

مجموعة أدوات الدفاع عن حقوق الشباب

مرفق: ريادة الأعمال للشباب

المحتويات

- 1- لماذا يجب التحدُّث عن ريادة الأعمال للشباب؟
- 2- ما هي ريادة الأعمال؟
- 3- ما هي صفات رائد الأعمال الناجح؟
- 4- كيف يمكنني أن أجد فكرة عمل؟
- 5- كيف يمكنني وضع خطة عمل؟
- 6- ما هو التسويق؟
- 7- كيف يمكنني تحديد الأسعار؟
- 8- كيف تُسَيَّر الأعمال؟
- 9- ماذا يُقصد بحفظ السجلات؟
- 10- ما أهمية الاتِّخار؟
- 11- ما هي التزامات رواد الأعمال في مجال حقوق الإنسان؟

1. لماذا يجب التحدث عن ريادة الأعمال للشباب؟

يواجه الشباب تحديات خاصة في ممارسة حقهم في العمل، الأمر الذي يفضي إلى ارتفاع معدلات بطالة لدى الشباب. ومن شأن ريادة الأعمال، باعتبارها نشاطاً للعمل الحر، أن تساعد الشباب على تحقيق الاستقلالية الاقتصادية، وأن تسهم في الوقت نفسه في النمو الاقتصادي واستحداث فرص العمل.

إلا أن ريادة الأعمال لا تكفي وحدها لمعالجة بطالة الشباب، ولكن يمكن اعتبارها مكملاً هاماً لسياسات توظيف الشباب على نطاق أوسع والسياسات الأخرى.

لنتعمق أكثر ...

ييدي الشباب اهتماماً متزايداً بالعمل الحر، لكنهم يواجهون العديد من الحواجز التي غالباً ما تمنعهم من تحقيق إمكاناتهم في مجال ريادة الأعمال. يمكن تفسير هذه الحواجز، من بين أمور أخرى، من خلال العوامل التالية:

- يؤدي الوعي المحدود بإمكانات الشباب في ريادة الأعمال إلى نقص في التشجيع، أو حتى إلى مواقف اجتماعية سلبية.
- ولا تتوفر برامج التعليم والتدريب عموماً المعرفة الكافية لتنمية مواقف ومهارات تنظيم المشاريع لدى الشباب.
- ويُعدّ الافتقار إلى العمل السابق والخبرة في مجال تنظيم المشاريع عاملاً رئيسياً يحول دون إنشاء الأعمال ويحدّ من فعالية أنشطة ريادة الأعمال.
- كما تسهم قلة الموارد المالية وصعوبة الحصول على التمويل الخارجي، بما في ذلك التمويل بالاستدانة، في عرقلة إطلاق الأعمال.
- وتحدث شبكات الأعمال المحدودة ورأس المال الاجتماعي المرتبط بالأعمال عواقب سلبية على بدء عمل تجاري واكتساب الشرعية.
- الحواجز السوقية، بما في ذلك التحيز في الأسواق المالية ضد دعم الشركات المملوكة للشباب و"التميز" في أسواق المنتجات.

لمعالجة هذه الحواجز، ينبغي تنفيذ تدابير وبرامج شاملة على مستويات متعدّدة، بما في ذلك التدابير والبرامج الرامية إلى تعزيز ثقافة ريادة الأعمال، وإدراج تعليم ريادة الأعمال في مختلف مستويات التعليم، والنهوض بالبيئة القانونية والتنظيمية، وتحسين فرص الحصول على تمويل ميسور التكلفة، وإدخال خدمات تنمية الأعمال التجارية وخطط الدعم.

2. ما هي ريادة الأعمال؟

تشتق كلمة "ريادة الأعمال" من الفعل الفرنسي "entreprendre" الذي يعني "التعهد". ويشير هذا المصطلح إلى عملية تحديد الفرص التجارية القابلة للتطبيق، وتعبئة الموارد اللازمة لتحويل تلك الفرص إلى مشروع ناجح من خلال الإبداع والابتكار والمخاطرة والخيال التقدمي.

لنتعمق أكثر ...

على الرغم من أن التعريف أعلاه غير متفق عليه عالمياً، إلا أنه يعكس بعض الجوانب الرئيسية لريادة الأعمال: إيجاد الفرص، وإنشاء الأعمال التجارية، وتحمل المخاطر، وكشف عن بعض صفات رائد الأعمال التي سيتم استكشافها بمزيد من التفصيل في السؤال 3.

من الميزات الخاصة بنشاط ريادة الأعمال، عادةً ما يُذكر ما يلي:

- هدف محدد.
- عنصر المخاطرة.
- الالتزام الشخصي.
- التخطيط والتحضير.
- الالتزام بالعديد من الموارد.

