

# الوصايا العنتر للمستثمر

إرشادات هامة لرواد الأعمال

جمع وإعداد

المهندس/ نايف بن فهاد النادر

مستشار التنمية البشرية وتطوير الأعمال



رقم الاصدار - 002-10-012

تنمية الرواد  
www.alrowad.cc



## المقدمة:

لقد جاءت الوصايا العشر في هذا الكتاب لتغطي أهم الأقسام التي هي عبارة عن إرشادات هامة لرواد الأعمال والمبادرين لتساعدهم على تأسيس وإدارة مشاريعهم التجارية. تغطي هذه الوصايا أو التعليمات أبرز المراحل التي يمر بها المشروع التجاري من النشأة وصولاً إلى مرحلة النمو والاستمرارية بشكل مربح. تغطي هذه الإرشادات في حال التقيد بها عن الرجوع لقراءة الكثير من التفاصيل خاصة إنها من مراجع معتمدة لدى البنك الدولي في مجال تنمية المنشآت الصغيرة تم نقلها بتصرف.

المهندس نايف بن فهاد النادر



**المفتاح الثامن** : التفرغ لعبادة الله : وهو أن تترك تنافس الدنيا وتكتفي بالقليل الذي يكفيك ..... وتبذل وقتك الباقي كله للعبادة والدعوة إلى الله . ففي الحديث القدسي : « يا ابن آدم .. تفرغ لعبادتي املأ صدرك غنى واسد فقرك ، وإن لم تفعل ملأت يدك شغلاً ولم أسد فقرك »



**المفتاح التاسع** : الانفاق على من تفرغ لطلب العلم : فمن كان له أخ أو صديق أو جار فقير يدرس ويتعلم لينفع المسلمين ..... واستطاع أن يعطيه ويوسع عليه ويغنيه عن عدم ترك العلم وطلبه كان ذلك من أبواب الرزق له ، فعن أنس بن مالك قال : كان أخوان على عهد النبي ( صلى الله عليه وسلم ) فكان أحدهم يأتي النبي والآخر يحترف فشكا المحترف أخاه للنبي عليه الصلاة والسلام فقال : « لعلك ترزق به » رواه الترمذي .

**المفتاح العاشر** : الإحسان والعطف على الضعفاء والمساكين لأن قلوبهم أكثر صلة بالله لقلة حيلتهم وفقرهم. فأحسن إلى من حولك منهم يحسن الله إليك . قال صلى الله عليه وسلم : « هل تُنصرون وتُرزقون إلا بضعفائكم » رواه البخاري

**المفتاح الأول** : مفاتيح الرزق و البركة : فكلما زاد استغفارك زاد رزقك بإذن الله، قال تعالى : « فقلت استغفروا ربكم إنه كان غفارا يرسل السماء عليكم مدرارا ويمددكم بأموال وبنين ويجعل لكم جنات ويجعل لكم أنهار »

**المفتاح الثاني** : الإنفاق في سبيل الله: المال لا ينقص أبداً طالما أنفقته لله ....فأكثرنا من الإنفاق على الفقراء والمحتاجين وجميع وجوه الخير ، قال تعالى : « مثل الذين ينفقون أموالهم في سبيل الله كمثل حبة أنبتت سبع سنابل في كل سنبلة مائة حبة والله يضاعف لمن يشاء » وقال تعالى : « وما أنفقتم من شئ فهو يخلفه وهو خير الرازقين »

**المفتاح الثالث** : صلة الأرحام: ولها فائدتان الأولى : أن توسع الرزق والثانية : أن تطيل العمر فمن أراد هاتين الميزتين فليكثر من صلة الأرحام حتى لو كان بينه وبين أقاربه جفاء قال صلى الله عليه وسلم : « من سره أن يبسط له في رزقه وينسأ له في أثره فليصل رحمه » رواه البخاري

