيع الوحدة:

- مفهوم نموذج الأعمال.
- فوائد نموذج الأعمال.
- مكونات لوحدة نموذج الأعمال.
- خطوات إنشاء نموذج الأعمال.
- قياس نجاح نموذج الأعمال.

الوقت المتوقع للتدريب على الوحدة:

- 6 ساعات.

الوسائل المساعدة:

- طاولة دائريّة.
- جهاز حاسب.
- جهاز عرض.
- اتصال بالإنترنت.

مفهوم نموذج الأعمال

منذ مطلع الألفية الجديدة أصبح مصطلح (نموذج الأعمال) من أكثر المصطلحات ترددًا في تقارير وعروض وتصريحات منظمات الأعمال. وقد اكتسب المصطلح شهرة واسعة وانتشاراً عريضاً، وأخذ الأكاديميون والممارسون يتبنون هذا المفهوم في شتى المجالات ومختلف الصناعات. ويُعد نموذج الأعمال من أهم الأدوات الحديثة والمبكرة لبناء المشروع والتخطيط المسبق له، فهو يساعد رائد الأعمال في تحديد عناصر المشروع الأساسية بشكلٍ واضح وبسيط، وفي أولى مراحل تطوير المشروع.

ويمكن تعريف نموذج الأعمال بأنه: "الطريقة التي تستخدمها الشركة لإيجاد القيمة والربح". فهو مجموع الإجابات التي تضعها الشركة للأسئلة الجوهرية لسبب وجودها مثل: من هم جمهوري المستهدف؟ ما هي المنتجات التي يجب أن نقدمها لعملائنا؟ وما الذي يجب أن يميزنا عن غيرنا؟ كيف يمكنني القيام بذلك بكفاءة؟".

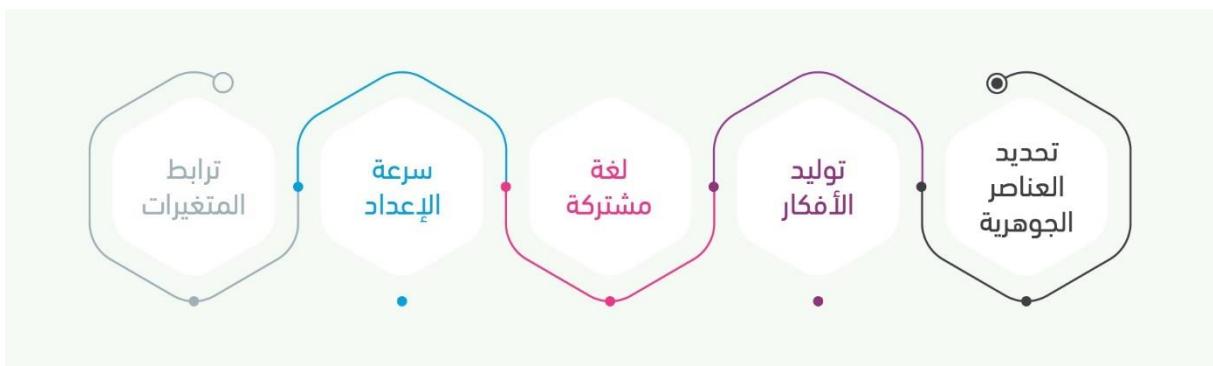
وفي بداية الألفية الجديدة، أصبح مفهوم (نموذج الأعمال) مرتبطةً بالأعمال الإلكترونية، وشركات التقنية؛ إذ أوجدت شبكة الإنترنت مجموعة من نماذج الأعمال الجديدة، حيث أصبحت النقطة المحورية الرئيسة للمؤلفات في نماذج الأعمال التجارية، وتهدف هذه النماذج ببيان كيفية الانتقال الناجح إلى نموذج الأعمال الإلكترونية المميزة، وركزت أيضًا على كيفية قيام هذه المنظمات الإلكترونية بإنشاء قيمة تنافسية مقارنة بأعمالها وعملياتها التقليدية.

ومن أمثلة نماذج الأعمال الشهيرة: نموذج المصنع أو المنتج، أي أن تقوم الشركة بصنع المنتجات تامة الصنع بداية من المواد الخام حتى تصنيعه وبيعه بشكلٍ نهائي للمستهلك، ومن الأمثلة على ذلك: (شركة فورد للسيارات، وشركة جنرال إلكتريك) ومحلياً مثل: (شركة أسمنت اليماما، وحديد سايك).

ومن نماذج الأعمال الشهيرة نموذج (الامتياز التجاري) فبدلاً من إيجاد منتج جديد أو علامة تجارية جديدة يستعمل رائد الأعمال النموذج التجاري والعلامة التجارية للشركة الأم، ويقوم بدفع رسم امتياز مقابل ذلك الاستخدام. ومن أمثلة الشركات التي تستخدم نموذج الامتياز التجاري كنموذج أعمالٍ، وتمكن الآخرين حق الاستفادة من علامتها وطرقها وإمكاناتها شركة (ماكدونالدز) وشركة (بيترافت) وشركة (صب واي)، ومحلياً: (بيت الشواية، وسنابل السلام، وماما نوره).

فوائد نموذج الأعمال

لقد أصبح تطوير نماذج الأعمال من مفاتيح النجاح للشركات؛ إذ من خلاله يتحدد كيفية قيام الشركة باختيار عملائها وتحديد مميزاتها، وتمييز عروضها، وتحديد المهام التي ستؤديها، وتكوين موردها، وتحقيق الأرباح. وتبرز من خلال استخدام نموذج الأعمال عدة فوائد منها التي تظهر في الشكل التالي رقم (6-1) وسوف نستعرضها فيما يلي:



الشكل رقم (1-6) فوائد نموذج الأعمال

1. تحديد العناصر الجوهرية:

عند كتابة نموذج الأعمال ستظهر العناصر الجوهرية لإنجاح المشروع. ويساعد على تحديد هذه العناصر الجوهرية بسرعة، ومن ثم البداية بالتحقق منها أولاً؛ فعلى سبيل المثال عند افتراض أنَّ الوصول للفئة المستهدفة يتطلب شركاء آخرين، فإنَّ ذلك سيجعل من الواضح للمشروع من البداية أن يقبل بفكرة الشركاء أو أنَّ المشروع برمته سوف ينهار.

2. توليد الأفكار:

يتتيح تصميم نموذج الأعمال فرصة توليد أفكار جديدة لنماذج أعمال مبتكرة، تتناسب مع الأعمال الحالية؛ إذ من خلال العصف الذهني (Brainstorm) في أثناء الإجابة لمتغيرات نموذج الأعمال، ماذا ولماذا وكيف ومتى، تظهر الأفكار لنماذج أعمال جديدة؟

3. لغة مشتركة:

يساعد نموذج الأعمال على أن يتحدث العاملون في الشركة، ويناقشون نموذجاً مشتركاً يمكنهم من تطويره، كما يستطيعون تصوّر كيف يصنع المشروع ويحقق القيمة؛ ولأن هناك لغة مشتركة وأداة بصرية ومنطقاً يحكم، فإنَّ هذا سيensiئ نقاشاً صحيحاً ومفيداً بين أفراد الفريق، ويساعدهم على إنجاز فكرة المشروع قبل البدء فعلياً بتطوير المنتج.

4. سرعة الإعداد:

يساعد استخدام نموذج الأعمال على الإعداد السريع؛ حيث بالإمكان كتابة نماذج عديدة لفكرة مشروع في غضون (60) دقيقة. كما أنَّ هذه النماذج تتمتع بتنظيم وتنسيق، يسهل عملية المتابعة البصرية لنماذج العمل.

5. ترابط المتغيرات:

من خلال نموذج الأعمال يمكن تلمس مدى ترابط المتغيرات والمجموعات بعضها مع بعض. وهل هناك خلل بين ترابط المجموعات، يؤدي إلى إضعاف القيمة وكيفية تحقيقها؟ وبالتالي يتم البدء مباشرة بالتحقق منها قبل أن يستثمر الفريق الجهد، والوقت والمال في نموذج عملٍ غير مجدٍ.

وخلاصة القول: فإنَّ نموذج الأعمال أداة مساعدة رواد الأعمال على التفكير بشكلٍ أكثر وعيًا في كل ما يخص عناصر النجاح المهمة والمطلوبة لتأسيس مشروع قابل للاستمرار، ويوضح الأساس المنطقي الذي توجد من خلاله المنظمة القيمة للعملاء وكيفية إيصالها وطريقة الحصول عليها.

مكونات لوحة نموذج الأعمال

هناك كثير من الطرق لدراسة الأفكار وتحويلها إلى مشاريع، ولعل أشهر هذه الطرق هو لوحة نموذج الأعمال التجاري BUSINESS MODEL CANVAS. وهو منأحدث الطرق، لتصميم نموذج الأعمال التجاري وأسهلها، ابتكرها اليكساندر اوسترفيلدر (Alexander Osterwelder) وايف بينور (Yves Pigneur) ، حيث تساعد هذه الطريقة في دراسة أهم التغيرات، التي تؤثر في الفكرة أو المشروع.

يتميز هذا النموذج ببساطته ووضوحه فضلاً عن أنه يمكن تطويره في صفحة واحدة، تعكس الصورة الكاملة للمشروع. ويكون ل لوحة نموذج الأعمال من تسعة عناصر يطلق عليها أحياناً (أركان البناء التسعة) تظهر في الشكل رقم (2-6) وسوف نشرحها فيما يلي:



الشكل رقم (2-6) العناصر التسعة لنموذج الأعمال

1. شرائح العملاء (Customer Segment CS):

تصف المجموعات المختلفة من الناس أو المنشآت التي تستهدفها المنشأة، لتقديم لها المنتج، مثل ذلك: (خطوط الطيران الاقتصادية مثل خطوط أديل أو خطوط ويز wizz) فقد تمكنت من تقديم الخدمة لعدد كبير جداً من العملاء.

2. القيمة المقترحة (Value Propositions VP):

تصف الفوائد التي يتوقعها العميل؛ فهي حزمة المنتجات والخدمات التي تُوجَد قيمةً لشريحة محددة من العملاء، أي أن المنشأة تقدم القيمة لحل مشكلات العملاء أو تلبية لحاجاتهم؛ ومثال ذلك: الهاتف الجوال الذي قدم قيمة إضافية بالمقارنة بالهاتف الثابت.

3. القنوات (Channels CH):

تصف كيف تتواصل المنشأة مع عملائها؛ ويقصد بها تحديد كيفية تواصل منشأة من المنشآت مع شرائح عملائها، وكيف تصل لهم لإكسابهم القيمة المقترحة، نتيجة تمعنهم بالخدمة المقدمة أو المنتج المباع لهم؟. ومثال ذلك: شركة ديل Dell التي تمكّنت من تقديم ابتكار قنوات توزيع جديدة تمثّلت بالبيع المباشر للمستملك النهائي بدون وسطاء.

