

تم تحميل وعرض المادة من

موقع حلول كتبي

المدرسة اونلاين



موقع

حلول كتبي

<https://hululkitab.co>

\*جميع الحقوق محفوظة للقائمين على العمل\*

للعودة إلى الموقع ابحث في قوقل عن : موقع حلول كتبي

# الوحدة السابعة

## المنشآت الصغيرة

بعد دراستك لهذه الوحدة ستكون قادراً - بإذن الله - على أن:



- ◆ تعرف المنشآت الصغيرة.
- ◆ تحدد السمات الرئيسية للمنشآت الصغيرة.
- ◆ توضح أهداف المنشآت الصغيرة.
- ◆ تميز الخصائص الواجب توفرها في الشخص لينجح في تأسيس منشأة صغيرة.
- ◆ توضح خطوات تأسيس المنشأة الصغيرة.
- ◆ تشرح المعوقات التي تواجه المنشآت الصغيرة.





## تعريف المنشآت الصغيرة:

هي المنشأة التي عادة يمتلكها فرد واحد وتمثل في المحلات الفردية للبيع بالتجزئة، وبعض منشآت الخدمات كمغاسل الملابس ومغاسل السيارات والمكاتب السياحية والمطاعم وبعض معامل الإنتاج وورش الإنتاج والمنشآت الصناعية الصغيرة.

وعلى الرغم من أن المالك الفرد قد يستعين ببعض الأعمال الإدارية، إلا أنه في أغلب المنشآت الصغيرة يتولى المالك نفسه مهمة الإدارة. ويعد المشروع الفردي من الناحية القانونية أبسط أنواع المشروعات، يكون للمالك فيها الحق في الحصول على إيرادات المشروع، كما أنه يكون المسؤول الوحيد عن الوفاء بجميع الالتزامات المتعلقة بمشروعه.

### السمات الرئيسية للمنشآت الصغيرة

- ❖ رأس المال المستثمر فيها يكون صغيراً. ويكون كله أو الجزء الأكبر منه مملوك لصاحب المنشأة.
- ❖ يتولى شخص واحد إدارة المنشأة.
- ❖ عدد العمالة في المنشأة يكون قليل.

## أهداف المنشآت الصغيرة:

هناك عدد من الأهداف لأي مشروع، بغض النظر عن حجم هذا المشروع أو المنشأة، والمنشآت الصغيرة تربطها مجموعة من الأهداف العامة المترابطة والمتكاملة مع بعضها بعضاً والتي منها:

### ١. الخدمة:

حيث يتحتم على أي شخص ينوي إقامة أي منشأة أن يقدم خدمة للمجتمع المحيط بهذه المنشأة، وذلك من خلال إنتاج وتوزيع السلع والخدمات وإشباع حاجات أفراد المجتمع لها.

### ٢. الربحية:

يُعدُّ الربح مكافأة لصاحب المنشأة نتيجة الجهد الذي قام ببذله في خدمة عملائه، وتقديم السلع والخدمات التي يحتاجون إليها، ولذلك كان الهدف الأول هو الخدمة، فبدون رضا العملاء عن السلع أو الخدمات المقدمة فلن تحقق المنشأة أية أرباح، ومن ثمَّ سوف تكون مهددة بالإفلاس. والأرباح تعد حافز لصاحب المنشأة للتوسع وتنمية هذه المنشأة، مما يعني خلق فرص وظيفية جديدة لأفراد المجتمع.

تعددت التعريفات التي تعالج مفهوم المشروعات الصغيرة، واختلفت في كثير من الأحيان من دولة لأخرى، وذلك باختلاف إمكاناتها وقدراتها وظروفها الاقتصادية والاجتماعية ودرجة النمو فيها ومرحلة التطور الذي بلغته، فقد تعد المنشأة الصغيرة في دولة معينة منشأة متوسطة أو كبيرة في دولة أخرى. وهناك عدد من المعايير التي يمكن أن تتحكم في تعريف تلك المنشآت، مثل: عدد العاملين، ورأس مال المنشأة، أو حتى حجم أو قيمة الإنتاج.

فما يقارب عدد المنشآت التجارية المرخص لها من قبل وزارة التجارة أكثر من ٧٠٠,٠٠٠ منشأة تجارية وتمثل المنشآت الصغيرة ما نسبته ٩٥٪ من إجمالي عدد السجلات التجارية.



### ٣. الاستمرارية :

لابد أن يكون من أحد أهم الأهداف التي وضعها مالك المنشأة الصغيرة أن تستمر هذه المنشأة وذلك في حالة نجاحها وتوسعها المستمر، وزيادة معدلات الأرباح، سنة بعد الأخرى، فمن غير المعقول أن تكون المنشأة لها عائد جيد يدر على المالك ويقوم بإنهائها.

