



غرفة القصيم
QASSIM CHAMBER



كيف تبدأ نشاطاً تجارياً

إعداد

برنامج عملي لبداية نشاط تجاري مدروس

المهندس: عبدالرحمن السلطان العرفج

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



كيف تبدأ نشاطاً تجارياً

كلمة الأمين العام



البداية الصحيحة تمثل مفصلاً حقيقياً، ومنطلقاً نوعياً
نحو الأهداف ..

فالنجاح لا يولد معنا .. نحن نصنعه بأنفسنا من خلال
العناية الفائقة بالخطوة الأولى.



أمين عام غرفة القصيم

محمد بن عبدالكريم الحنايا



المحتويات		
م	البيان	صفحة
١	تحديد أهداف بداية النشاط	٦
٢	تحليل الشخصية	٧
٣	الخبرة والمهارة الفردية	٨
٤	التخطيط للبدء	٩
٥	اختيار النشاط	١٢
٦	تحليل السوق	١٢
٧	رأس المال المطلوب	١٣
٨	طريقة توفير رأس المال	١٦
٩	الجدوى الاقتصادية	١٨
١٠	مكان النشاط	١٩
١١	كيف تختار العاملين	٢٠
١٢	منظومة القيم	٢٢

حاول أن تجاوب بدقة على الاستبيانات التالية لكي تكون النتائج واقعية

الهدف	نعم	لا
التحرر من العمل الروتيني اليومي (٧,٣٠ - ٢,٣٠)		
أكون مدير نفسي		
أمارس ما أحب أن أعمل به		
تكوين ثروة مالية كبيرة		
رفع مستوى المعيشة بزيادة الدخل (تأمين منزل - سيارة - استراحة)		
الملل من عملي الحالي		
بداية عمل أو خدمة أرى أنها مطلوبة		
زيادة الدخل للمشاركة في الاعمال الخيرية		
لأنه لا يوجد لدي عمل حالياً		

لماذا
ترغب
البدء
بعمل
تجاري



التحليل

- بعض الأسباب مقبولة أكثر من الأسباب الأخرى فمثلا تغير وقت الدوام من ٧,٣٠ - ٢,٣٠ سيكون دوامين في التجاري من ٩:٠٠ - ومن ٤ - ١٠ .
- أن تكون مدير نفسك معنى ذلك أن مسؤوليتك ستزيد وهكذا.



تقييم الصفات الشخصية



التحليل	لا	نعم	الصفة
			هل أنت قائد (تستطيع أن تقود مجموعة)
			هل تعتمد على نفسك في اتخاذ قراراتك
			هل زملائك يأخذون برأيك في اتخاذ قراراتهم
			هل تستمتع بالمنافسة
			هل تملك القوة والانضباط
			هل تخطط للمستقبل
			هل تتحمل الضغوط النفسية
			هل تحب أن تختلط بالناس
			هل تحب المخاطرة
			هل لديك القدرة على الرصد والتحليل
			هل تتحمل العمل ١٢ - ١٦ ساعة يومياً حتى أيام الخميس والجمعة إذا تطلب العمل ذلك
			هل تملك القوة البدنية لمتابعة العمل
			هل تستطيع تحمل مستوى معيشة أقل لتغطية مصاريف البداية
			هل تستطيع مقاومة ضغوط العمل
			هل تستطيع اسرتك أن تتحمل معك صعوبة البداية
			هل أنت مستعد لتحمل خسارة مدخراتك



الخبرات والمهارات الشخصية

لا	نعم	الخبرة
		هل أنت من عائلة تجارية
		هل سبق أن شاركت والدك في عمله
		هل تحب العمل في تجارة والدك بشكل مستقل
		عندما توظف شخص للعمل هل تستطيع أن تعرف ان قدرات ومهارات الشخص مناسبة للعمل المطلوب منه
		هل سبق أن عملت كأداري أو مشرف
		هل سبق ان عملت في تجارة مشابهه للنشاط الذي ستبدأ به
		هل سبق أن حصلت على دورات تدريبية في التجارة
		هل سبق أن مارست تجارة معينة ولم توفق (الاسباب)
		هل سبق أن درست نشاط معين

التخطيط للبداية

من الاستبيانات السابقة تعرفت على أهدافك وصفاتك الشخصية ومهاراتك الفردية ... ومن تحليلها يتبين لك امكانياتك والعوائق المتوقعة .. وهذا يساعدك الآن في التخطيط لاختيار النشاط المناسب .. ودراسة وتقييم جدواه الاقتصادية