4. العلاقات مع العملاء (Customer Relationship CR):

تصف أنواع العلاقات التي تبنيها المنشأة مع العملاء، ففي تركيز على الاهتمام بالعلاقات مع العملاء، وتحديد أنواع وأشكال العلاقات التي تنشئها منشأة ما، مع شرائح عملائها المختلفة، ومثال ذلك: شركة آبل: شركة آبل (Apple) في عام 2022م بلغ عدد التطبيقات المدرجة في متجر آبل (App Store) 2,200,000 تطبيق، تم تطويرها بواسطة مئات الآلاف المطورين، فالعلاقة التي بنتها شركة آبل تعمل مع المطورين بناءً على مفهوم اربح/تربح. حيث إنَّ منصة متجر آبل متاحة للمطورين، لبيع تطبيقاتهم مقابل حصول آبل على نسبة من الإيرادات.

5. مصادر الإيرادات (Revenue Streams RS):

هي المبالغ المالية التي تولدها المنشأة من شرائح عملائها؛ فعلى سبيل المثال: ربطت (قوقل) نتائج البحث ومحتوياته مع الإعلانات المكتوبة Text Ads، وبالتالي حققت قوول من خلالها إيراداتٍ ضخمة.

6. الموارد الرئيسية (Key Resources KR):

يصف أهم الأصول الازمة لنجاح نموذج الأعمال التجاري؛ فعلى سبيل المثال فإنَّ شركة Apple ركزت على عنصرين كمورد رئيسة، وهما: العنصر البشري، والعنصر الفكري؛ وهما ضروريان لتطوير الابتكارات وال تصاميم، بينما أُسندت صناعة المنتجات إلى جهات أخرى.

7. الأنشطة الرئيسية (Key Activities KA):

تحدد الأنشطة التي يجب على منشأة ما القيام بها لتخرج بخدمة أو منتج يحتاجه عملاؤها؛ فعلى سبيل المثال: فإنَّ شركة سيسكو Sisco تمكنت من تقديم أنشطة جديدة مبتكرة في سلسلة التوريد، وذلك بسبب تركيزها على نشاط ومجالي رئيسٍ محدد.

8. الشراكات الرئيسية (Key Partnership KP):

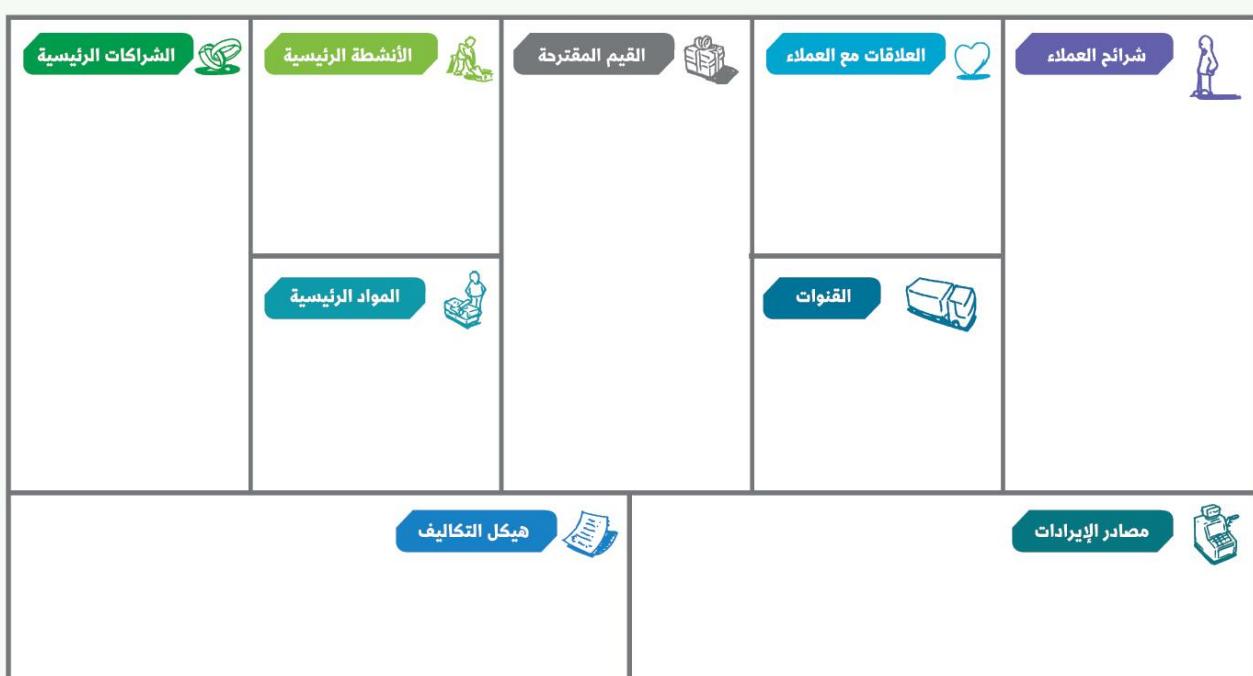
هم شبكة الموردين والموزعين، والشركاء الذين يساهمون في نجاح نموذج الأعمال؛ فعلى سبيل المثال فإنَّ شركة (انتل) استطاعت أن تطور شراكات رئيسية من خلال منصتها المميزة وتقديم منتجات مكملة لمنتجاتها شركائها.

9. هيكل التكاليف (Cost Structure CS):

يصف جميع التكاليف الناشئة من تشغيل نموذج الأعمال؛ وهو المخطط الذي يوضح التكاليف الناتجة عن تشغيل وإدارة المصروفات، التي تمثل في مجملها تكلفة الحصول على المنتج أو تكلفة تقديم الخدمة للعميل؛ فعلى سبيل المثال: استطاعت شركة (مطاعم الطازج) عبر السنين من النجاح والاستمرار وذلك بتحفيض التكلفة.

خطوات إنشاء نموذج الأعمال

إنَّ من مميزات نموذج الأعمال أنَّه أصبح لغة مشتركة لوصف نماذج الأعمال التجارية وتصوُّرِها وتقديرها، متداولة وشائعة بين رواد الأعمال، وتلي حاجة رواد الأعمال في التخطيط لمشاريعهم وشركائهم الناشئة على الورق قبل إطلاقها، وفيما يلي نستعرض خطوات إنشاء نموذج الأعمال عبر استيفاء العناصر التسعة، ومن المهم قبل البدء الاستعانة بهذه الخريطة الموضحة في الشكل رقم (3-6) المتضمنة جميع عناصر النموذج للكتابة مباشرة في الخانات الموضحة.



الشكل رقم (3-6) مخطط نموذج الأعمال

1. شرائح العملاء:

وضَّح في هذه الخانة العملاء الذين تريد أن تخدمهم بمشروعك سواء كان سلعة أو خدمة؟ فيجب أن تحدد هل هم أفراد أو منظمات؟ هل هم فئة مخصصة تستهدفهم أم تستهدف جميع الفئات، وإذا كان لديك مجموعة متنوعة من العملاء حاول أن تبدأ بترتيبهم حسب الأولوية.

2. القيم المقترحة:

وهي القيم التي سيتوجه إليك العملاء بسببها وبمعنى آخر هي الميزة التنافسية لمشروعك؛ فتحدد بماذا تتميز منتجاتك عن الآخرين؟ هل سمعتكم ستقدم سعراً ممتازاً أو تصميماً ملائماً، وغيرها من القيم المقترحة..؟

3. القنوات:

هي حلقة الوصل بين العملاء والمنشأة، وأهميتها تكمن في أنها واجهة المنشأة، وهناك قنوات مباشرة مثل: فريق مبيعات؛ ويتعامل شخصياً مع العميل أو موقع إلكتروني، وقنوات غير مباشرة عبر الوسطاء؛ مثل: متاجر التجزئة وغيرها، ويجب أن تعرف أي أنواع القنوات سيعمل بشكل أفضل بالنسبة لمشروعك.

4. العلاقة مع العملاء:

كيف تتوافق مع العميل، وكيف يتواصل هو معك، ويتفاعل معك؟ فلكل شريحة من العملاء قناة خاصة بها؛ وهناك شريحة ستتعامل معها عن طريق الخدمات الآلية، وهناك شريحة ستتعامل معها عن طريق الهاتف، وأخرى عن طريق الخدمة المباشرة أو البريد الإلكتروني، فبمعرفتك بكيفية التواصل مع العميل ستعرف كيف تكسب المزيد من العملاء، وكيف تحافظ على العملاء الموجودين؟

5. مصادر الإيرادات:

وهنا تحدد من أين سيأتي المال؟ كيف سيدفعون العملاء؟ وما القيمة التي سيكون العملاء مستعدين للدفع مقابلها؟ وما هو السعر المناسب. وما هي مصادر الدخل المتوقعة للمشروع؟ اكتب هنا كل ما يمكن أن يحقق إيراداً للمنشأة،

6. الأنشطة الرئيسية (key activities):

هي الأنشطة التي ستقوم بها المنشأة؛ وهناك منشأة تقوم أنشطتها على تصنيع منتج، أو أخرى لتقديم حلول ودراسات.. مثل: قطاع الخدمات الاستشارية، أو مركز يقدم التدريب. فمن المهم أن نركز على الأنشطة الرئيسية التي من أجلها قام المشروع.

7. الموارد الرئيسية:

وهي الأصول اللازمة لقيام المنشأة؛ وهناك موارد تحتاجها، مثل: المباني، وشبكات التوزيع، وسيارات النقل، وهذه هي الموارد المادية الملموسة. في حين أن هناك أيضاً الموارد الفكرية، مثل العلامات التجارية، والموارد البشرية، وأيضاً الموارد المالية.

8. الشراكات الرئيسية:

تكوين شركاء النجاح أصبحت حيناً أساسياً في الكثير من نماذج الأعمال؛ لذا فحدد من هم شركاؤك المحتملون، فقد يكون التعاون بين شركات ليست منافسة، أو مع شركات أو جهات لإطلاق مشروع جديد وغيرها من الشراكات، التي تهدف إلى تقليل الأخطار أو للتحسين أو للحصول على موارد معينة.

9. هيكل التكاليف:

هناك الهياكل المدفوعة بالتكلفة وأخرى مدفوعة بالقيمة؛ فالمدفوعة بالتكلفة يرتكز نموذجها على تقليل التكاليف، لتحقيق أدنى سعر، والمدفوعة بالقيمة ترتكز على إيجاد قيمة مقدرة لدى العميل، وليس أدنى سعر، مثل: (الفنادق المفخمة، والسيارات الفارهة، والخدمات الخاصة).