### ٤. التوسع والتطوير :

يجب أن يهتم صاحب المنشأة الصغيرة بتوسيع منشأته وتطويرها، وكثير من المنشآت الكبيرة كانت منشأة صغيرة في يوم من الأيام، وقد تبدأ المنشأة بالتوسع تدريجياً من خلال فتح فروع جديدة في بعض أحياء المدينة، وقد يلي ذلك فتح فروع في مدن أخرى، وقد يأخذ التوسع منحى آخر وذلك بزيادة الطاقة الإنتاجية، أو إضافة خدمات جديدة للمستهلكين.

### نشاط:

هات أمثلة لشركات كبيرة كانت في يوم من الأيام عبارة عن مشروع فردي صغير.



### الخصائص الواجب توفرها في الشخص لينجح في تأسيس منشأة صغيرة:

لكي يكون الشخص صاحب منشأة صغيرة خاصة به يستطيع إدارتها بكفاءة فلا بد من أن تتوفر فيه عدد من الخصائص ومنها:

١. القدرة على تحمل الأخطار ومعرفة كيفية حسابها.
٢. القدرة على اتخاذ القرار.
٣. التخطيط للأعمال ودراستها قبل الدخول فيها.
٤. استخدام الوقت بكفاءة.
٥. القدرة على قيادة الناس وتوجيههم.
٦. القدرة على الابتكار والإبداع.
٧. يعتمد على نفسه، ويعتمد عليه الآخرون.
٨. يثق في نفسه وفي قدراته.
٩. قدراته الصحية و البدنية تلائم طبيعة العمل.
١٠. الإصرار والمثابرة نحو بلوغ الهدف.
١١. الرؤية المستقبلية.
١٢. النجاح لديه أهم من الثراء، فالنجاح يجلب الثراء.





## خطوات تأسيس المنشآت الصغيرة:

- (١) البحث عن أفكار وفرص استثمارية للمشروع.
- (٢) التوصل لفكرة محددة للمشروع.
- (٣) إعداد دراسة جدوى للمشروع.
- (٤) إعداد خطة عمل لتنفيذ المشروع.
- (٥) الحصول على التمويل اللازم لا
- (٦) اختيار موقع المشروع.
- (٧) تأسيس المشروع.
- (٨) تشغيل المشروع.
- (٩) المتابعة والتقييم.

ويمكن تلخيص هذه الخطوات في:

### الخطوة الأولى: البحث عن الفرص الاستثمارية والتوصل لفكرة محددة:

عند بداية البحث عن فكرة للمشروع يحتاج الأمر إلى البحث عن الأفكار والفرص الاستثمارية المتاحة، والتي يفضل أن تكون مناسبة لميول وقدرات ومهارات صاحب المشروع ليبدأ إنشاء المشروع بطريقة سليمة، وبعد تشغيل المشروع تحتاج بعض المنشآت أيضاً إلى بحث دائم ومستمر للفرص الاستثمارية، وعادة ما يتم نشر بعض هذه الفرص الاستثمارية في الصحف، كما يمكن التعرف على الفرص الاستثمارية من خلال الغرف التجارية والصناعية.

#### نشاط:

قم بزيارة موقع إحدى الغرف التجارية والصناعية على الإنترنت، وحاول الحصول على عدد من الفرص الاستثمارية المعروضة في الموقع.



### الخطوة الثانية: دراسة الجدوى:

تعرف دراسات الجدوى الاقتصادية بأنها أسلوب علمي لتقدير احتمالات نجاح أو فشل مشروع معين أو فكرة استثمارية قبل التنفيذ الفعلي، وذلك في ضوء قدرة المنشأة وإمكانياتها. وفي المنشآت الصغيرة يجب أن يقوم المالك بإجراء هذه الدراسة قبل المخاطرة بالدخول في فرصة استثمارية قد لا يحمدها، وتقوم عادة بعض الجهات الخاصة بإجراء دراسات الجدوى الاقتصادية ( ويجب اختيار جهة تعتمد على النواحي العلمية والميدانية، وتكون ذات خبرة وسمعة طيبة في هذا المجال ).

#### ١. أهمية دراسات الجدوى الاقتصادية وأهدافها:

- (١) تساعد دراسة الجدوى الاقتصادية في التوظيف الأمثل للموارد المتاحة في المنشأة.
- (٢) توضح دراسة الجدوى الاقتصادية العوائد المتوقعة مقارنة بالتكاليف المتوقعة من الاستثمار طوال العمر الافتراضي للمشروع.
- (٣) تلزم بعض الجهات الممولة مثل البنوك التجارية والصناديق الحكومية، وبعض الشركات الكبرى المانحة لصغار المستثمرين تقديم دراسة جدوى اقتصادية للمشروع المزمع إنشاؤه قبل تقديم القروض أو المنح لصاحب المشروع.



٤) تساعد الدراسة على تقديم البدائل المتاحة، وعمل المقارنات بينها، وتساهم في الوصول للبدائل الأمثل من بين تلك البدائل.