الأسئلة التالية صممت لمساعدتك في اختيار النشاط



لا	نعم	السؤال
		هل ستكون لوحدهم او مع شريك
		هل الانظمة والاجراءات موافقة للنشاط
		هل تعرف قانوني او شخص يساعدك في فهم الانظمة وتطبيقها
		هل تعرف انظمة الضرائب والرسوم المستحقة للدولة سنويا او كل فترة لذلك النشاط
		هل اخترت اكثر من بديل للمفاضلة فيما بينها
		هل تملك رأس المال الكافي لتمويل النشاط
		هل قررت ما نوعية الخدمة أو المنتجات أو البضائع التي ستعملها
		هل وضعت خطة لتقدير مبيعاتك ولتحديد قيمة المشتروات الفعلية
		هل وجدت موردين يعتمد عليهم يدعمونك منذ البداية



القطاعات الاستثمارية

القوائم التالية تبين مدى توفر الفرص الاستثمارية في مختلف المجالات .. ولتوسيع دائرة التفكير في اختيار النشاط المناسب :

- | | |
|---|-------------------------------|
| ■ قطاع الاتصالات | ■ قطاع الزراعة : |
| - أجهزة اتصالات | - زراعة محاصيل |
| - خدمات الاتصالات | - مبيدات حشرية |
| ■ قطاع الحاسب الآلي : | - معدات زراعية |
| - أجهزة | - تشغيل وصيانة |
| - برامج | ■ قطاع الالكترونيات |
| - شبكات | ■ قطاع الاسماك |
| - تشغيل وصيانة | ■ قطاع انتاج الاغذية |
| ■ قطاع صناعة البلاستيك | ■ قطاع المياه |
| ■ قطاع البناء والتشييد : | ■ قطاع الاثاث |
| - مواد البناء | ■ قطاع الذهب والمجوهرات |
| - السباكة .. الكهرباء .. حجر .. المنيوم | ■ قطاع الفنادق والشقق السكنية |
| - مواد الخام | ■ قطاع التأمين |
| | ■ قطاع النقل |
| | ■ قطاع المحطات |



- قطاع المعدات المكتبية
- قطاع الطباعة
- قطاع العقار
- قطاع النظافة والصيانة
- قطاع المطاعم
- قطاع التعليم والتدريب
- قطاع الأمن والسلامة
- قطاع الاحذية
- قطاع الملابس
- قطاع السجاد
- قطاع الاطارات
- قطاع الدعاية والاعلان
- قطاع السياحة ومكاتب الطيران
- قطاع الاجهزة الكهربائية
- قطاع المعدات
- قطاع السيارات
- قطاع قطع غيار السيارات
- قطاع اكسسوارات السيارات
- قطاع صيانة السيارات
- قطاع المشروبات والعصائر
- قطاع الاغذية
- قطاع التموين الغذائي
- قطاع المستشفيات والمستوصفات
- قطاع العناية الطبية
- قطاع الصيدليات
- قطاع التموين الطبي
- قطاع المواد الكيماوية
- قطاع تصنيع المواد الكيماوية
- قطاع المال والصرافة
- قطاع الأسهم

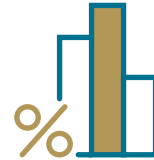


اختيار النشاط

حدد وشرح النشاطات التي تراها مناسبة لك

- ١.
- ٢.
- ٣.

تحليل السوق



لا	نعم	النشاط
		هل نشاطك مطلوب في السوق
		هل نشاطك يخدم نشاطات قائمة محتاجة
		هل نشاطك منافس بالجودة والتوزيع والسعر
		هل حددت منهم مستهلكي منتجك
		هل تعرف رغبات المستهلكين وحاجاتهم
		هل تعرف أماكن إقامتهم
		هل ستروج لسلعتك بالدعاية وغيرها
		هل تعرف نشاطك مقارنة بالمنافسين
		هل سيكون مقر نشاطك مناسب لمكان إقامة زبائنك

تكاليف المشروع



تفضل الأعمال التجارية لعدة أسباب من أهمها عدم حساب رأس المال المطلوب لبداية وتشغيل النشاط.. ولتلافي ذلك قم بدراسة الآتي :