**المفتاح الرابع** : تقوى الله : قال تعالى : « ومن يتق الله يجعل له مخرجا ويرزقه من حيث لا يحتسب »

**المفتاح الخامس** : الهجرة في سبيل الله: والمقصود بها الهجرة إلى مكان تستطيع أن تأمن فيه على دينك وعبادتك، قال تعالى : « ومن يهاجر في سبيل الله يجد في الأرض مراغماً كثيراً وسعة »

**المفتاح السادس** : الحج والعمرة : قال صلى الله عليه وسلم : « تابعوا بين الحج والعمرة ، فإنهما ينفيان الفقر والذنوب كما ينفي الكير خبث الحديد والذهب والفضة ، وليس للحج المبرور إلا الجنة » رواه الترمذي

**المفتاح السابع** : التوكل على الله: ومعنى التوكل أن تأخذ بالأسباب كلها ثم توفق بأن رزقك سيصلك مهما حدث ، وهو عكس التواكل الذي يعني أن تتكاسل عن طلب الرزق بحجة أن الله قد كتب الأرزاق كله . قال تعالى : « وما من دابة في الأرض إلا على الله رزقها » قال صلى الله عليه وسلم : « لو أنتم تتوكلون على الله حق توكله لرزقكم كما يرزق الطير تغدوا خماصاً وتروح بطاناً » رواه أحمد

١- عيش حياة متوازنة وابدأ في توفير المال اللازم لبدء مشروعك...ادخر على الأقل ١٠٪ من دخلك.

٢- تعلم أولاً عن مشروع المستقبل بالعمل لدى شخص آخر في نفس المجال.

٣- فكر في مزايا العمل بمشروع خارج ساعات الدوام الرسمي.

٤- فكر في مزايا مشروع تديره العائلة...العمل من المنزل له مزايا عديدة.

٥- قم بمهاراتك بموضوعية وتدريب لتتصدى للمنافسين...التطوير المستمر مطلب ضروري.

٦- فكر في التعاقد من الباطن بتكاليف أقل إذا كنت ترغب في أن تقدم منتجاً جديداً.

٧- تأكد من اختبار المنتج أو الخدمة قبل أن تبدأ وتتوسع فيها.

٨- قم بإعداد قائمة «نقاط القوة» و«نقاط الضعف» لوصف العمل الذي تديره الآن أو الذي تفكر فيه.

٩- تحدث مع كثير من أهل الخبرة في نفس المجال بحثاً عن النصيحة.

١٠- قم بإجراء مقارنة وتقييم لكافة الفرص الاستثمارية التي تفكر فيها.



١- قم بإعداد خطة عمل كاملة لأي مشروع تفكر في القيام به.

٢- استخدم نموذج خطة العمل وتطبيقه في كل قسم.

٣- أكمل أجزاء خطة عملك وأنت تمضي قدما في دراسة مشروعك.

٤- ابحث من خلال محركات البحث عن نماذج خطط العمل المناسبة والمتوفرة على شبكة الإنترنت.

٥- جهز خطة عملك بشكل جذاب كأداة تسويقية على المستثمرين وجهات التمويل.

٦- اعرض خطة عملك على الخبراء في مجال مشروعك للتعرف على آرائهم.

٧- أذكر الاستراتيجيات التي تنوي استخدامها للتعامل مع المصاعب.

٨- عدد نواحي القوة ونواحي الضعف في فريق الإدارة.

٩- ضع في الخطة توقعات التدفقات النقدية الشهرية لمدة عام كامل.

١٠- عدل خطة عملك باستمرار وبحرية وفقا للظروف المتغيرة.