٥) تعطي دراسة الجدوى الاقتصادية صورة واضحة عن عدة جوانب تتعلق بالمشروع مثل: العرض والطلب، والإنتاج والمنافسة، والتوزيع، والأسعار.

## ٢. مراحل دراسات الجدوى الاقتصادية :

١) فكرة المشروع: حيث يتم التعرف على الفكرة التي ينوي مالك المنشأة تنفيذها.

٢) تعريف عام بالمشروع: يتم فيه تعريف بالمشروع ومقوماته، وماهية المنتجات المزمع تصنيعها أو تسويقها.

٣) دراسة الجدوى المبدئية: حيث يتم تحديد مدى إمكانية تنفيذ الفكرة من الناحية النظامية ومدى توافقها مع اللوائح والأنظمة، وكذلك مدى إمكانية توافقها مع الإمكانيات التي سيوفرها مالك المنشأة، وهذا قبل أن يتم إجراء الدراسة الموسعة والتي تحتاج إلى جهد ووقت طويلين كما تحتاج إلى تكاليف باهظة، يمكن أن يتم توفيرها من خلال الدراسة المبدئية.

٤) دراسة الجدوى التفصيلية: ويتم البدء فيها بعد ظهور علامات مشجعة من خلال الدراسة المبدئية، وتتناول هذه المرحلة أربع جوانب: قانونية - سوقية - فنية - مالية.

٥) تقييم المشروعات والاختيار من بينها: حيث يتم عمل مقارنات بين الفرص أو البدائل التي تم التوصل إليها من خلال الدراسة المستفيضة التي سبقت هذه الخطوة.

٦) تنفيذ المشروع: حيث يتم إقامة المشروع والبدء في عمل العقود والإجراءات النظامية اللازمة، وإقامة المنشآت اللازمة، وشراء الأدوات والآلات التي يحتاجها المشروع.

## الخطوة الثالثة : إعداد خطة عمل لتنفيذ المشروع :

إن خطة العمل هي عبارة عن مستند مكتوب ( ويحتوي على جداول ورسوم بيانية ) توضح بالتفصيل المشروع المقترح، كما تبين الرغبات المتوقعة، والنتائج المحتملة من هذا المشروع. ويمكننا أن نقول أنها خريطة توضح الطريق لصاحب المشروع، وعادة ما يحتاج صاحب المشروع إلى إعداد مثل هذه الخطط لتقديمها لمصدر التمويل الذي سيمده بالمال اللازم لإنشاء المشروع ( قد يكون بنك تجاري أو أحد صناديق التنمية الحكومية أو أي جهة داعمة لمثل هذه المشروعات الصغيرة ).

## ويفيد وضع خطة للمنشأة قبل تأسيسها في أن يجيب مالكاها على الأسئلة الآتية :

١) ما الذي أرغب في أن أحققه (ماذا أريد؟)

٢) كيف أصل إلى ما أريد؟

٣) ما المشاكل التي ستواجهني في الطريق؟ وهل هناك فرص قد أجدها أمامي؟

٤) كيف يمكنني التعامل مع هذه المشاكل؟ وكيف يمكن أن أستفيد من تلك الفرص؟



## مزاياء إعداد خطة للمنشأة:

- إعداد خطة للمنشأة الجديدة أو المشروع الجديد قد يحتاج إلى الاستعانة بمكاتب خاصة لهذا العمل والذي قد يكون سبباً في نجاح المنشأة، بدلاً من الاعتماد على الآراء الشخصية لصاحب المنشأة التي لا تعتمد على المعرفة واستخدام الأساليب العلمية الصحيحة، ويمكن أن نحدد بعض المزايا لوضع خطة للمشروع ومنها:
- (1) أن الوقت والمجهود المبذول في وضع هذه الخطة يعطي صاحب المشروع إحساس بالمشروع وأهميته، ويجعله يعيش ذلك المشروع قبل تأسيسه مما يعطي له دافع للنجاح وتحقيق الأهداف التي ينوي الوصول إليها.
  - (2) يستفيد صاحب المنشأة من الدراسات التي ستجرى من خلال الخطة الموضوعية، وذلك كون أن من يقوم بهذه الدراسات من ذوي الخبرة والدراية، مما يفيد صاحب المنشأة الجديد قليل الخبرة.
  - (3) تعطي خطة المنشأة لصاحب المشروع فكرة كاملة عن مشروعه، وتساعد على تطوير ما تحتويه هذه الخطة، وتحفزه على الابتكار الذي يساعد على نجاح المنشأة.
  - (4) وضع خطة للمشروع يجعل صاحب المنشأة ملزماً بتحقيق الأهداف الموضوعية في تلك الخطة ويجعله يراقب مسار الخطة ويتأكد كل فترة من مدى الإنجاز الذي تحقق من الخطة.

