

# الناشر الصغير

## YOUNG ENTREPRENEUR

إشراف  
أ.د. أحمد بن عبدالرحمن الشميسي  
أستاذ التسويق وريادة الأعمال



الطبعة الأولى  
٢٠١٥ - هـ ١٤٣٦



# التاجر الصغير

YOUNG ENTREPRENEUR

إشراف  
أ.د. أحمد بن عبد الرحمن الشميمري  
أستاذ التسويق وريادة الأعمال

ح

أحمد بن عبد الرحمن الشميمري، هـ١٤٢٥

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

الشميمري، احمد عبد الرحمن

التاجر الصغير / احمد عبد الرحمن الشميمري.

بريدة، هـ١٤٢٥

ص: ٣٩٦

ردمك: ٩٧٨-٦٠٣-٠١-٥٨٤٨-٥

١- إدارة المشروعات أ. العنوان

هـ١٤٢٥/٧٢٥٩

٦٥٨، ٠٢٢ ديوبي

رقم الایداع: هـ١٤٢٥/٧٢٥٩

ردمك: ٩٧٨-٦٠٣-٠١-٥٨٤٨-٥





# الشّباب المُخْبِرُ YOUNG ENTREPRENEUR



# المحتويات

- الوحدة الأولى: ما هو المشروع التجاري؟
- الوحدة الثانية: أمثلة لمشاريع تجارية
- الوحدة الثالثة: من هورائد الاعمال؟
- الوحدة الرابعة: الاختراع والابتكار والملكية الفكرية

الفصل الأول:  
أسسیات إنشاء المشروع

- الوحدة الأولى: التخطيط.
- الوحدة الثانية: التنظيم.
- الوحدة الثالثة: بناء فريق العمل.

الفصل الثاني:  
وظائف إدارة المشروع

- الوحدة الأولى: التسويق.
- الوحدة الثانية: تمويل المشروع
- الوحدة الثالثة: حساب التكاليف.
- الوحدة الرابعة: مسک الدفاتر المحاسبية.

الفصل الثالث:  
وظائف إدارة المشروع

# المحتويات

- ٢٠      ■ **الوحدة الأولى:** الإبداع وتحويل الأفكار
- ٢١      ■ **الوحدة الثانية:** تحويل الفكرة إلى فرصة
- ٢٢      ■ **الوحدة الثالثة:** التعرف على السوق.
- ٢٣      ■ **الوحدة الرابعة:** الاستعداد للعمل التجاري.

الفصل الرابع:  
الأفكار إلى فرص وتحول  
فرصه المرض وتحول  
الأفكار إلى مشروعات

- ١١      ■ **الوحدة الأولى:** ما هي الخيارات أمام التاجر الصغير؟
- ١١      ■ **الوحدة الثانية:** خيار العمل من المنزل
- ١١      ■ **الوحدة الثالثة:** من أين أحصل على المعلومات؟
- ١١      ■ **الوحدة الرابعة:** الجهات الداعمة لرواد الأعمال

الفصل الخامس:  
خيارات إنشاء المشروع التجاري

- ١١      ■ **الوحدة الأولى:** ما هي خطة العمل؟
- ١١      ■ **الوحدة الثانية:** مكونات خطة العمل
- ١١      ■ **الوحدة الثالثة:** خطوات إعداد خطة العمل

الفصل السادس:  
خططة العمل

- ١١      ■ **الوحدة الأولى:** موقع المشروع
- ١١      ■ **الوحدة الثانية:** إجراءات التأسيس
- ١١      ■ **الوحدة الثالثة:** وضع خطة التنفيذ
- ١١      ■ **الوحدة الرابعة:** مراجعة ومتابعة المشروع

الفصل السابع:  
إعداد لبدء المشروع

INTRODUCTION



# مُقَدَّمة

**introduction**

## مُقدمةٌ



بالكلية فسيساعدك في أن ترى بوضوح كيف يمكن تطبيق النظريات عملياً، كما يمكنك تحديد أي التخصصات ستختارها لدراستها بشكل معمق، وأيضاً أي الصناعات وال مجالات التي ترغب في العمل فيها بعد التخرج.

وعندما تكون تاجراً صغيراً فستلاحظ اختلافاً كبيراً في سلوكك الشرائي والإدخاري. فستتعلم تحديد أوجه الإنفاق وتعلم القرارات السليمة في ذلك الإنفاق. وسيترتب على وجود مشروعك الخاص بك وأنت في تلك السن الصغيرة أن يتتوفر لديك أموالاً ومصدراً للرزق خاص بك وربما لأول مرة في حياتك. مع إمكانية إنفاقها على ما تريده وترغبه، مع الإحساس