Customer Segments	Customer Relationships	Value Propositions	Key Activities	Key Partners
فئات العملاء • موجه للشركات (B2B) • شركات التعبئة والغليف • شركات تصنيع السيارات • شركات التشييد والبناء • الشركات الزراعية	العلاقة مع العملاء • المجتمعات والتواصل المباشر • وسائل التواصل الاجتماعي • الملتقىات والمعارض	القيمة أو المنفعة • تقديم المنتج بجودة عالية • الابتكار والإبداع في باقة المنتجات	الأنشطة الرئيسية • إنتاج الكيماويات • إنتاج المعادن • إنتاج المغذيات الزراعية	الشركاء الرئيسيين • موردي المواد الأولية • الجهات الحكومية (وزارة الصناعة، وزارة الطاقة، ... الخ) • الجهات التمويلية (بنوك الصناعي، البنوك ... الخ)
Channels				Key Resources • كبار المستثمرون (أرامكو) • الشركات التابعة (ينساب، سافكو، صدف) • شركات الأنظمة التقنية
القنوات • مقر الشركة • مصانع الشركة • الموزعين				الموارد الرئيسية • التلالات والمعدات • خطوط الإنتاج • التوزيع والنقل • الأنظمة الالكترونية • براءات الاختراع
Revenue Streams	Cost Structure			
هيكل الإيرادات بيع المواد الأساسية العقود طويلة الأجل	1 - هيكل التكاليف - تكاليف الإنتاج - تكاليف المواد الأولية			
	2 - تكاليف التمويل - الموارد البشرية - تكاليف التسويق والتوزيع			

الشكل رقم (6-4) نموذج أعمال شركة سابك

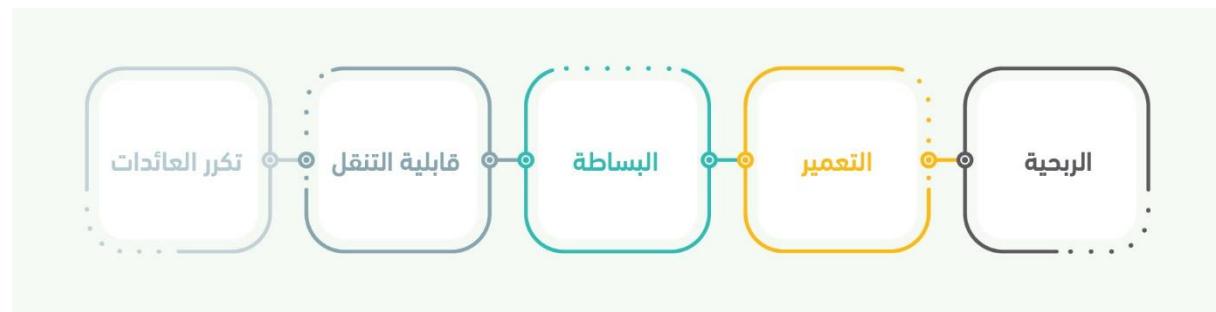
نشاط تطبيقي (٦ - ١):

الآن بعد أن مررت بتفاصيل نموذج الأعمال وخطوات إنشائه، حان الوقت لإنشاء مخطط نموذج الأعمال الخاص بك. كون مجموعة من زملائك وقوموا بتبثئه نموذج الأعمال الخاص بالمشروع الذي اختبرتموه ثم شاركوا النموذج مع المجموعات الأخرى.

الشراكات الرئيسية	الأنشطة الرئيسية	القيم المقتربة	العلاقات مع العملاء	شرائح العملاء
المواد الرئيسية			القنوات	مصادر الإيرادات
هيكل التكاليف				

قياس نجاح نموذج الأعمال

إن نموذج الأعمال يجب أن يخضع دوماً للمراجعة الدائمة، لمعرفة مدى ملاءمته للمنافسة والسوق؛ ومن المتوقع أن يتحقق رائد الأعمال من عدة عوامل، يمكن من خلالها قياس نجاح نموذج الأعمال. هذه العوامل تظهر في الشكل رقم (5-6) وسوف نستعرضها تباعاً.



الشكل رقم (5-6) عوامل قياس نجاح نموذج الأعمال

١. الربحية:

تعد الربحية عاملاً أساسياً لتقدير نموذج الأعمال؛ لأنَّ كل نشاط تجاري يجب أن يحقق ربحاً من أجل البقاء على المدى الطويل.

٢. التعمير (طول العم) :

إنَّ نموذج العمل الذي يعتمد على بيع منتج بدعي أو صرعة مؤقتة، فإنَّ لديه فرصه أقل للنجاح على المدى الطويل، مقارنة بنموذج قابل للتكييف والتحوير خلال الزمن؛ إذ إنَّ الطلب على السلع الصرעה أو الموضحة يصل إلى الذروة، ثم إلى الانحدار والانحسار بسرعة خلال مدة قصيرة، في حين أنَّ الطلب على المنتجات المستمرة أو الضرورية دائمًا يميل الطلب فيها إلى البقاء ثابتاً نسبياً.

٣. المساطة:

عندما يكون نموذج الأعمال بسيطاً فإن ذلك سوف يسهل على الشركة اكتشاف مكامن الضعف والخطأ عند حدوث الأضطرابات، في حين أن نموذج الأعمال المعقد والمركب سوف يصعب تتبع عملياته، خاصة إن كانت تلك العمليات متربطة بسلسلة متعطلة من العمليات؛ فكلما كان النموذج بسيطاً في التصميم قلت الحاجة لأنظمة الأخطار، وخطط الطوارئ، وقللت الصعوبات.

4. قابلية التنقل:

عندما يكون النموذج قابلاً للتنقل، فإنه يمكن تكراره في موقع آخر غير الموقع الذي نشأ فيه، ومثال ذلك الامتياز التجاري، الذي يمكن تكراره في أكثر من مكان في العالم، في حين أن هناك نماذج عمل تقليدية، يصعب انتقالها، مثل محلات التموينات (البقالة)، التي يعتمد نجاحها على الموقع المحدد، والعلاقة الكبيرة مع العملاء والموردين المحليين، وبلا شك فإنه يمكن لنموذج العمل غير القابل للنقل أن ينجح، ولكن النموذج القابل للانتقال إلى موقع آخر سيكون أكبر قابلية بكثير للنمو والنجاح على المدى الطويل.

5. تكرر العائدات:

إن أفضل توضيح لتكرار العائدات هو بيع الصحف؛ فعندما تكسب إحدى الصحف إيرادات من المبيعات من خلال مكتبات القرطاسية أو البقالات، فإنها تكون معاملة بيع واحدة، ولكن عندما تحصل الصحف على اشتراك من القراء لمدة عام، فإنها ستكرر الإيرادات التي حصلت عليها من الاشتراك. للإيرادات المتكررة ميزتان، هما: أولاً: أن تكاليف المبيعات تدفع مرة واحدة فقط للإيرادات المتكررة، وثانياً: فإن الإيرادات المتكررة ستعطي الشركة صورة أفضل عن الإيرادات، التي يمكن أن تتحققا في المستقبل.

تمارين وأنشطة الوحدة



السؤال الأول: اختر الجواب الصحيح للعبارات الآتية:

1. من ضمن فوائد نماذج العمل التجاري:
 1. اللغة المشتركة.
 2. طول وقت الإعداد.
 3. صعوبة الإعداد.
 4. عدم التنظيم.

2. يقصد "بالمقى المقترحة" كأحد أركان البناء في نموذج الأعمال التجاري ما يلي:
 1. القيم الثقافية.
 2. حزمة المنتجات والخدمات التي تخلق قيمة للعملاء.
 3. القيمة التي يدفعها العملاء.
 4. القيم والمبادئ.

3. يقصد "بالشراكات الرئيسية" كأحد أركان البناء في نموذج الأعمال التجاري ما يلي:
 1. الموردين فقط.
 2. العاملين بالمشروع فقط.
 3. الموزعين فقط.
 4. الموردين والموزعين والشركاء الذين يساهمون في نجاح المشروع.

4. هو أحد أركان البناء في نموذج العمل التجاري الذي يصف أهم الأصول الازمة لنجاح العمل التجاري.
 1. الموارد الرئيسية..
 2. شرائح العملاء
 3. الشراكات الرئيسية.
 4. الأنشطة الرئيسية.

5. من بين عوامل قياس نجاح نموذج الأعمال التي يجب عليك كرائد أعمال الحرص على توافرها في نموذج العمل الخاص بمشروعك هي:
1. السرعة.
 2. الجودة.
 3. قابلية التنقل.
 4. عدم القابلية للتعديل.

السؤال الثاني: أجب بصح أو خطأ أمام العبارات الآتية:

1. (.....) نموذج الأعمال هو "الطريقة التي تستخدمها الشركة لإيجاد القيمة والربح".
2. (.....) القنوات هي حلقة الوصل بين العملاء والمنشأة.
3. (.....) يعتبر التمويل أحد مكونات نموذج الأعمال الرئيسية الذي يصف المعلومات المتعلقة بالتكلفة وطرق التسعير وهيكل الإيرادات.
4. (.....) من خلال نموذج الأعمال يمكن تلمس مدى ترابط المتغيرات والمجموعات بعضها مع بعض.
(.....) البساطة تعني أنه يمكن تكرار نموذج الأعمال في موقع آخر غير الموقع الذي نشأ فيه.

السؤال الثالث: اذكر الأنواع الشهيرة لنماذج العمل التجاري؟

السؤال الرابع: ما هي فوائد نموذج العمل التجاري؟

السؤال الخامس: ابحث في الإنترت عن نموذج الأعمال لأحد الشركات الشهيرة، واستعرضها، وعلق عليها.