## محتويات الخطة العامة للمشروع:

- (1) **ملخص للمشروع:** وهو عرض مختصر عن المنشأة يبين الملامح الأساسية للمنشأة، ويكون من خلال الإجابة عن الأسئلة الآتية:
  - ما هي المنشأة؟ وما هو نشاطها؟
  - لماذا تم اختيار هذا النشاط بالذات؟
  - كيف سيتم العمل في المنشأة؟
  - أين يقع مكان المنشأة؟
- (2) **وصف عام للمشروع:** يتم وصف دقيق ومفصل للمشروع، تاريخه، ونشاطه، المنتج أو الخدمة التي ستقدمها هذه المنشأة، كما يتم توضيح مفصل لأهداف المشروع، وقد يتم تحديد موقع المنشأة وتحديد المبررات التي دعت لاختيار هذا الموقع من خلال دراسة الجدوى الاقتصادية التي تم عملها.
- (3) **معلومات تسويقية عن المنشأة:** ويتناول عدد من النواحي مثل: من هم العملاء المستهدفون للمنشأة؟ من هم المنافسون؟ ما هي الحصة المتوقعة التي ستحظى بها المنشأة من السوق؟ وغيرها من المعلومات التي تخص التسويق.
- (4) **الإدارة:** ويتم من خلال هذه النقطة تحديد من سيدير المنشأة، وكيف سيكون الهيكل التنظيمي للمنشأة، وقد يتناول الشكل القانوني للمنشأة.
- (5) **تخطيط طرق التمويل وقنواته:** حيث يتم تحديد جهات التمويل للمنشأة، وتقدير الميزانية التي تحتاجها المنشأة، كما يتم تحديد الإيرادات المتوقعة للمنشأة في حال تشغيلها.
- (6) **الملاحق:** ويتضمن عدد من المعلومات التي لم يتم ذكرها في البنود السابقة.



## الخطوة الرابعة : اختيار موقع المنشأة وأهميته :

هناك العديد من الجوانب المهمة التي يجب مراعاتها عند قيامنا بإنشاء مشروع من المشاريع، مثل فكرة المشروع، مصادر التمويل، التسويق، الإدارة، موقع المنشأة، وجميع هذه الجوانب مهمة جداً لنجاح المنشأة أو فشلها. وسنسلط الضوء على أحد هذه الجوانب نظراً لكونه سبباً مهماً لنجاح المنشآت أو فشلها، وهذا الجانب هو موقع المنشأة، فاختيارنا لموقع محل تجاري لبيع الزهور لا بد وأن يختلف عند اختيارنا لموقع محل تجاري لبيع قطع غيار السيارات مثلاً، وكذلك اختيارنا لموقع مشروع تجاري لبيع المواد الغذائية يختلف إذا ما كان في وسط حي سكني مكتظ بالسكان، وبين اختيار ذلك المحل في منطقة سكنية جديدة لا يقطنها عدد كبير من الناس، كما أن اختيار الموقع على شارع رئيس يختلف عن اختياره في أحد الشوارع الفرعية.

### بعض الاعتبارات التي يجب مراعاتها عند اختيار موقع المنشأة أو المشروع التجاري المزمع إنشاؤه:

(١) **القرب من الأسواق:** ويقصد به أن يكون النشاط الذي تقوم به المنشأة قريب من المستهلكين المرتقبين للسلع أو الخدمات التي ستسوقها المنشأة.

(٢) **سهولة الحصول على المواد الأولية اللازمة:** أحياناً قد يحكم موقع المنشأة سهولة نقل المواد الأولية التي تحتاجها المنشأة وخاصة في المنشآت الصناعية.

✓ مثال: اختيار موقع إحدى ورش الألمنيوم بجوار محلات الجملة التي تزود الورشة بما تحتاجه بسرعة وسهولة.

✓ هات مثالاً من عندك.

(٣) **الحاجة للأيدي العاملة:** من المهم جداً أن يقوم صاحب المنشأة بالتأكد من توفر الأيدي العاملة التي يحتاجها (خاصة إذا كان النشاط يحتاج إلى أيدي عاملة مدربة ذات مواصفات معينة لا يمكن الحصول عليها في أي مكان).

✓ مثال: من المهم أن يتأكد الشخص الذي سينشئ مؤسسة للمقاولات من توفر ما يحتاجه من الأيدي

العاملة المدربة للقيام بأعمال البناء والتعميرات الكهربائية والصحية وأعمال الطلاء وغيرها من الأعمال التي تحتاجها المؤسسة للقيام بالعمل بالشكل المطلوب.

✓ هات مثالاً من عندك.

(٤) **دراسة القوانين والأنظمة المحلية:** قد يقوم صاحب المنشأة بالحصول على موقع مناسب، وبعد الانتهاء من إعداده، وعند إجراء المعاملات النظامية للحصول على رخصة المحل يُفاجئ بأن النشاط الذي سيقوم به يمنع منح التصاريح في المنطقة التي اختارها لمنشأته.