عندما تبدأ مشروعأً صغيراً وأنت في مرحلة الدراسة المتوسطة أو الثانوية فأنت شخص مختلف عن الآخرين وستكتسب فوائد كثيرة لا تقتصر على المال وحده بل تمتد لتشمل مكتسبات عديدة. فأنت ستسفيد من التعرف على العديد من الأفراد وبناء علاقات معهم. إذ يترتب على إنشاء مشروعك الصغير وتسويقه وانتماشك إلى عالم الأعمال بناء وتطوير شبكة من الاتصالات المفيدة والتي من الممكن أن تساعدك في حياتك مستقبلاً. كما سيؤدي إنشاؤك لمشروع صغير وأنت في المدرسة إلى إرتقاء في قيمتك الذاتية ومكانتك بين زملائك ومدرسيك. إضافة إلى ذلك فستكتسب مزيداً من المعارف والخبرات التي لا يمكن أن تجدها في الكتب والمناهج الدراسية. فإذا كان المشروع تتضمن مزيجاً من المعارف من كل فروع علم إدارة الأعمال مثل التسويق، والإدارة، والمحاسبة، وقيادة فريق العمل، وبالتالي فكونك حصلت فعلاً على تلك المعارف قبل التحاقك

الثانوية أو قبل التخرج من الجامعة.

**ومن** ناحية أخرى فإن إحتمالات أن تصبح من أصحاب الملايين واردة وممكنة خاصة إذا علمت بأن ثلث أصحاب الملايين على مستوى العالم كانوا في الأصل أصحاب مشاريع صغيرة وهم في مثل سنك. فإذا كنت ترغب في المال فأمامك إنشاء وإنجاح مشروعك الصغير. فهو لن يوفر لك فقط دخلاً وراتباً شهرياً، بل إنه أيضاً سيديرك عليك أموالاً كبيرة في حالة نجاحه ورغبتك في بيعه مستقبلاً.

فمثلاً مايكل فيرديك Michael Fydrk أحد أصحاب المشاريع الناجحة

عرضت MyDesktop.com

عليه فرصة بيع شركته مقابل مليون دولار وهو لم يتجاوز سن السادسة عشر من عمره.

**وتذكر** أن بدء مشروع صغير مفيد حتى لفشل، فإذا كانأسوء ما ستواجه في حالة فشل مشروعك هو أن تتوجه إلى سوق العمل بعد انتهاء

بقيمة وأهمية ذلك المال الناتج من جهدك وتبعك في المشروع، الأمر الذي يجعلك تفكك كثيراً قبل إنفاقه. وستبدأ التفكير فيما تحتاجه فعلاً وما هو الممكن أن يستمر معك لفترات طويلة والإدخار لشرائه، أو الإدخار لإعادة استثمار تلك المدخرات في المشروع مرة أخرى لدعيمه وتنميته. أو بمعنى آخر تعلم اتخاذ القرارات السليمة في تعاملك مع المال.

## وباستقراء تاريخ

الأثرياء الناجحين فقد اشتركوا بتمتعهم بقدرتهم على الابتكار في سنهم المبكرة، حيث يتميز الأفراد في مثل سنك

بوجهات نظر وآراء حديثة وطازجة عن العالم من حولهم، مما يوجهك لرؤيه الفرص التي لم يكتشفها غيرك من قبل. فمثلاً مؤسسو مايكروسوفت Microsoft ، وديل DELL ، وياهو Yahoo ، وفيديكس FedEx تعرفوا على فرص فريدة واستثمرموا فيها المال عندما كانوا في مراحل دراستهم

النهار. مع توفر باقى ساعات اليوم لأنشطة مشروعك الصغير.

وهذا الكتاب الذى  
بين يديك هو  
بمتابة الدليل  
الإرشادى  
كي يقودك  
لا نشاء  
مشروعك  
التجاري  
الصغير .

وقد حرص  
المؤلفون لهذا  
الكتاب أن يقدم  
بطريقة مبسطة تخاطب القارئ  
الصغير مباشرة. كما تم الاعتماد  
على العرض بالإيضاحات بالأمثلة  
والصور المساعدة لتسهيل المفاهيم  
والخطوات. وفي نهاية الكتاب تم  
إضافة تمارين وتدريبات لكامل  
الفصول كي تكون متاحة للمدربين  
والعلميين الراغبين في الاستعانة  
بهذا الكتاب في تدريسهم  
ودوراتهم التدريبية.

الدراسة للبحث عن وظيفة، فإن  
الشرع فى المشروع ومحاولة  
تسيره يمثل لك فائدة تضاف إلى  
أوراق اعتمادك وسيرتك الذاتية  
فى طلب التوظيف. وسوف تقدر  
جهات التوظيف المحترفة من أنك  
قد اكتسبت خبرة عملية حقيقية،  
وتعلمت الاعتماد على نفسك بدلاً  
من الاعتماد على غيرك، مما  
يزيد من فرصتك للنجاح فى  
الحصول على الوظيفة.

وأخيراً تذكر أن سنوات  
دراستك فى المرحلة المتوسطة  
والثانوية توفر لك وقت فراغ أكبر  
ما قد يتتوفر لك فى أى فترة  
أخرى من حياتك حتى إحالتك  
إلى التقاعد. فعلى الرغم مما  
قد تعقده من انشغالك الدائم  
في الدراسة، إلا أنه إذا نظرت إلى  
جدولك اليومي ستتجده يتضمن  
حضور الحصص الدراسية في  
المدرسة، ثم الاستذكار عند العودة  
للمنزل. وهى كلها لا تستلزم منك  
إلا القليل من الوقت ومن الممكن  
الانتهاء منها جمياً قبل نهاية