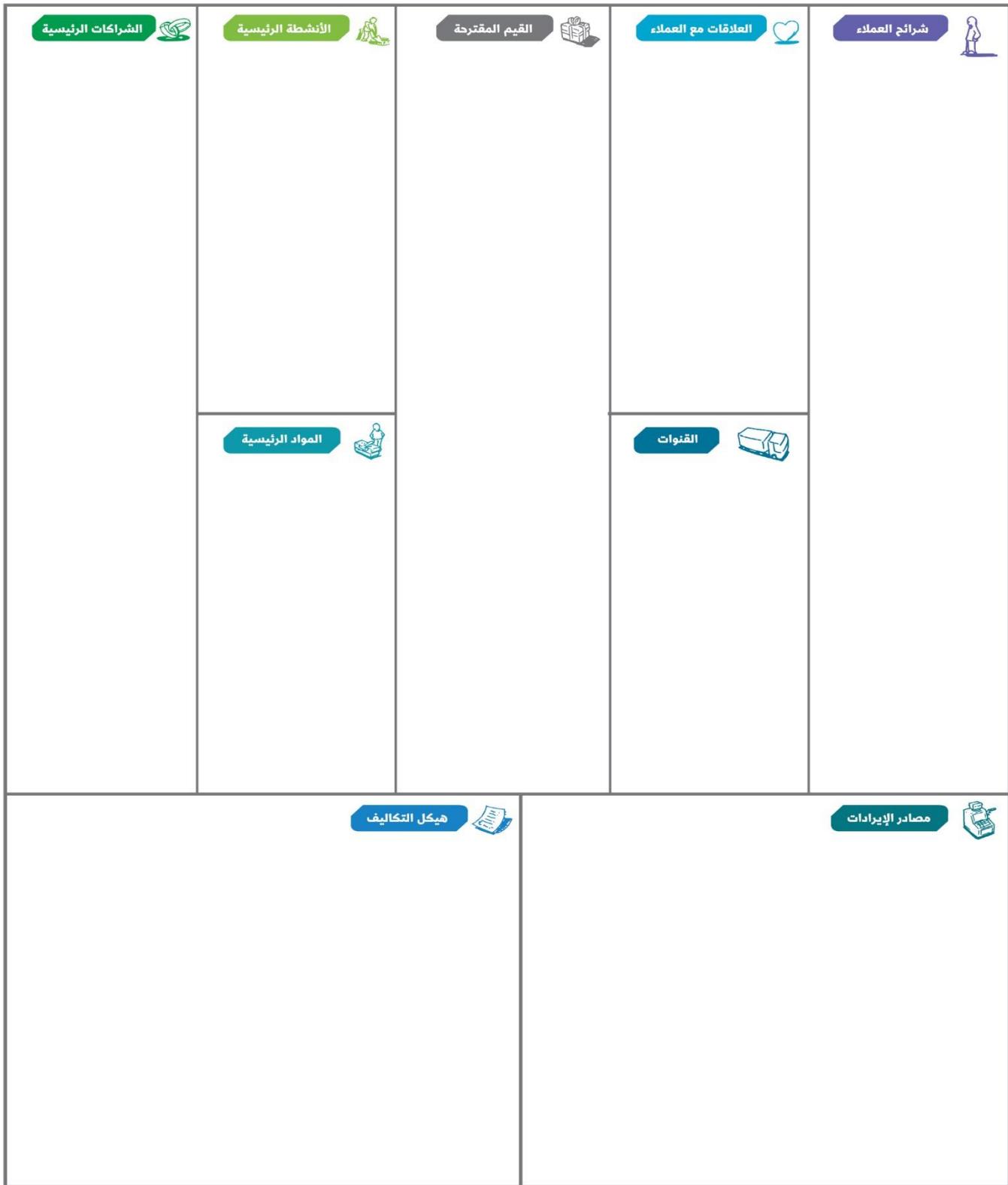
السؤال السادس: اختر مشروعًا صغيراً من الآتي أدناه، وصمم له مخطط نموذج الأعمال التجاري باستخدام

Business Model Canvas

- سوق بيع الكتب المستخدمة على الإنترت.
- خدمات تنظيف السيارات عبر تطبيق الجوال.
- خدمات تأجير الدراجات النارية عبر تطبيق الجوال.
- محل صيانة الدرونز.
- مشروع عربة طعام (Food Truck) لبيع المشويات البحرية.

الواجب الثاني للمشروع:

الآن بعد أن مررت بتفاصيل نموذج الأعمال وخطوات إنشائه، حان الوقت لإنشاء مخطط نموذج الأعمال الخاص بك. كون مجموعة من زملائك وقوموا بتبثة نموذج الأعمال الخاص بالمشروع للفرصة التي توصلتم لها سابقاً باستخدام المخطط المرفق أدناه والتتأكد من استيفاء جميع العناصر. ثم شاركوا النموذج مع المجموعات الأخرى.



التقييم الذاتي:

قيّم نفسك بناءً على ما تعلّمته في هذه الوحدة، اختر من 1-5 في مستوى الإتقان (5 أعلى نقطة، 1 أدنى نقطة).

إعادة التعلم	مستوى الإتقان	العناصر
		أشرح مفهوم نموذج الأعمال.
		أعدد فوائد نموذج الأعمال.
		أشرح مكونات نموذج الأعمال.
		أطبق خطوات إنشاء نموذج الأعمال.
		أقيس نجاح نموذج الأعمال.

إضاعة

تحدّث عن فكرتك ودافع عنها

إذا كنت قلقاً بشأن آراء الناس بشأن فكرتك أو مشروعك، فعليك أن تتجاوز ذلك؛ لأنك إن لم تتمكن من إقناع المستهلكين بأن يشتروا منك، ويدعموا شركتك الناشئة، فمن الصعب أن تكسب المال. إذا كنت تريد تطوير مهارات رائد الأعمال بداخلك والنجاح حقاً، فعليك أن تكون جريئاً، وتخلص من الشك والخجل.

قصة ريادية



من يتعلم الطيران بصبر.. يحلق بلا أخطار

قصة ريادية: من يتعلم الطيران بصبر.. يحلق بلا أخطار

في قرية صغيرة تدعى (رغبة) في نجد، ولد عبد الرحمن... طفل صغير لعائلة محاطة بكل مظاهر الحياة البسيطة، في المملكة العربية السعودية. سنة (1932) قبل طفرات النفط والنهوض الاقتصادي، ولد ليواجه اليتيم.. فتكفل جده بتربيته، ومن ثمًّ عمه الذي اعتبره بمثابة أبيه طوال عمره عاش عبد الرحمن حياة شديدة البساطة، لها الطابع الريفي المميز لتلك المناطق، ودرس حتى الفصل الخامس الابتدائي فقط، ثم توقف عن الدراسة، وانتقل للعمل وهو في الرابعة عشرة من عمره - كمساعد بائع في محلٍّ تعود ملكيته لتاجرٍ معروف في الرياض. كان العمل مرهقاً جداً على الفتى الصغير، وكان يستهلك منه مجهاً هائلاً، ووقته كله تقريباً، وهو المحتمم بالرغبة المتواصلة للحرية والانطلاق. إلا أنه - بمنتهى الصبر والذكاء - استمر في العمل خوفاً من أن يخسره ويعود لنقطة الصفر، واستجابة لهاجس داخلي يدعوه للصبر والإصرار على التعلم واكتساب الخبرات الالزمة، قبل أن تأتي مرحلة الانطلاق ولبث في العمل كبائع بضع سنين...

وبعد (11) عاماً من العمل كبائع لدى محل تاجر معروف في الرياض، كان عبد الرحمن قد وصل إلى خبرات شتى وقدرة كاملة على الاعتماد على النفس، فبدأ بإطلاق أول مشروعاته التجارية، بأن أسس محلًاً صغيراً. وذلك سنة (1958)، وهو في منتصف العشرينات من عمره تقريباً. كان المحل الصغير الذي أسسه عبد الرحمن يعمل على بيع الأدوات المنزلية البسيطة، مثل: الملاعق، والأواني الفخارية، والقصورات للطبخ، وكافة أدوات المطابخ.. والذي حقق في زمان قياسي نمواً كبيراً، وإنما على الشراء، ومع مرور الوقت وتطور الاقتصاد السعودي بشكل سريع، ووفود مئات الآلاف من الأجانب إلى الرياض كانت هذه هي شارة الانطلاق، وبدأ بعدها عبد الرحمن مشواره للتوسيع في عالم تجارة الأدوات المنزلية بشكل سريع، فتحول المحل الصغير إلى شركة (بيت الرياض) الشهيرة في المملكة، ودارت العجلة لتشمل العديد من الشركات والمصانع التي اشتهرت في السعودية والخليج والإقليم ككل.

عبد الرحمن اسمه بالكامل هو: عبد الرحمن الجريسي؛ حتماً أنت سمعت بهذا الاسم، باعتباره واحداً من أشهر رجال الأعمال السعوديين على الإطلاق، ومن أبرز الوجوه الاقتصادية والاجتماعية في المملكة.

مجموعة الجريسي الآن تشمل مؤسسات خدمات الكمبيوتر والاتصالات و (أثير) أحد مزودي الإنترنت في السعودية، والجريسي للتكنولوجيا والجريسي للتنمية.. وتشمل مجموعته أربعة مصانع كبيرة، للأثاث والبطاقات الذكية وورق الكمبيوتر. وتقدر حجم ثروته التي يمتلكها وعائلته بأكثر من (5) مليارات دولار وفق تقدير مجلة (فوربس) العالمية.

سؤال للمتدرب / ٥:

ما تعلمه خلال المقرر، ما السمات الشخصية التي تحلى بها رجل الأعمال الجريسي؟

الوحدة السابعة:

مهارات عرض المشروعات الرياضية

1

2

3

4

5

6

7

8

الالمقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية

الهدف العام للوحدة:

تهدف هذه الوحدة إلى إكساب المتدرب / المتدربة - مهارات العرض للمشروعات الريادية.

الأهداف التفصيلية للوحدة:

أن يكون المتدرب / المتدربة - قادرًا وبفاءة على أن:

- يشرح شروط العرض التقديمي الناجح.
- يصمم ويكتب عرض تقديمي ناجح.
- يشرح مراحل تقديم العرض.
- يصف وسائل عرض التقديم الناجح.
- يتتجنب أخطاء عرض المشروع.
- يتقن حديث المصعد.

مواضيع الوحدة:

- شروط العرض التقديمي الناجح.
- تصميم وكتابة العرض التقديمي.
- مراحل وأساليب تقديم العرض.
- حديث المصعد.

الوقت المتوقع للتدريب على الوحدة:

- 4 ساعات.

الوسائل المساعدة:

- طاولة دائرة.
- جهاز حاسب.
- جهاز عرض.
- اتصال بالإنترنت.

شروط العرض التقديمي الناجح

إنَّ إعداد عرضٍ تدريسي ناجح يعد من المهارات الضرورية التي يجب أن يتلقنها رائد الأعمال قبل دخول سوق العمل وبناء مستقبله المهني؛ لذا أنت في حاجة لمهارة التقديم والعرض لتتمكن من تقديم أفكارك بطريقة واضحة ودقيقة، سواء كان المستمع أعضاء فريق العمل، أو مشرف المشروع، أو العاملين في الشركة، أو من يقدمون الاستثمار للتوسيع في مشروعك، أو غيرهم، فمهما تقدم الناجح لا تقتصر على تقديم المعلومة، بل تتجاوزها لتقنع وتأثير وثُمَّتع، ولتحقيق هذه الأهداف من المهم استيفاء عدة شروط والتي من أهمها:

1. فهم وتحديد احتياجات الجمهور مما يساعد في صياغة المعلومات والعرض بطريقة ملائمة وبالتالي يساعد في تشجيعهم على التفاعل والتتمتع بالعرض.
2. الإعداد الكافي للعرض التقديمي ابتدأً بالمحظى وانتهاءً بالتعامل مع الحضور.
3. التعلم من الخبرة: ففي كل مرة تقدم عرضاً تدريسيًّا، لاحظ أكثر العناصر التي استخدمتها فاعلية ولماذا؟ مما يساعدك في تطوير عروضك المستقبلية.
4. الإبداع: حاول قدر الإمكان استخدام الوسائل الملائمة لعمل عرضٍ تدريسي مبدع وجذاب؛ قد تكون المحاضرة هي الأسلوب الملائم، بينما يكون الأسلوب التفاعلي مع الجمهور هو الأفضل.
5. حضور العروض التقديمية لآخرين مما يساعدك في التعلم وكسب الخبرة والتعرف على ما يميزهم وما هو ملائم للجمهور.
6. اختيار عنوانٍ جذاب للعرض.
7. عدم الإكثار من استخدام المؤثرات مما يشتت الانتباه.
8. الثقة بالنفس والاستعانة بتوفيق الله على تقديم عرضٍ ناجح.