✓ مثال: قد يقوم صاحب المنشأة باستئجار موقع لافتتاح محل لتوزيع وبيع الغاز، ثم يُفاجئ بعدم منحه

رخصة للمشروع بسبب أن الموقع قريب من مدرسة أو منشأة يمنع فتح مثل هذه المحلات بقربها.

✓ هات مثالاً من عندك.

(٥) **المنافسة:** قد يكون من الأفضل أحياناً اختيار موقع المنشأة بجوار مجموعة من المحلات التي تقوم على نفس النشاط.



✓ مثال: يحرص أصحاب محلات المفروشات مثلاً أن تكون محلاتهم متجاورة بحيث ينجذب إليهم أكبر عدد من المشتريين.

✓ هات مثالاً من عندك.

وفي بعض الأحيان يحتاج الأمر لأن نختار موقعاً بعيداً عن المنافسين، حتى يمكن أن نستحوذ على أكبر عدد من المستهلكين في محيط هذا الموقع.

✓ مثال: قد يكون من الأفضل لأحد محلات غسيل الملابس أو التموينات مثلاً أن يكون موقعه في منطقة لا يوجد بها محل يزاوئ نفس النشاط.

✓ هات مثالاً من عندك.

٦) توافق النشاط مع قيم وتقاليده وعادات المجتمع المحيط بالمنشأة: من المهم جداً أن يكون هناك انسجاماً

ما بين النشاط الذي تقوم عليه المنشأة وبين قيم وتقاليده وعادات المجتمع المحيط بموقع المنشأة، وقد يتعدى ذلك إلى التصميم الخارجي للموقع والترتيب الداخلي والديكورات والأثاث والأدوات المستخدمة.

✓ مثال: عدم فتح ملحمة تباع لحوم الأبقار في محيط مجتمع يفضل لحوم الأغنام، أو تباع لحوم الإبل في مجتمع يفضل لحوم الأبقار، أو محل لبيع منتجات مخفضة في محيط مجتمع تنتشر فيه المباهاة والتفاخر.

✓ هات مثالاً من عندك.

٧) سهولة الوصول للموقع: من المهم جداً أن يكون الموقع المختار للمنشأة سهل الوصول إليه، وذلك

من خلال وجود الموقع في أحد الشوارع العامة والمعروفة ذات السمعة الجيدة، وكذلك توفر المواقف المناسبة للسيارات، وتوفير السلالم أو المصاعد للوصول لمحل أو مكاتب المنشأة إن كانت في داخل أحد الأبنية التجارية.

✓ مثال: استئجار موقع للمشروع في مدخل سوق تجاري سيكون أفضل من استئجار محل في أحد الممرات الداخلية للسوق.

✓ هات مثالاً من عندك.

٨) توفر الخدمات العامة: من الضروري جداً عند اختيار موقع المنشأة التأكد من توفر الخدمات العامة

خاصة التي تحتاج إليها المنشأة بشكل مستمر كخطوط الهاتف، وشبكة المياه، وخدمات النظافة خصوصاً لبعض الأنشطة التجارية أو الصناعية التي ينتج عنها مخلفات ونفايات تحتاج إلى نظافة مستمرة أولاً بأول).

✓ مثال: إذا كان نشاط المنشأة في مجال السياحة والطيران، فمن الخدمات الرئيسة الواجب توافرها في الموقع خطوط هاتفية متعددة للقيام بأداء العمل على أتم وجه.

✓ هات مثالاً من عندك.

اختر لكل نشاط تجاري من الأنشطة الآتية الموقع المناسب له:

الموقع المناسب للمنشأة	نشاط المنشأة
<input type="checkbox"/> وسط حي سكني	<input type="checkbox"/> محلات طباعة وتصوير المستندات
<input type="checkbox"/> بجوار إحدى الجامعات	<input type="checkbox"/> محل لبيع المواد الغذائية
<input type="checkbox"/> أحد المطارات	<input type="checkbox"/> مغسلة ملابس
<input type="checkbox"/> مخطط سكني في طور البنيان	<input type="checkbox"/> مكتب لتأجير السيارات
<input type="checkbox"/> جوار سكن الطلاب لإحدى الجامعات	<input type="checkbox"/> محل لبيع مواد البناء





## معوقات تواجه المنشآت الصغيرة:

من المعوقات التي تواجه المنشآت الصغيرة:

### ١. عدم كفاءة الإدارة:

حيث يتسرع مالك المنشأة في اتخاذ كثير من القرارات الحساسة والتي لا يدرك عواقبها، وعدم القدرة على اتخاذ القرار الصحيح ( مثل شراء بعض الآلات اللازمة لمشروعه بطريقة متسرعة وعشوائية دون المعرفة بالخصائص الفنية لتلك الآلات ).