١. ما رأس المال الذي تملكه ؟
٢. ما رأس المال الذي تحتاجه لبداية النشاط ؟
٣. ما رأس المال الذي تحتاجه للبقاء واستمرار المشروع ؟

حساب رأس المال الشخصي



	رأس المال الذي تملك
	دخل شهري
	عقارات
	سيارات
	اشياء أخرى
	ديون (حقوق لك عند الآخرين)
	ايجارات
	قروض
	اقساط شهرية
	أخرى
	الاجمالي



قائمة تكاليف بداية النشاط

	البضائع
	الديكور والتعديلات
	الأشياء الثابتة والمعدات
	تركيب المعدات
	الخدمات (الكهرباء - مياه ..
	نثریات
	التراخيص والإجراءات
	الدعاية والإعلان
	الإجمالي

تكاليف التشغيل الشهرية

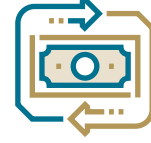


تحتاج الى رصيد يغطي مصاريف ستة أشهر التالية على الأقل والقائمة التالية تساعدك لتحديد المصاريف الشهرية المطلوبة لتشغيل النشاط



كيف تبدأ نشاطاً تجارياً

قائمة المصاريف الشهرية



	مصاريف معيشتك
	رواتب الموظفين
	الاجار
	الدعاية
	التوريد
	التشغيل
	الصيانة
	فواتير الكهرباء
	الصيانة
	نثریات متوقعة
	مصاريف نقل
	الاجمالي

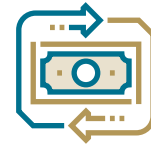


رأس مال المشروع

$$\text{رأس المال لبداية أي مشروع} = \text{التكلفة المبدئية} + \text{مصاريف التشغيل الشهرية}$$

(من القائمة رقم) + (من القائمة رقم)

كيف يتم تأمين رأس المال المطلوب



توفير رأس المال وفق خطة مدروسة لمدة زمنية معينة	الادخار:
من الوالدين أو الأقارب أو الزملاء أو أحد الهيئات الخيرية أو الحكومية	القرض الحسن:
بحيث يكون التمويل من صاحب رأس المال والجهد والادارة مسؤوليتك وتوزيع الربح حسب الاتفاق	المشاركة:
يوجد عدة طرق للتمويل من البنوك بطريقة تتوافق مع الشريعة الاسلامية (راجع كيفية التمويل من البنوك والشركات)	القرض البنكي:

المشاركة



يقول الرسول صلى الله عليه وسلم في الحديث القدسي ((.. أنا ثالث الشريكين ...))
 وقد يقع الشركاء في كثير من الاحيان في خلافات كثيرة كما قال تعالى : ((وَإِنْ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ
 لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ)) سورة ص آية ٢٤
 وسبب ذلك عدم وضوح المسؤوليات والواجبات والحقوق على كل طرف لذا يجب كتابة عقد شراكة
 شامل الآتي :

عقد المشاركة



- تحديد نوع التجارة.
- تحديد مواعيد الدوام ومسؤولية كل طرف.
- تحديد رأس المال ومساهمة كل طرف.
- تحديد مسؤولية كل طرف في الادارة والمتابعة والتخطيط والتطوير .
- تحديد طريقة توزيع الارباح والخسائر.
- طريقة فسخ الشراكة مستقبلاً.
- طريقة فسخ الشراكة في حال الوفاة.
- تحديد فترة الشراكة.
- طريقة حل الخلافات.
- مراجعة الانظمة الحكومية في الشراكة.



كيف تتوقع الدخل الشهري

- قم بمسح ميداني لدخل المحلات المشابهة
- لا تتوقع أكثر من ٥٠٪ من دخل المحلات المشابهة في السنة الأولى (قد تختلف النسبة زيادة أو نقص حسب تجهيز المكان وموقعه ونوعية العاملين
- احسب هامش الربح (الفرق بين التكاليف والمبيعات .. لا تنسى التكاليف الشهرية)

كيف يتم المسح الميداني



- الاستفهام من أصحاب المحلات بطريقة مباشرة.
- الاستفهام من اصحاب المحلات بطريقة غير مباشرة.
- سؤال العاملين في المجال.
- التعرف على مصادر التوريد ومنها نستنتج المبيعات.
- الاطلاع على الميزانيات.
- ممارسة النشاط (بشكل مؤقت).