تصميم وكتابة العرض التقديمي

هناك مجموعة من الخطوات التي تساعد في تصميم وكتابة عرضٍ تقديمي ناجح بطريقة احترافية منظمة؛ ويمكن تلخيصها في سبع خطواتٍ تظهر في الشكل رقم (1-7) وسوف نستعرضها فيما يلي:



الشكل رقم (1-7) خطوات تصميم وكتابة العرض

1. حدد الغرض من العرض التقديمي:

تُعد هذه الخطوة مهمة؛ وذلك لتجنب الإسهاب والتفرع في الموضوع. يمكنك تحديد هذا الهدف من خلال الإجابة على بعض الأسئلة مثل: لماذا أنا أعمل هذا العرض؟ لماذا يحضر الجمهور هذا العرض؟ وكما هو المعتمد فمن المهم أن يكون الغرض محدداً وقابلأً للقياس. وبعد تحديد الغرض من العرض من المهم التركيز عليه خلال الإعداد.

2. ادرس الموضوع جيداً:

بعد تحديد الغرض من العرض، الآن تبدأ دراسة موضوع العرض بتفصيل أكبر، مع التركيز على الجمهور المستهدف. ولتحقيق ذلك من المهم الإجابة على مجموعة من الأسئلة مثل: هل المحتوى دقيق؟، هل المعلومات حديثة؟، هل هناك مصادر متعددة للموضوع؟ وغيرها.

كما أنَّ من الأسئلة الضرورية لمعرفة الجمهور هي: ما هي المعلومات التي يعرفونها؟، ما هي المعلومات الجديدة عليهم؟، ما هي المصطلحات الواضحة لهم؟، وهكذا..

3. أعد العناصر الرئيسية للموضوع:

بعد قراءة الكثير من المعلومات عن الموضوع، من المهم تحديد النقاط الرئيسية له والتي تهم الحضور، عادة من المعلومات التي لا تكتب في الموضوع: المعلومات التي يعرفها الحضور، والمعلومات التي لا ترتبط بالموضوع، والمعلومات التي لا يحتاجها الحضور؛ لذا تذكر دائماً أنَّ الأخذ في الاعتبار للمعلومات التي تحقق الهدف من العرض، وأنَّ الوقت المثالي للعرض يجب ألا يتجاوز (15-20) دقيقة. وأخيراً فإنَّ من المهم إتاحة وقتٍ للأسئلة والمناقشة.

4. خطط قالب العرض:

بعد جمع المعلومات المهمة للعرض، فمن المهم تنظيم هذه المعلومات بشكل متراقب؛ وعادة يتم تنظيم العرض بالشكل التالي:

1. المقدمة.
2. محتويات العرض
3. الموضوع الرئيس الأول.
 - الموضوع الفرعي الأول.
 - الموضوع الفرعي الثاني.
4. الموضوع الرئيس الثاني.
 - الموضوع الفرعي الأول.
 - الموضوع الفرعي الثاني.
5. الموضوع الرئيس الثالث.
6. الخاتمة.

ومن المهم التنبيه على إتقان المقدمة والخاتمة؛ عادة ينصح ببدء العرض التقديمي بقصة، أو سؤال، أو معلومات تشد انتباه الحضور. كما أنَّ من المهم صياغة الخاتمة بطريقة تساعده على التحقق من أهداف العرض، فمثلاً يمكن تلخيص أهم نقاط العرض في الختام.

5. اختيار تصميم العرض:

غالباً يستخدم عرض الشرائح باستخدام برنامج مايكروسوفت باوربوينت مثلاً؛ لأنَّه يتيح استخدام أدوات عرض مختلفة مثل: الفيديو، والصوت، والصورة وغيرها..، وهناك برامج عروض أخرى يمكن اختيار الأنسب لطبيعة الموضوع.

نشاط تطبيقي (١ - ٧):

ابحث عن ثلاثة برامج إلكترونية لإعداد عرضٍ تقديمي ناجح، وتعرف على ملأ الجدول التالي:

المزايا	اسم المنتج

مراحل تقديم العرض

بعد بذل الجهود اللازمة لإعداد عرضٍ تقديمي مناسب، تأتي لحظة الوقوف أمام الحضور وتقديم ما تم إعداده من مادة ملائمة، وتحقق أهدافاً واضحة. ويمكن تقسيم فترة العرض والإلقاء إلى ثلاث مراحل رئيسة وذلك لتسهيل عملية التقديم، ولمساعدة المقدم على الاحتفاظ بصورة واضحة ومنظمة عن الموضوع، ولتحقيق التوازن في توزيع الوقت على محتويات العرض. هذه المراحل هي: (المقدمة، ومتن العرض، والخاتمة) كما تظهر في الشكل أدناه.



الشكل رقم (7-2) مراحل تقديم العرض

المراحل الأولى: المقدمة.

تتضمن هذه المرحلة مجموعة من التعليمات ليتم تنفيذها بنجاح:

1. ابتسِم ورحب بالحضور.
2. عرّف بنفسك باختصار.
3. ابدأ بمقدمة عامة عن موضوع العرض وأهدافه.
4. اذكر عناصر الموضوع.

المقدمة هي المفتاح لشد انتباه الحضور

المراحل الثانية: العرض.

تتضمن هذه المرحلة عدد من التعليمات كالتالي:

1. اعرض النقاط بوضوح.
2. ادعم العرض بالأدلة والبراهين.
3. لاحظ ردود فعل الحضور وتفاعل معهم.
4. انتقل بين المواضيع بهدوء وتدرج.

العرض الناجح يحقق تناصق الأفكار وسلامة العرض مع لغة الجسد

المرحلة الثالثة: الخاتمة.

تعليمات هذه المرحلة كالتالي:

1. قدَّم خاتمة تلخص ما تم تقديمها بشكلٍ واضح وبسيط.
2. أشكر الحضور.
3. اتيح الفرصة للأسئلة والمداخلات.
4. في الختام أكُد على بيانات التواصل معك.

كلما كانت الخاتمة جيدة فإنَّها تغطي على عيوب العرض.

أساليب العرض التقديمي الناجح

هناك العديد من الأساليب والوسائل التي تساعد رائد الأعمال على إعداد عرضٍ تقديمي ناجح والتي يمكن أن نركز على أهمها كما يلي:

1. الإعداد المتأني

إعداد المادة الملائمة للجمهور، وتجهيزها بطريقة تناسفهم، تحتاج إلى وقتٍ كافٍ؛ لأنَّ المحتوى الذي يجذب المهتمين بقضايا البيئة، على سبيل المثال، يختلف عن المحتوى الذي يجذب المهتمين بالقضايا الاجتماعية.

2. التدرب على العرض (بروفة)

ينصح بتكرار التدرب على العرض التقديمي؛ لأنَّه يساعد كثيراً في تحقيق الآتي:

- التخلص من المعلومات غير الضرورية.
- ضبط الوقت اللازم للعرض التقديمي.
- اكتشاف الجوانب السلبية والتغلب عليها.
- التغلب على التوتر والخوف.
- تعزيز الثقة.
- إتقان استخدام الأدوات والتقنيات في العرض.

وينصح بأداء العرض التقديمي أمام مجموعة من الأشخاص الذين تعرفهم للتحقق من جودة العرض.

3. ارتداء الزي المناسب

حيث إنَّ الزي المناسب يختلف باختلاف طبيعة العرض ومناسبة العرض. ولعل أهم معايير اللبس اختيار الألوان المناسبة مع المجتمع سواءً للرجال أو النساء بلا مبالغة أو تكلف، وأن تكون بطبيعة الحال مريحة لك.

4. استخدام وسائل شد الجمهور

فمن خلال البدء بنكهة، أو قصة، أو إحصاء، أو سؤال أو صورة يمكن أن تشـد انتباه الجمهور وتكتسب تركيزهم واهتمامهم بما تقول. ومثال على ذلك استخدام الصور من أسرع الوسائل في تقديم الفكرة؛ فمهما تحدث المقدم مثلاً عن أضرار التلوث بالبلاستيك فلن يكون تأثيره أكبر من هذه الصورة.



5. تحديد هدف واضح للعرض

فتتحديد الهدف يساعد الحضور والمقدم على تتبع الهدف وربطه بمراحل العرض.

6. وضع إطارٍ واضحٍ للعرض

وضع إطارٍ محددٍ للعرض يحول دون التشـتت. فكلما كان العرض بسيطاً، والمعلومات ملائمة، والإحصائيات مفهومة يصبح من السهل إقناع الجمهور وانسجامه.

7. التنويع في الاتصال بالجمهور

حاول قدر الإمكان جذب الجمهور وتشجيعه على التفاعل مع العرض وذلك بالتنوع إما باختيار أمثلةٍ أو قصصٍ أو أسئلةٍ أو مؤشرات الوسائل السمعية والمرئية، ولكن لا تبالغ في فقد الجمهور تركيزهم.

8. التنويع في نبرة الصوت، وحركة الجسم لشد الانتباه، وتحقيق التأثير المطلوب على الحضور.

9. إضافة معلومات الاتصال الخاصة بك وخاصة البريد الإلكتروني؛ مما يتيح الفرصة لمن يرغب في التواصل للمزيد من الاستفسار.

10. تخصيص وقتٍ للأسئلة والنقاش.

نشاط تطبيقي (٧ - ٢):

الآن بعد أن تعرفت على مراحل تقديم العرض وأساليب العرض التقديمي، قم بشكل فردي بإعداد عرضٍ لا يتجاوز (٥) دقائق بالاختيار من الموضوعات التالية في الجدول، بحيث تبدأ بالمقدمة ثم متن العرض ثم الخاتمة مع مراعاة تعليمات أساليب العرض. وبعد إعداده قم بتقديمه لمجموعة صغيرة مكونة من (٤) أفراد من زملائك.

الموضوعات المقررة	الموضوعات المقترن	الموضوعات العامة
عناصر ريادة الأعمال.	أنواع الابتكار؟	رؤية المملكة 2030
منظومة ريادة الأعمال.	خطوات تحويل الفكرة إلى فرصة.	الهيكل الاقتصادي للمملكة.
قياس نجاح نموذج الأعمال.	ما هي ريادة الأعمال؟	أهمية الادخار للفرد والأسرة.