### ٢. نقص الخبرة عند مالك المشروع:

عندما يقوم مالك المنشأة بإدارة منشأته، يستلزم ذلك معرفته بالعديد من المهارات اللازمة من تخطيط ومتابعة، وإجراء بعض الدراسات اللازمة، وتجميع المعلومات والبيانات، وهذه المهارات المتعددة قد لا تجتمع في بعض أصحاب المنشآت الصغيرة.

### ٣. الافتقار إلى التخطيط الاستراتيجي:

التخطيط الاستراتيجي يعني أن يقوم مالك المنشأة بوضع خطة شاملة وبعيدة المدى للمنشأة، وهذا ما يفقده أو يهمله كثير من أصحاب المنشآت الصغيرة، لاعتقادهم بعدم أهميته للمنشآت الصغيرة.

### ٤. النمو غير المسيطر عليه:

على الرغم من أن النمو والتوسع من أهداف المنشآت الصغيرة إلا أنه أحياناً يكون سبباً في فشل تلك المنشآت بسبب عدم التخطيط الجيد لهذا التوسع، فعندما يزداد حجم العمل فهذا مؤشر جيد، ولكنه يحتاج في الوقت نفسه لتوفير المزيد من الأيدي العاملة، ويحتاج إلى متابعة ورقابة أكثر مما كانت عليه من قبل لمواجهة المشاكل أولاً بأول.

### ٥. الموقع غير ملائم:

يُعدُّ اختيار موقع المشروع أو المنشأة من العوامل المهمة والحساسة لنجاح المشروع، فاختيار الموقع لا يتوقف على توفر أول مكان يجده المالك، بل يحتاج إلى دراسة متأنية، تعتمد على عدد من العوامل المهمة، وحسب النشاط الذي تقوم به المنشأة.

قد لا يكون موقع المنشأة مهماً بشكل كبير في بعض الحالات، مثل أن تكون المنشأة من المنشآت التي تقدم خدمة مميزة، أو تبيع سلعة لا تتوفر عند غيرها.

( إذا أردت فتح محل لبيع مواد البناء هل تقوم باختيار موقع المحل في إحدى المناطق العمرانية الجديدة أو تختاره في منطقة سكنية اكتملت فيها معظم المباني السكنية؟ )



### هل تتوافر فيك الخصائص التي تؤهلك لتكون صاحب منشأة صغيرة؟

قم بإجراء هذا التحليل لتكتشف ذلك:

قم بالإجابة عن الأسئلة الآتية بـ (نعم) أو لا ( كلما كنت صريحاً في الإجابة كلما كانت النتيجة أدق ).

م	السؤال	نعم	لا
١	هل تستطيع أن تبدأ مشروع وتستمر معه وتستكملة بالرغم من وجود تحديات مستمرة؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
٢	هل تتمسك بقراراتك التي تتخذها بالرغم مما قد يظهر من تهديدات وتحديات لهذا القرار؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
٣	هل تحب أن تكون مسؤولاً وتحمل المسؤولية؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
٤	هل يثق فيك زملاؤك ويحترمونك دائماً؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
٥	هل صحتك جيدة؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
٦	هل لديك رغبة في العمل لمدة طويلة مع عدم حصولك على العائد المناسب على الأقل في المرحلة الأولى؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
٧	هل تحب الالتقاء بالناس والتعامل معهم؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
٨	هل تستطيع التفاعل والاتصال بالناس جيداً؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
٩	هل يفهم الآخرون ما تقوله وما تطرحه من مفاهيم وأفكار دائماً؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
١٠	هل لديك خبرة واسعة بمجال العمل الذي تعمل فيه؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
١١	هل لديك معرفة بأهم الأساليب والقوائم المالية الواجب الاحتفاظ بها لتشغيل المشاريع؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
١٢	هل تستطيع إيجاد حاجة لمنتجات أو خدمات في المنطقة التي ستشغى فيها المشروع؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
١٣	هل لديك المهارات اللازمة لتسويق منتجات أو خدمات ممكن أن تكون نشاطاً لك؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
١٤	هل يمكنك أن تقوم بمجابهة المنشآت المنافسة بالتميز المستمر لما تقدمه من سلع وخدمات؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
١٥	هل في ذهنك موقع متميز يمكن أن تفتح فيه مشروعك؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
١٦	هل لديك التمويل اللازم لإنشاء منشأتك، أو مهول خارجي يدعمك في مشروعك؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
١٧	هل لديك المال الكافي للإنفاق على المشروع خلال سنته الأولى على الأقل؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
١٨	هل لديك فكرة عن المكان الذي ستقوم بجلب ما ستقوم بتسويقه في منشأتك منه؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
١٩	هل تعرف أفراداً تستطيع إقناعهم بالعمل معك على شرط أن يكون لديهم مهارات لا تتوفر لديك؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
٢٠	هل فعلاً تحب أن تبدأ هذا المشروع وتفضل ذلك على أي شيء آخر؟	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

قم بإعطاء كل إجابة بـ (نعم) درجة واحدة، ثم قم بجمعها.