الجدوى الاقتصادية



تختلف الجدوى الاقتصادية حسب نوعية المشروع

العائد السنوي (الحد الادنى)	نوع النشاط
٧٪ - ١٠٪	عقارات (مباني)
١٥٪ - ٢٥٪	مصانع
٢٥٪ - ٥٠٪	محلات ورش ، مطاعم



كيفية حساب العائد السنوي

العائد السنوي = صافي الأرباح السنوية ÷ رأس المال المستثمر



مكان النشاط

لا	نعم	البند
		هل وجدت مكان مناسب قريب من زبائنك
		بروز الموقع ووضوحه
		معرفة حجم حركة السيارات في الشارع
		معرفة حجم حركة المشاة
		هل يحتاج الموقع الى تعديلات ليتوافق مع نشاطك
		دراسة نوعية السكان ومستواهم المادي
		هل تأكدت من مساحة المحل وطول الواجهة الرئيسية
		امكانية التوسع مستقبلا
		هل تأكدت من موافقة الجهات المختصة على المكان
		توفر خدمات الكهرباء والهاتف والماء والصرف وخلافه
		مدى تأثير النشاط سلبي او ايجابا على الجيران
		توفر مواقف لزبائنك



عقد الايجار

.٢	.١
.٤	.٣





كيف تختار العاملين

- قبل المقابلة :
 - حدد واجبات الموظف (نوعية العمل ، ساعات العمل ، المسؤولية).
 - حدد المهارات والخبرات المطلوبة في الموظف.
 - حدد مستوى التعليم المطلوب.
 - حدد حقوق الموظف (راتب ، خارج دوم ، اجازات ، سكن ...).
 - حدد مكان العمل واحتمالية الانتقال إن وجدت .
 - جهز اسئلة مسبقا في مجال التخصص شفها وكتايا .
 - حدد المكان والوقت المناسب للمقابلة .
- أخلاقيات المقابلة :
 - لا تجرح مشاعر المرشح ولو كان أداءه ضعيفا فحسن الخلق مطلوب في كل حال.
 - أعط اعتبار وتقدير لكل مرشح حتى لو فشل في الترشيح للوظيفة منذ البداية.
 - أعط المرشح وقتا مناسباً حتى لو لم يعجبك.
 - لا تعامل المرشح باستعلاء
 - لا تجادل المرشح حتى لو لم يتفق معك في آرائك
 - أشكر المرشح على حضوره ومقابلته
 - بعد نهاية المقابلة أدع له بالتوفيق
 - حاول أن تتحدث ببساطة وأعط فرص أكبر للمرشحين للحديث
 - إذا تعثر في الاجابة على بعض الاسئلة أو توقف الحديث حاول أن تنتقل الى سؤال
 - أو موضوع آخر او تساعده في الاجابة
 - تجنب الاسئلة المحرجة كالحالة المادية للمرشح أو عدم اكتمال التعلم ...

• أثناء المقابلة :

- من أصعب الأمور تقييم الأفراد وتوقع أدائهم وطريقة تعاملهم .
- حاول أن تكون المقابلة سلسلة وتلقائية وبسيطة وأخوية.
- لا تربكه وليظهر بصورته الطبيعية لكي يكون التقييم واقعي .
- تعرف على المستوى التعليمي.
- الخبرة في مجال العمل (إسأل أسئلة محددة غير متوقعة).
- الاستقرار النفسي.
- مستوى التعامل والتعايش مع الآخرين .
- الاستقرار الوظيفي.
- الأمانة والقوة (وأن خير من استأجرت القوي الأمين).
- من سلوك وتصرفات المرشح اثناء المقابلة حاول أن توقع سلوكه أثناء العمل.
- أسأله عن عمله السابق وعن علاقته بزملائه ومديره السابق.
- من تقييمه للآخرين تستطيع أن تعرف طريقة تفكيره وسلوكه.
- قيم مستوى اصغائه واستقباله للأسئلة وثقته بنفسه.
- أسأله أسئلة محددة .. قيم اجاباته هل هو صادق وواضح أو مراوغ .
- استمع جيداً لأسئلته لتتعرف على أولوياته ورغباته.
- استخدم ورقة لتسجيل الملاحظات والاسئلة الاضافية .
- لخص وحلل المعلومات عن المرشح وقيمه قبل أن تنسى .



منظومة القيم