أخطاء يجب تجنبها عند عمل العرض التقديمي

هناك العديد من الأخطاء التي يجب تجنبها عند إعداد العرض التقديمي الناجح، والتي منها:

1. طول العرض التقديمي الناتج من كثرة المعلومات المعروضة؛ يفضل أن يكون محتوى الشرائح مختصرًا ومركزاً.
2. استئناف العرض، ونسيان تقديم العنوان الرئيس للعرض، أو التعريف بنفسك، أو الترحيب بالحضور.
3. عدم الاستعداد الكافي للعرض؛ فكما ذكرنا سابقاً أنَّ من معايير نجاح التقديم ألا يكون طويلاً؛ لذا فإنَّ الإعداد الكافي يمكن من الالتزام بالوقت، فضلاً عن السلامة في التقديم.
4. القراءة من شرائح العرض يحرم المقدم من التواصل البصري مع الحضور، كما أنَّه يؤدي إلى شعورهم بالملل، ولتجنب هذا الخطأ من المهم أن يكون محتوى شرائح العرض قليلاً وواضحاً بحيث يساعد الحضور على تفهم النقاط الرئيسية، بينما يتولى المقدم مهمة الشرح والتوضيح وتقديم الأمثلة، وللمساعدة يمكنه الاستعانة بكروت المخصصات.
5. صغر مقاييس الخط والذي يحول دون قدرة الحضور على القراءة وبطبيعة الحال ينتج من ذلك التشتت والملل.
6. الاستعجال والسرعة في العرض، تؤدي إلى تشتيت الانتباه وعدم قدرة الحضور على الاستيعاب الكافي للعرض. ويمكن تجنب هذا الخطأ من خلال التدريب الكافي مما يساعد في تحقيق درجة السرعة المرغوبة وقياس الوقت اللازم.
7. استخدام مصطلحات غير مفهومة للجمهور، وخاصة المصطلحات العلمية؛ لذا من المهم تبسيط الكلمات قدر الإمكان.
8. ازدحام الشريحة بالمعلومات الكثيرة التي يصعب قراءتها أو رؤيتها؛ ولذا إن كان محتوى النصوص مهمًا، حاول استخدام أسلوب (7x7) أي لا تزيد عن سبعة أسطر في كل الشريحة و(7) كلماتٍ في كل سطر.
9. تجنب الاتصال البصري بالحضور، يُفقد فرصة فهم الحضور ومعرفة ردود فعلهم وتفاعلهم مع العرض؛ ولتجنب حدوث ذلك يجب التدرب على العرض، وإعداد مجموعة من التدريبات أو الأسئلة التي تساعده على ضمان الاتصال البصري المستمر معهم.
10. الارتجال وعدم التدريب. من المهم أن يكون المقدم واثقاً من نفسه عند التقديم، لكنَّ هذه الثقة يجب أن تأتي من التدريب الجيد على إلقاء بالعرض قبل تقديمه للجمهور.

نشاط تطبيقي (٣ - ٧):

ابحث على منصة اليوتيوب YouTube عن فيديو لأخطاء العرض التقديمي و شاهده ثم دوّن هذه الأخطاء وناقشها مع زملائك.

حديث المصعد - ٣٠ إلى ١٠ ث

سي بحديث المصعد؛ لأنَّه لو صادف وأنْ قابلت شخصاً مهماً مثلاً في المصعد وكان لك الوقت للانتقال إلى الدور التالي معَ إِنَّ ما لديك هو (٣٠) إلى (٦٠) ثانية تستطيع فيها استغلال هذا الوقت لعرض ما لديك أو التعريف بنفسك ومهاراتك وعرض خدماتك..

ما هو حديث المصعد؟

هو نبذة قصيرة ومثيرة عن نفسك، يتم تقديمها إلى شخصٍ ما، من أجل الحصول على مساعدته في حياتك المهنية بطريقة أو أخرى، ويعود هذا المصطلح إلى عمليات اللقاء التي تجمعك بأشخاص مهمين مصادفة في المصاعد، فالحديث عبر ثوانٍ معدودة مع أشخاص مهمين خلال الانتقال من طابق إلى آخر قد يكون مثيراً ويحمل في طياته الكثير من الفائدة والقيمة المنظرة لمستقبلك المهني هذا الحديث قد لا يتوقف عند المصعد فحسب، فقد يبدأ هنا وينتهي بتبادل بطاقات العمل أو التخطيط لعقد مقابلة شخصية، بمعنى أن هذا اللقاء رغم قصره الزمني إلا أنَّه قد يساعدك في الوصول إلى نتائج مهنية مذهلة.

النقطة الأساسية في حديث المصعد .

- أن يكون حديثاً سريعاً لا يتجاوز في مدته الزمنية حاجز الدقيقتين، يستغرق من ثلاثين ثانية حتى دقيقتين كحد أقصى، وأن يكون مؤثراً لا ينسى ومحقاً للشخص الآخر.
- أن يعبر حقاً عن مصداقتك، وهو الأمر الذي يطلق عليه "جملة تسويقك الفريدة هذه الجملة من سبيلها فتح آفاق مستقبلية وقنواتٍ للكثير من الأعمال في الوقت الحالي والمستقبل القريب .

تقسيم الدقيقة (60) ثانية



كيف تجهز خطابك الخاص بحديث المصعد؟

أولاًً: حدد ما هي المنتجات أو الخدمات أو المهارات التي سوف تقدمها أو تسوقها وقد تقوم بناء أكثر من جملة بناءً على خدمات المتنوعة.

ثانياً: اتبع الخطوات التالية لتكوين خطابك :

- التحية وحاول البحث عن أقلها كلاماً مثلاً (مرحباً).
- من أنت؟ ابدأ دائمًا بالتعريف بنفسك و يكفي اسمك الأول فعلى الغالب لا يهم الناس معرفة اسمك الكامل ولن يتذكروه؛ ولكن إن نفع خطاب المصعد بشد انتباهم فسوف تستطيع لاحقاً أن تحصل على المزيد من الوقت للتفصيل باسمك وتعريفهم أكثر بنفسك، وإن لم تستطع فلا تضيع الوقت بزيادة كلمات لن تفيدك.
- قد يكون اسمك علامة تجارية أو مشهوراً وهنا يمكنك ذكر الاسم فقد يكون عامل جذب مثلاً؛ أنا استخدم اسمي (محمد بدوي) عندما يغلب ظني بأن هذا الشخص قد سمععني، وفي حال كنت أعلم بأنَّ هذا الشخص لم يسمع عنِي فأكتفي باسمي الأول (محمد).
- في حال أردت أن يتذكر الشخص اسمك فيمكنك ربطه بشيء ما مباشرة في حال مثلاً كان الاسم غريباً، أو هناك اسم مشابه أو غيره و لربما هذا التكنيك يساعد في جذب اهتمام المتلقى بعض الشيء .
- لا تحتاج لذكر منصبك (مهندس / طيار / دكتور .. إلخ) في البداية غالباً؛ لأنَّها ستكون الجملة التالية بطريقة أفضل.
- بعد الاسم اذكر ماذا تقدم أو ما هي خدمتك أو مهارتك التي تهم ذلك الشخص فمثلاً أنا مبرمج ومدون ومدرب ورائد أعمال وكاتب، فماذا أختار لأخبر الشخص هذا بالذات عنِي؟

ثالثاً: اكتب جملتك التسويقية لكي تستطيع صياغتها بأفضل وأقصر جمل لتكون مفهومة.

رابعاً: تدرب على إعداد خطابك الريادي، أو كتابة خطاباتك التجارية حتى تصبح جزءاً منك وتتمكن من إلقاءها بفعالية ومهارة وتدرك الفرصة المناسبة لطرحها

مثال لحديث المصعد:

تساعد مؤسسة (إثراءات تطويرية) في تنفيذ وإرشاد وتمويل الشركات الناشئة لتمكن من زيادة فرصها في تحقيق النجاح في الواقع، تمكنت إحدى الشركات الناشئة والتي قمنا بمساعدتها في أيامنا الأولى من الوصول إلى عائدات تقدر بـ (٨٠) مليون ريال، وطرح أسهمها للأكتتاب العام في سوق الأسهم السعودية من الواضح أن رد الفعل الأولى على هذه العبارة هي: "مذهل، كيف تمكنتم من القيام بذلك؟" أو " رائع، ما هي الشركة التي أوصلتكموها إلى البورصة".

نشاط تطبيقي (٤ - ٧):

عزيزي/تي المتدرب /ة - قم بكتابة حديث المصعد الخاص بك ولتسهيل ذلك وضعنا أسئلة استرشادية تساعد على إعداد حديث المصعد والتدريب عليه وفق الجدول التالي:

حديثك	الأسئلة الاسترشادية	الخطوات
	لماذا هذه الشركة أو المنظمة؟ لماذا صاحب العمل هذا بالتحديد? ما نوع الوظيفة التي أرحب في شغلها؟ ولماذا أفضلها؟ ما الذي سأقدمه لتلك الوظيفة ولتلك المنظمة؟	حدد هدفك
	من أنت؟ ما هو مؤهلك الدرامي؟ والنتائج التي حصلت عليها؟ ما هي الجامعة أو الكلية التي تخرجت فيها؟ -- ما هي الاهتمامات المهنية الأساسية لديك؟ وكيف ستستفيد منها الشركة أو المنظمة أو الوظيفة؟	من أنت؟
	استعن بآراء الأشخاص الذين تعرفهم جيداً، واحصل على الفائدة من نصائحهم المختلفة. اطلع على الجمل التسويقية الخاصة بهم، ثم ضع جملتك بنفسك.	حملتك التسويقية .
	أبحث عن فرصة مواتية لمواصلة الحديث، كل ذلك سيتم من خلال التفاعل مع الأسئلة المفتوحة، وهي الأسئلة التي لا يمكن الإجابة عنها بـ "نعم" أو "لا". مثل : "ما مهارات التوظيف الواجب توفرها لدى الخريجين الجدد؟"	شارك بسؤال
	حديث المصعد كأي مهارة أخرى، تتطلب ممارسة جيدة حتى تبدو تلقائية ومهنية المطلوب أن تتدرب أكثر على حديث المصعد حتى يصبح من السهل عليك إرسال رسائلك الأساسية واستقبال ردود علهم.	الممارسة

تمارين وأنشطة الموحدة



السؤال الأول: اختار الجواب الصحيح للعبارات الآتية:

1. من ضمن عوامل نجاح العروض المرئية ما يلي:

1. اختيار برنامج العرض المناسب لما تقدمه وأن تجيد التعامل معه.
2. اختيار أحدث برامج العرض المعقدة.
3. اختيار أحدث البرامج.
4. اختيار برامج غير مناسبة ويصعب التعامل معها.