■ إذا حصلت على درجة مرتفعة فإنك يمكن أن تكون الشخص المناسب لإنشاء مشروعك الصغير.

■ إذا كانت الدرجات منخفضة فإنك بحاجة إلى مزيد من تطوير الذات وتنمية القدرات كي تتمكن من افتتاح مشروعك بنجاح، وقد ترى أن من الأفضل أن تعمل في وظيفة يمكنك من خلالها أن تكتسب بمشيئة الله الكثير من الخبرات التي تمكنك فيما بعد من فتح مشروعك الخاص.



أجب عن الأسئلة الآتية:

١. ضع علامة (✓) أمام العبارة الصحيحة وعلامة (X) أمام العبارة غير الصحيحة لما يأتي:

- (X) ١) نظراً لصغر حجم المنشآت الصغيرة، فإنها لا تحتاج إلى عمل دراسات جدوى عند إنشائها.
- (X) ٢) تحتاج المنشآت الصغيرة لعدد كبير من الأشخاص للقيام بإدارتها.
- (✓) ٣) من المهم عند اختيار موقع المنشأة دراسة القوانين والأنظمة المحلية.
- (✓) ٤) قد تعد المنشأة الصغيرة في دولة معينة، منشأة متوسطة أو كبيرة في دولة أخرى.
- (X) ٥) لا تحتاج المنشآت الصغيرة إلى وضع خطط إستراتيجية كما هو الحال في المنشآت الكبيرة.

٢. اكتب تعريفاً عاماً للمنشآت الصغيرة، مع ضرب أمثلة على بعض تلك المنشآت.

هي المنشأة التي عادة يمتلكها فرد واحد وتتمثل في المحلات الفردية للبيع بالتجزئة، وبعض منشآت الخدمات كمغاسل الملابس ومغاسل السيارات والمكاتب السياحية والمطاعم وبعض معامل الإنتاج وورش الإنتاج والمنشآت الصناعية الصغيرة. وعلى الرغم من أن المالك الفرد قد يستعين ببعض لأعمال الإدارة، إلا أنه في أغلب المنشآت الصغيرة يتولى المالك نفسه مهمة الإدارة. ويعد المشروع الفردي من الناحية القانونية أبسط أنواع المشروعات، يكون للمالك فيها الحق في الحصول على إيرادات المشروع، كما أنه يكون المسؤول الوحيد عن الوفاء بجميع الالتزامات المتعلقة بمشروعه.

### السمات الرئيسية للمنشآت الصغيرة

- رأس المال المستثمر فيها يكون صغيراً. ويكون كله أو الجزء الأكبر منه مملوك لصاحب المنشأة.
- يتولى شخص واحد إدارة المنشأة.
- عدد العمالة في المنشأة يكون قليل.

٣. اختر الموقع المناسب لكل نشاط من الأنشطة الآتية:

الموقع المناسب	النشاط
حي سكني - مستشفيات	١) محل لبيع الهدايا والزهور
الاحياء السكنية - المدينة الصناعية	٢) مؤسسة لنقل وتوزيع مياه الشرب
شاليهات ومنتجعات بحرية وشواطئ	٣) محل لبيع مستلزمات البحر وصيد الأسماك
المدارس - سكن جامعي	٤) محل لبيع العصيرات والوجبات الخفيفة



تأسيس المشروع، البحث عن أفكار وفرص استثمارية، تشغيل المشروع، إعداد دراسة جدوى المشروع، التوصل لفكرة محددة، الحصول على التمويل اللازم للمشروع، المتابعة والتقييم، إعداد خطة عمل لتنفيذ المشروع.

- (١) البحث عن أفكار وفرص استثمارية للمشروع. (٥) الحصول على التمويل اللازم للمشروع.  
 (٢) التوصل لفكرة محددة للمشروع. (٦) اختيار موقع المشروع.  
 (٣) إعداد دراسة جدوى للمشروع. (٧) تأسيس المشروع.  
 (٤) إعداد خطة عمل لتنفيذ المشروع. (٨) تشغيل المشروع.  
 ويمكن تلخيص هذه الخطوات في: (٩) المتابعة والتقييم.

٥. ربط كل عبارة في القائمة الأولى بما يناسبها من القائمة الثانية:

٢	النمو غير المسيطر عليه	١	أهمية دراسة الجدوى الاقتصادية
٥	القدرة على الابتكار والإبداع	٢	معوقات تواجه المنشآت الصغيرة
٤	وصف عام للمشروع	٣	أهداف المنشآت الصغيرة
١	تساعد في التوظيف الأمثل للموارد المتاحة	٤	محتويات الخطة العامة للمشروع
٣	التوسع والتطوير	٥	خصائص تتوفر في صاحب المنشأة الصغيرة

٦. اكتب عن أحد الموضوعات الآتية:

- أهداف المنشآت الصغيرة.
- اختيار موقع المنشأة وأهميته.
- الخصائص الواجب توافرها في صاحب المنشأة الصغيرة.