- ١- تحدث مع البلدية والجهات الحكومية المختصة كي تتأكد من حصول موقعك على التراخيص المطلوبة.
- ٢- قم بإعداد معايير الموقع المناسبة لمشروعك.
- ٣- ابحث عن عدة مواقع وقارن بين قيمة استئجار العقار ومزاياه.
- ٤- أطلب معلومات ديموغرافية كي تحصل على معلومات عن عملائك.
- ٥- اعتمد على خبير عقاري كي يساعدك في المفاوضات المتعلقة بالاستئجار أو الشراء.
- ٦- للتقليل من المخاطر، فاوض على عقد استئجار قصير المدة بشروط.
- ٧- ضع ضمن شروط الاستئجار ما يلبي متطلبات التوسعة.
- ٨- ليكن كل بند من بنود الاتفاق مكتوباً.
- ٩- أطلب ألا يسمح بإقامة مشروع مشابه لمشروعك في مركز التسوق أو البناية.
- ١٠- استخدم أكبر حجم مسموح به للإعلان وحدد نوع النشاط.





#### رابعاً: الشؤون المالية

- ١- تعلم أسس المحاسبة قبل أن تبدأ العمل في المشروع. تدرب لو كان ذلك ضرورياً.
- ٢- اعتمد على محاسب له خبرة في مجال مشروعك قبل أن تبدأ.
- ٣- حدد برنامج الحاسب أو النظام المناسب لمشروعك.
- ٤- في البداية، زاول مسك الدفاتر بنفسك حتى تكتسب الخبرة في مجال المحاسبة.
- ٥- ضع سياسة للجرد والمراقبة الداخلية بما في ذلك احتياطات أمنية ضد السرقة.
- ٦- قم بتسوية حسابك المصرفي مرة واحدة في الشهر على الأقل.
- ٧- احتفظ وحدث نموذج التدفقات النقدية شهرياً.
- ٨- خطط للاستعانة بمصدر خارجي في موضوع مسيرات الرواتب وتقرير مسيرات الرواتب.
- ٩- قم بإعداد القوائم المالية مرة واحدة في الشهر على الأقل.
- ١٠- اجعل سجلات مشروعك المالية منفصلة عن حساباتك الشخصية.

- ١- تجنب الإسراف وأبدا في توفير المال اللازم لبدء المشروع.
- ٢- استخدم توقعات التدفقات النقدية كأداة أساسية لتحديد التمويل اللازم.
- ٣- قم بإعداد خطة عمل الاجتماعات مع الممولين والمستثمرين.
- ٤- أعرض خطة عملك على المختصين لتقييمها وعدلها إذا لزم الأمر.
- ٥- اطلب دعم إدارة المشاريع الصغيرة في الغرف التجارية.
- ٦- احتفظ بملف يحتوي المعلومات المالية الحالية بما في ذلك القوائم المالية.
- ٧- فكر في إمكانية تطبيق فكرة مبادلة الخدمات مع الدائنين.
- ٨- استفد من محاسبك المعتمد ليوصي بك إلى الممولين.
- ٩- أحط الدائنين علما بتطور مشروعك وأية أحداث سلبية يتعرض لها المشروع.
- ١٠- إذا احتجت إلى قرض لمدة ٦ أشهر أطلب قرضا لمدة ١٢ شهرا حتى تكون في أمان.



- ١- قم بإنشاء موقع على الإنترنت لتكون مكملة لمشروعك.
- ٢- قم بالتعاقد مع متخصص كي يقوم بإنشاء موقعك على الإنترنت.
- ٣- استخدم اسم موقعك على الإنترنت بكلمة تصف مشروعك ويسهل تذكرها.
- ٤- قم بتسجيل نطاق موقعك على الشبكة. واحتفظ ببيانات حسابك على الشبكة في مكان آمن.
- ٥- قم بإعداد قائمة للمراسلة تتيح لك الاتصال بشكل أفضل مع زوار الموقع.
- ٦- وفر مضمونا مفيدا ومحدثا في موقعك على الإنترنت كي تشجع زوار الموقع على العودة من جديد.
- ٧- شجع التغذية الراجعة عن طريق نماذج التواصل وعن طريق البريد الإلكتروني.
- ٨- تعلم كيف تنفذ وباستمرار طرق لتحسين ترتيبك في محركات البحث الرئيسية.
- ٩- راقب تصنيف منافسيك وأحصل على مؤشرات من مواقعهم.
- ١٠- فكر في أن تستخدم محركات البحث والمتاجر الالكترونية كوسيلة لبيع منتجك وكسب مزيد من العملاء.