2. من ضمن النصائح التي يجب العمل بها لتقديم عرض ناجح ما يلي:

1. السماح لخواوفك بالتأثير عليك أثناء العرض.
2. استخدام لغة وألفاظ جديدة.
3. التحضير والتدريب الجيد على العرض.
4. استخدام لغة أجنبية تظهر ثقافتك.

3. من ضمن الأخطاء الشائعة عند تحضير العرض التقديمي ما يلي:

1. استخدام خط مناسب للكلمات.
2. استخدام خط صغير جداً.
3. تناقض الألوان الموجودة بالشريحة.
4. أن يكون عدد الكلمات في الشريحة مناسباً.

4. يعتمد نجاح العرض على شخصية العارض والتي تتمثل فيما يلي:

1. المظهر ولغة الجسد فقط.
2. اختيار لغة التحدث المناسبة فقط.
3. المظهر ولغة الجسد ونبرة الصوت ولغة التحدث.
4. نبرة الصوت المناسبة فقط.

5. من ضمن الأخطاء الشائعة في طريقة العرض التقديمي ما يلي:

1. الحركة القليلة أثناء العرض.

تمارين وأنشطة الموحدة



2. الحركة الكثيرة أثناء العرض.
3. عدم القراءة حرفياً من الشرائح.
1. عدم فعل حركات تصرف انتباه الحضور عن محتوى العرض.

السؤال الثاني: أجب بصح أو خطأ أمام العبارات الآتية:

1. (.....) تحديد الغرض من العرض التقديمي هي أولى خطوات تصميم وكتابة العرض التقديمي.
2. (.....) يمر العرض التقديمي بثلاث مراحل هي: (المقدمة، ومن العرض، والختامة).
3. (.....) الاستعجال والسرعة في العرض، تؤدي إلى جذب الانتباه وقدرة الحضور على الاستيعاب الكافي للعرض.
4. (.....) استخدام أسلوب سبعة في سبعة أي لا تزيد عن سبعة أسطر في كل الشريحة و (7) كلماتٍ في كل سطر.
5. (.....) ازدحام الشريحة بالمعلومات الكثيرة التي يصعب قراءتها أو رؤيتها يدل على معرفتك العميقة.
6. (.....) النقطة الأساسية في حديث المصعد أن يكون حديثاً سريعاً لا يتجاوز في مدته الزمنية حاجز الدقيقتين،

السؤال الثالث: اذكر ثلاثة برامج لتقديم العروض المرئية وحدد مزاياها؟

السؤال الرابع: عدد خمسة أخطاء يجب تجنبها عند عمل العرض التقديمي؟

السؤال الخامس: ما شروط العرض التقديمي الناجح؟

تمارين وأنشطة الوحدة



السؤال السادس: ابحث في منصة يوتيوب عن إحدى المنصات المتخصصة في تقديم المقاطع المفيدة والكلمات الناصحة، وتحدث عنها.

الواجب الثالث للمشروع:

قم بإعداد عرضٍ أولي لا يتجاوز (5) دقائق عن نموذج الأعمال الذي طورتموه كمجموعة، وتأكد من مراعاة تعليمات أساليب العرض، وبعد إعداده قم بتقديمه لمجموعتكم بعد استشارة المدرب.

التقييم الذاتي:

قيّم نفسك بناءً على ما تعلمته في هذه الوحدة، اختر من 1-5 في مستوى الإتقان (5 أعلى نقطة، 1 أدنى نقطة).

إعادة التعلم	مستوى الإتقان	العناصر
		أشرح شروط العرض التقديمي الناجح.
		أصمم وأكتب عرضاً تقديمياً ناجحاً.
		أشرح مراحل تقديم العرض.
		أصف وسائل عرض التقديم الناجح.
		أكتب حديث المصعد الخاص بي.


إضاعة

كن مستعداً للتحديات المالية..

أحد أكبر المشاكل التي يواجهها كل رائد أعمال في بداية مسيرته هي الاستقرار المالي. في مرحلة تصميم خطة العمل، حاول تقدير التكاليف مسبقاً، سوف تحتاج إلى حساب كل التكاليف اللازمة لإطلاق المشروع وتشغيله مثل مقر العمل، والإيجار، والمستلزمات، والتسويق وغير ذلك.

ينبغي أن يكون تقدير التكاليف مدروساً بعناية، وأن تأخذ كل شيء بعين الاعتبار. بعد ذلك، خذ المبلغ المقدر، واضربه في أربعة، أنا جادٌ في هذا! ستظهر لك مع مرور الوقت تكاليف لم تتوقعها، في كافة مجالات إدارة المشروع. ومن الأفضل أن تكون مستعداً لذلك منذ البداية.

أثناء تقدير تكاليف بدء العمل، لا تنس احتياجاتك ومصاريفك الشخصية؛ خذ بالحساب المبلغ الذي تحتاجه، بما في ذلك الإيجار، والغذاء، والغاز، والعلاج، وما إلى ذلك..

بمجرد انتهاءك من تقدير التكاليف، ابدأ في تحديد ميزانية المشروع؛ في البداية، قد تحتاج إلى الحصول على رأس مال من جهة خارجية لتمويل النفقات، مثل: قرض صغير، أو الدخول في شراكات.

إطلاق فكرة عمل غير ناجحة هو أمر شائع للأسف، وهو واقع عاشه الكثير من رواد الأعمال؛ فأكثر من نصف الشركات الناشئة تفشل خلال السنوات الخمس الأولى من عمرها.

من الجيد أن تضع خطة "لأسوء الاحتمالات". مثل: نفاذ مدخلاتك، أو اقتراب الشركة أو المشروع من الإفلاس. قد تحتاج إلى الحصول على وظيفة، وقد تضطر إلى التقشف، والتخلص من نمط حياتك العادي.

خذ كل الاحتمالات بالحسبان، واستعد لها ذهنياً ومادياً. باعتبارك رائد أعمال، ستحتاج بعض الوقت قبل أن تتمكن من تحقيق دخل ثابت، إن كانت لك وظيفة أو مصدر دخل، ففك ألف مرة قبل التخلص منه.

قصة ريادية: قصة متجر "بنانا" (قصص نجاح منشآت)

من فضلك امسح الباركود للاطلاع على القصة



سؤال للمتدرب /ة:

من خلال سمعك للقصة، هل يمكنك بناء النموذج التجاري لمتجر بنانا؟

الوحدة الثامنة:

إعداد وتقديم تقرير وعرض لنموذج الأعمال

1

2

3

4

5

6

7

8

المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية

الهدف العام للوحدة:

تهدف هذه الوحدة إلى تزويد المتدرب / المتدربة - بتعليمات تقديم التقرير المكتوب والعرض المرئي للمشروع.

الأهداف التفصيلية للوحدة:

أن يكون المتدرب / المتدربة - قادراً وبفاءة على أن:

- يطبق تعليمات تنفيذ المشروع.
- يقيم درجاته في المشروع.

مواضيع الوحدة:

- تعليمات تنفيذ المشروع.
- طريقة تقييم المشروع.

الوقت المتوقع للتدريب على الوحدة:

(8) ساعات. ●

الوسائل المساعدة:

- طاولة دائرة.
- جهاز حاسب.
- جهاز عرض.
- اتصال بالإنترنت.

؛ إضاءة

تعلم رصد المشاكل..

رواد الأعمال الناجحون يعالجون مشكلة أو فجوة موجودة في السوق أو المجتمع، ويقدمون إما حلًّاً أصلياً، أو يقدمون حلولاًً أفضل من منافسهم.

رصد المشاكل والثغرات لا يقل أهمية عن إيجاد الحلول لتلك المشاكل، فكثير من المشكلات لا يُنظر إليها على أنها مشاكل أصلًا؛ لأن الناس لا يدركون أن هناك بدائل ممكنة أفضل.

لن يدفع الناس لك مقابل الحل الذي تقدمه إن لم يروا المشكلة من الأصل، لذلك من المهم أن تتعلم كيفية التعبير عن المشكلة وعرضها بشكل يفهمه العملاء المحتملون.

بدلاًً من أن تبني فكرتك على ما ستبيعه من منتجات أو خدمات، فَكَرْ في المشكلة التي ستحلها؛ سيكون من الأسهل بناء قاعدة عملاء موالية، عندما يقدم عملك حلًّاً لمشكلة، إذ إنَّ مشروعك ينبغي أن يملأ فجوة في سوقٍ أو مجالٍ معين.

تعليمات تنفيذ المشروع

يقدم المتدرب / المتدربة - عرض نموذج الأعمال للفكرة الريادية باستخدام لوحة نموذج الأعمال وذلك على النحو الآتي:

أولاً: كتابة التقرير

- يقوم المتدرب / المتدربة - بكتابة تقرير عن تصميم نموذج الأعمال الخاص بفكرةه التي طورها، ويكون ذلك من خلال مجموعة تتكون من 4-5 متدربيين. على أن يشمل التقرير ما يلي:
 - 1. صفحة العنوان.
 - 2. فهرس المحتويات.
 - 3. مقدمة.
 - 4. مكونات نموذج الأعمال التسعة بحسب فكرة المشروع.
 - 5. خريطة لوحة نموذج الأعمال معينة بالمكونات.
 - 6. الخاتمة.
 - 7. المراجع.

- يجب أن يكون التقرير منسقاً ومكتوب بلغة عربية سليمة، ويجب أن يقدم معلوماتٍ وافية عن كل مكون من أركان البناء التسعة.
 - 1. عدد صفحات التقرير تتراوح من 7-10 صفحات.
 - 2. يجب الإشارة إلى جميع المراجع المستخدمة.
 - 3. يتم تقديمها بنسخة إلكترونية مكتوبةً ببرنامج وورد.

ثانياً: العرض التقديمي

- تقدم كل مجموعة عرضاً تقديميًّا واحداً، ويمكن تقسيم العرض إلى أقسام بحيث يشارك أكثر من متدرب / متدربة في تقديم العرض.
- يجب التأكيد من استيفاء العرض لشروط العرض التقديمي الناجح.
- لا تزيد مدة العرض عن (10) دقائق. فليس من الضروري تقديم كل التفاصيل الموجودة في التقرير.
- فكر بطريقة إبداعية لجعل عرضك التقديمي ماتعاً وحيوياً.
- يجب أن يشارك جميع الأعضاء في تقديم الجزء الخاص بهم من العرض التقديمي.
- يتم تقديم العرض بنسخة إلكترونية مكتوبةً ببرنامج مايكروسوفت بوربوينت.