## أهداف المنشآت الصغيرة

### ١- الخدمة:

حيث يتحتم على أي شخص ينوي إقامة أي منشأة أن يقدم خدمة للمجتمع المحيط بهذه المنشأة. وذلك خلال إنتاج وتوزيع السلع والخدمات وإشباع حاجات أفراد المجتمع لها.

### ٢- الربحية:

يُعدُّ الربح مكافأة لصاحب المنشأة نتيجة الجهد الذي قام ببذله في خدمة عملائه، وتقديم السلع والخدمات التي يحتاجون إليها. ولذلك كان الهدف الأول هو الخدمة، فبدون رضا العملاء عن السلع أو الخدمات المقدمة فلن ته المنشأة أية أرباح، ومن ثمَّ سوف تكون مهددة بالإفلاس.

### ٣- الاستمرارية:

لا بد أن يكون من أحد أهم الأهداف التي وضعها مالك المنشأة الصغيرة أن تستمر هذه المنشأة وذلك حالة نجاحها وتوسعها المستمر، وزيادة معدلات الأرباح، سنة بعد الأخرى، فمن غير المعقول أن تكون المنشأة لها عائد جيد يدر على المالك ويقوم بإنهائها.

### ٤- التوسع والتطوير:

يجب أن يهتم صاحب المنشأة الصغيرة بتوسيع منشأته وتطويرها، وكثير من المنشآت الكبيرة كانت منذ صغيرة في يوم من الأيام، وقد تبدأ المنشأة بالتوسع تدريجياً من خلال فتح فروع جديدة في بعض أحياء المدينة وقد يلي ذلك فتح فروع في مدن أخرى، وقد يأخذ التوسع منحى آخر وذلك بزيادة الطاقة الإنتاجية، أو إض خدمات جديدة للمستهلكين.



# الفهرس

الصفحة	الموضوع
٤	المقدمة
٥	الوحدة الأولى: أساسيات الإدارة
٧	تعريف الإدارة
٨	أهمية الإدارة
٩	خصائص الإدارة
١١	أهداف الإدارة
١٢	مجالات الإدارة
١٦	عناصر العملية الإدارية
٢١	الوحدة الثانية: التخطيط
٢٣	تعريف التخطيط
٢٣	فوائد التخطيط
٢٤	خصائص التخطيط
٢٥	أنواع التخطيط
٢٨	عناصر التخطيط
٣١	خطوات التخطيط
٣٤	صفات التخطيط الفعال
٣٥	معوقات التخطيط
٣٧	دور التخطيط في الحياة
٣٩	أبرز أجهزة التخطيط في المملكة
٤١	الوحدة الثالثة: التنظيم
٤٣	تعريف التنظيم
٤٤	أنواع التنظيم
٤٦	مبادئ التنظيم
٥١	خصائص التنظيم الجيد
٥١	التصميم التنظيمي للمنشآت
٥٢	الهيكل التنظيمي
٥٧	أشكال الخريطة التنظيمية
٥٩	الدليل التنظيمي
٦١	الوحدة الرابعة: الإشراف الإداري والقيادة (التوجيه)
٦٣	تعريف الإشراف الإداري
٦٣	أهمية الإشراف الإداري





الصفحة	الموضوع
٦٣	أدوات الإشراف الإداري
٦٤	التوجيه
٦٧	الحفز
٦٩	التدريب
٧٠	القيادة
٨١	<b>الوحدة الخامسة : الرقابة</b>
٨٢	تعريف الرقابة
٨٣	أهمية الرقابة
٨٤	مبادئ الرقابة
٨٥	أنواع الرقابة حسب موقعها من الأداء
٨٦	خطوات الرقابة
٩٠	طرق الرقابة
٩١	الرقابة الإدارية في الإسلام
٩٢	أهم الأجهزة الرقابية في المملكة
٩٧	<b>الوحدة السادسة : الاتصال الإداري</b>
٩٨	تعريف الاتصال الإداري
٩٩	أهمية الاتصال الإداري
٩٩	عناصر الاتصال الإداري
١٠١	أهداف الاتصال الإداري
١٠٢	أنواع الاتصال الإداري
١٠٤	وسائل الاتصال الإداري
١٠٧	مبادئ الاتصال الإداري
١٠٩	معوقات الاتصال الإداري
١١٣	<b>الوحدة السابعة : المنشآت الصغيرة</b>
١١٤	تعريف المنشآت الصغيرة
١١٤	أهداف المنشآت الصغيرة
١١٥	الخصائص الواجب توفرها في الشخص لينجح في تأسيس منشأة صغيرة
١١٦	خطوات تأسيس المنشأة الصغيرة
١٢١	معوقات تواجه المنشآت الصغيرة



موقع واجباتي