١. حدد الفرص المتوفرة لمشروعك في السوق وشرائح العملاء المستهدفة.
٢. ركز على أن تباع منتج أو خدمة لها قيمة مضافة بسعر جيد.
٣. المتخصصون في نشاط معين يتفوقون على غير المتخصصين بالسوق.
٤. درب موظفيك جيدا على مهارات التسويق والمبيعات.
٥. فكر في اعداد مصدر خارجي لتصنيع المنتج بسعر أقل.
٦. قلل من أنشطة الجرد والتخزين بالحرص على تطبيق نظام تنفيذ الطلبات فور الاستلام والتوصيل عند الطلب.
٧. فكر في أن يكون الموردون مصدرا للتمويل.
٨. الآن وقبل أن تبدأ مشروعك، قم بإعداد قاعدة بيانات بالعملاء المستهدفين.
٩. ابدأ المشروع على مهل حتى تظهر المشكلات قبل الافتتاح والترويج.
١٠. أضف التسويق الإلكتروني في خططك التسويقية من خلال تواجد فعال على الإنترنت.





## تاسعا: الإدارة

- ١- حفز المدراء لديك بحوافز مالية مبنية على ما يحققه كل منهم من النجاح.
- ٢- نفذ خطط التسويق الناجحة والسياسات التي ينفذها أكبر منافسيك وأكثرهم نجاحا.
- ٣- حدد مشاكل العمل ومعوقاته وتصدى لها بكل صدق وأمانة وبحلول جذرية.
- ٤- ابحث عن الفرص المتاحة في السوق وحاول استغلالها.
- ٥- التزم بأفضل ما تقوم به وقت الكساد وتراجع المبيعات.
- ٦- اربط بين توسعة العمل التجاري ومراكز الربح في أجزاء المشروع وخدماته.
- ٧- طبق أساليب المراقبة الداخلية والمحاسبة والمعتمدة دوليا.
- ٨- قم بإعداد القوائم المالية المبسطة للشركة ككل وللفروع كذلك.
- ٩- تصرف بسرعة للتخلص من الموظفين غير الأكفاء أو الذين تنقصهم الأمانة والإخلاص.
- ١٠- بادر إلى اخطار الممولين والمستثمرين بمشكلاتك واحتياجاتك.

١. التزم بالتأني والدقة عند التعيين بمراجعة السير الذاتية وإجراء المقابلات.
٢. تأكد من الأشخاص المرجعيين للسؤال عن المتقدم للوظيفة.
٣. تأكد ان أمكن من سجل الموظفين وتاريخهم الأمني والوظيفي.
٤. احتفظ بوصف وظيفي واضح المهام لكل وظيفة.
٥. لتكن حزمة المزايا المالية وغير المالية التي تقدمها تنافسية.
٦. عليك أن تستفيد من خدمات مكاتب التوظيف في ترشيح المؤهلين للوظيفة.
٧. عليك بالفهم التام لأنظمة العمل والعمال والاستعانة بمستشار قانوني ان لزم الأمر.
٨. قيم الموظفين بكل حيادية ومن خلال معايير واضحة.
٩. ليكن لديك برامج تدريبية متواصلة لتطوير مهارات الموظفين.
١٠. احتفظ بملف لكل موظف لمتابعة جميع شؤونه.



# الوصايا العنتر للمستثمر

إرشادات هامة لرواد الأعمال

جمع وإعداد

المهندس / نايف بن فهاد النادر

مستشار التنمية البشرية وتطوير الأعمال

تنمية الرواد  
www.alrowad.cc