طريقة تقييم المشروع

ينقسم المشروع إلى جزأين: الجزء الأول: هو تقرير نموذج الأعمال، والجزء الثاني: هو عرض البوربوينت لنموذج الأعمال، وسيتم تقسيم الدرجات كما يلي:

الدرجة	الجزء
30 درجة	تقرير نموذج الأعمال
20 درجة	عرض البوربوينت
50 درجة	المجموع

كما سيتم تقييم هذه المخرجات وفق المعايير الآتية:

أولاً: معايير تقييم التقرير المكتوب:

الدرجة	البند
6 درجات	استيفاء عناصر هيكل التقرير الموضحة في التعليمات بداية من صفحة العنوان حتى المراجع.
6 درجات	تضمين جميع مكونات نموذج الأعمال التسعة.
6 درجات	الشرح الوافي لكل مكون منها.
6 درجات	الصياغة اللغوية العربية الصحيحة.
6 درجات	تعاون الفريق في إنجاز التقرير.
30 درجة	المجموع

ثانياً: معايير تقييم عرض البوربوينت:

الدرجة	البند
5 درجات	استيفاء شروط العرض التقديمي الناجح.
3 درجات	التصميم الجذاب للعرض.
6 درجات	استيفاء عناصر ومكونات نموذج الأعمال.
3 درجات	جذب انتباه الحضور وتشويقهم.
3 درجات	الانتهاء بالوقت المحدد.
20 درجة	المجموع

التقييم الذاتي:

قيّم نفسك بناءً على ما تعلمته في هذه الوحدة، اختر من 1-5 في مستوى الإتقان (5 أعلى نقطة، 1 أدنى نقطة).

إعادة التعلم	مستوى الإتقان	العناصر
		أطبق تعليمات تنفيذ المشروع.
		أقيم درجاتي في المشروع.

المصطلحات:

- منظومة ريادة الأعمال: هي الأفراد والمنظمات والجهات المحيطة برائد الأعمال والتي تعين أو تعيق توجه الفرد نحو ريادة الأعمال.
- شركات رأس المال الجريء : هي شركات تقوم بتمويل المشروع بمبدأ المشاركة وليس الإقراض، وبذلك فهي تخاطر بأموالها، وتتوقع من المشاركة عوائد مستقبلية أكبر عند بيع حصصها في الشركة.
- التمويل الجماعي: هي منصات على الانترنت لجمع مبالغ صغيرة من رأس المال من عددٍ كبير من الأفراد لتمويل مشروعٍ تجاري جديد.
- حاضنات الأعمال: هي مؤسسات تهدف إلى توفير احتياجات المشروعات الصغيرة والمتوسطة في أيامها الأولى عن طريق استضافة المشروع في مراحله التأسيسية إلى أن يصل المشروع إلى مرحلة النضج.
- الإبداع: هو "عملية فكرية ذهنية تؤدي إلى إنتاج الحلول، أو الأفكار، أو الطرق العملية والنظرية، التي تكون جديدة وفريدة".
- الاللاقة: هي القدرة على إنتاج عددٍ كبير من الأفكار في فترة زمنية محددة وبطرق مختلفة.
- الاللاقة التعبيرية: هي قدرة الفرد على بناء أكبر عددٍ من الجمل ذات المعانى المختلفة.
- الاللاقة الترابطية: هي القدرة على إكمال العلاقات، أو إيجاد المعنى المعاكس، أو إنتاج أكبر عددٍ ممكّن من المترادات أو المتضادات.
- المرونة: هي القدرة على التكيف السريع مع المواقف، أو المشكلات المستجدة، وهي قدرة الفرد على التفكير في بدائل أخرى متعددة.
- الأصلالة: هي إنتاج شيء مبتكر غير مُقلد.
- العرض التقديمي: هو أسلوب منظم بتصميمٍ جيد، لتقديم وعرض المعلومات والبيانات المتنوعة، والمواد العلمية، وخطط العمل، بطريقة مميزة وجذابة.
- منصات التعلم الإلكتروني هي: بيئات تعليمية تفاعلية متكاملة متعددة المصادر على شبكة الإنترنت لتقديم البرامج التعليمية، في أي وقت وفي أي مكان بشكل متزامن وغير متزامن.
- برامج العرض والتقديم: هي أدوات رقمية تساعد في إعداد وعرض محتوى العرض التقديمي في قالب شرائط، وجرافيك، وكتابة، وصوت، وفيديو، وغيرها.
- العقلية الريادية: هي طريقة التفكير التي تتميز بالإبداع والابتكار والمخاطرة؛ وهي القدرة على تحديد الفرص وتحويلها إلى مشاريع تخلق قيمة للعملاء.
- الاختراع;ا فكرة جديدة لحل مشكلة قائمة وقابلة للإنتاج الصناعي.
- الابتكار: هو عملية تحويل فكرة أو طريقة أو اختراع إلى سلعة أو خدمة تنشئ قيمة للعميل.
- ابتكار المنتج: هو تطوير وإطلاق منتج أو خدمة جديدة تؤثر بشكل مباشر على السوق.
- ابتكار الخدمات: هو تغيير الطريقة التي يتم بها خدمة العملاء لخلق قيمةً للعملاء وإيرادات للشركة.
- ابتكار العمليات: هو تنفيذ طريقة إنتاج أو توصيل جديدة أو مطورة بشكل جوهري.
- ابتكار نموذج الأعمال: هو العملية التي تقوم فيها المنشأة بتعديل طريقة أعمالها ليحدث تغييراً جوهرياً في كيفية تقديم الشركة للقيمة لعملائها.

- الابتكار الاجتماعي: هو تطوير الحلول الجديدة التي تتضمن تغيير المفاهيم أو العمليات أو المنتجات أو التنظيمات، بهدف تحسين معيشة ورفاهية الأفراد والمجتمعات.
- الذكاء الاصطناعي: هو سلوكٌ وخصائص معينة تنسن بها البرامج الحاسوبية، تجعلها تحاكي القدرات الذهنية البشرية وأنماط عملها.
- براءة الاختراع: هي حماية مؤقتة لفكرة جديدة مقبولة ومميزة، لها فائدة مجتمعية وإمكانية التطبيق، وهي تمنع المخترع القوء القانونية لمنع أي شخصٍ من استخدام الاختراع دون إذن أو رخصة من المخترع.
- العلامة التجارية: هي علامة مميزة أو مؤشر يستخدمه فرد أو منظمة أعمال للدلالة على أنَّ السلع أو الخدمات المقدمة للمستهلك التي تظهر عليها هذه العلامة تصدر من مصدرٍ واحد، تميزها عن المنتجات الأخرى.
- حقوق النشر: هي حق قانوني أنشئ وفقاً لقانون البلد الذي يمنح صاحب العمل الأصلي الحق الحصري لاستخدامه وتوزيعه لفترة محدودة.
- الأسرار التجارية: هي معلومات قيمة تجاريًا غير متوفرة في المجال العام وقد تم التوصل إليها بجهود سديدة لحفظها على سريتها.
- نموذج الأعمال: هو "الطريقة التي تستخدماها الشركة لإيجاد القيمة والربح".
- شرائح العملاء: تصف المجموعات المختلفة من الناس أو المنشآت التي تستهدفها المنشأة.
- القيم المقترحة: تصف الفوائد التي يتوقعها العميل؛ فهي حزمة المنتجات والخدمات التي توجد قيمة لشريحة محددة من العملاء.
- القنوات: تصف كيف تواصل المنشأة مع عملائها، ويُقصد بها تحديد كيفية تواصل منشأة من المنشآت مع شرائح عملائها، وكيف تصل لهم لإكسابهم القيم المقترحة.
- العلاقات مع العملاء: تصف أنواع العلاقات التي تبنيها المنشأة مع العملاء.
- مصادر الإيرادات: هي المبالغ المالية التي تولدها المنشأة من شرائح عملائها.
- الموارد الرئيسية: تصف أهم الأصول الالزامية لنجاح نموذج الأعمال التجاري.
- هيكل التكاليف: يصف جميع التكاليف الناشئة من تشغيل نموذج الأعمال؛ وهو المخطط الذي يوضح التكاليف الناتجة عن تشغيل وإدارة المصاروفات.

المراجع:

المراجع العربية:

- الباز، محمد (2019). الدليل الشامل لتحضير نموذج العمل. القاهرة: تشكيل.
- جراهام، دافيز (2019). فن العرض والتقديم. القاهرة: المجموعة العربية للنشر والتدريب.
- خضر، محمد حسام (2020). رائد الأعمال. القاهرة: دار داوين.
- الزعبي، علي (2021) ريادة الأعمال صناعة القرن الحادي والعشرين. العين: دار الكتاب الجامعي.
- سلطان، حكمت رشيد؛ عثمان، محمود (2021) الريادة منظور استراتيжи. عمان: دار الأكاديميون للنشر والتوزيع.
- الشميمري، أحمد (2023). الابتكار: الأساسيات والتطبيقات. الرياض: العبيكان للنشر.
- الشميمري، أحمد؛ المبيريك، وفاء (2020). ريادة الأعمال، ط 2، الرياض: العبيكان للنشر..
- عبدالرزاق، خالد (2018) النشاط التجاري في مكة المكرمة قبل الإسلام. مجلة مداد الآداب. بغداد؛ كلية الآداب. عدد 15. ص 343-372
- العلاق، بشير (2022). أساسيات العرض والتقديم الفعال (مدخل تطبيقي). عمان: دار اليازوري العلمية.
- المبيريك، وفاء (2023). مبادئ ريادة الأعمال. ط 3، الرياض: العبيكان.
- المنظمة العالمية للملكية الفكرية (2020). منهاجية وضع الاستراتيجيات الوطنية للملكية الفكرية. ط 2. جنيف: ويبو.
- منقل، علوية (2021). حديث المصعد مفتاح النجاح في عالم الأعمال، مكتبة الملك فهد الوطنية.
- النسور، بلال؛ الخرابة، عبدالحميد (2021). ريادة الأعمال. عمان: دار المسيرة.
- يوسف، ياسمين (2021). هويتي المتكاملة وعلامتي الشخصية. القاهرة: دار سلام.

المراجع الأجنبية:

- Raphael Amit, and Christoph Zott (2020). Business Model Innovation Strategy: Transformational Concepts and Tools for Entrepreneurial Leaders. New York: John Wiley & Sons.
- Steve, Mariotti. and Caroline, Glackin. (2019). Entrepreneurship: Starting and Operating a Small Business. New York: Pearson Education.
- Tim Stobierski : TYPES OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY TO BE AWARE OF. (2021) Harvard Business Review. (<https://online.hbs.edu/blog/post/types-of-corporate-social-responsibility>)
- Urs Fueglistaller, and Christoph Muller. (2012). Innovation and Entrepreneurship. In Entrepreneurship. pp 131–171



المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني
Technical and Vocational Training Corporation

الإدارة العامة للمناهج

[TVTC.GOV.SA](https://www.tvtc.gov.sa) [TVTCWEB](https://www.facebook.com/TVTCWEB) [TVTC_WEB](https://www.instagram.com/tvtc_web/)