عادةً ما ترتبط مصطلحات "ريادة الأعمال" أو "الأعمال" بالأنشطة التجارية، إلا أنه يمكن أيضاً أن تكون منظمات ريادة الأعمال غير ربحية، أو تحقق ربحاً "بهدف"، وهو ما يسمى "ريادة الأعمال الاجتماعية". فعلى سبيل المثال، يمكن أن تهدف أنشطة ريادة الأعمال إلى معالجة القضايا الاجتماعية مثل القضايا البيئية، والبطالة، والضغط على نظام الرعاية الصحية، وإدارة العجز، والتقدم التكنولوجي، وشواغل حقوق الإنسان.

3. ما هي صفات رائد الأعمال الناجح؟

أن تكون رائد أعمال لا يعني امتلاك المعرفة المهنية والممارسات التجارية اللازمة فحسب، بل يتطلب أيضاً امتلاك مهارات ومواقف وخصائص شخصية معينة.

عادةً ما يتميّز الأفراد الذين ينجحون في دخول عالم الأعمال بالعديد من الخصائص، منها التفكير النقدي والإبداعي، وتحديد الأهداف، والتوجّه نحو تحقيق الأهداف، والمرونة، وتحمل المخاطر، والتواصل والعمل الجماعي، والتخطيط والتنظيم، فضلاً عن مهارات التعامل مع الآخرين والقيادة.

لنتعمق أكثر ...

لتحقيق النجاح المرجو، على رائد الأعمال أن يمتلك القدرة على:

- الحفاظ على حماسه والتزامه بعمله.
- التفكير الخلاق ("خارج الصندوق").
- حلّ المشاكل وتحمل الضغوطات.
- تحديد الأهداف، ووضع خطة لتحقيقها، وتنفيذ الخطة.
- جمع المعلومات وتحليلها.
- تحمل المخاطر.
- اتخاذ القرارات والتصرّف بناءً عليها.
- تحديد الفرص وتوليد الأفكار المناسبة للاستفادة من هذه الفرص.
- تحديد الاتجاهات السائدة والاستفادة منها.
- إظهار مهارات القيادة.
- العمل بشكل جيد في فريق.
- الاستماع إلى الآخرين.
- التفاوض والإقناع.
- تحفيز الآخرين وتشجيعهم.
- التحلي بمعايير أخلاقية عالية تستند إلى الاحترام والنزاهة والإنصاف والرحمة والحقيقة والشجاعة.

قبل أن تبدأ عملك، يمكنك التفكير في الصفات والخصائص التي تمتلكها بالفعل، وأيّ منها يحتاج إلى تحسين. يمكنك العمل على تحسين مهارات عملك وتغيير خصائصك بسببٍ عديدة. يمكنك، على سبيل المثال:

- التحدّث إلى الأشخاص في مجال الأعمال للتعلم منهم.
- الحصول على التدريب، والتسجيل في دورة لدراسة مجالات محدّدة تحتاج إلى تحسين مهاراتك فيها.
- اعمل كمساعد/متدرباً مع رجل أعمال ناجح.
- قراءة الدراسات التي تساعدك على تطوير مهارات عملك.
- قراءة مقالات حول الشركات والتفكير في مشاكلها وأساليب عملها.
- فكّر في العثور على شريك يُكمل نقاط قوتك وضعفك، بدلاً من الدخول في الأعمال التجارية بمفردك.
- حاول تطوير المهارات والمواقف المذكورة من خلال تطبيقها في أنشطتك اليومية. على سبيل المثال، يمكنك التدرّب على مناقشة مزايا وعيوب أي موقف أو فكرة، وزيادة دوافعك من خلال وضع خطة لمستقبلك، وتطوير القدرة على تقييم المشكلات وتحمل المخاطر، وتعلّم كيفية التعامل مع حالات الأزمات بشكل أفضل، وزيادة انفتاحك على الأفكار الجديدة وآراء الآخرين، وتحسين قدرتك على التعلم من الأخطاء.

4. كيف يمكنني أن أجد فكرة عمل؟

كل عمل يولد من فكرة. يجب أن تنشأ أفكار العمل من الملاحظة، أو من إيجاد فرصة محتملة، أو من محاولة توفّع ما قد يريده الأشخاص أو الشركات الأخرى. وفكرة العمل هي فكرة عن المنتجات أو الخدمات التي تنوي تقديمها؛ أين تخطط لبيعها، وكيف، ولمن.

لنتعمق أكثر ...

للتوصل إلى فكرة عمل، عليك أولاً تحديد فرصة عمل. تحدث الفرص عندما يكتشف الأشخاص مشكلة يمكن معالجتها بمنتج أو خدمة، أو عندما يقرر الأشخاص أن لديهم احتياجات معيّنة أو أنهم يريدون تلبيةها.

قد تتمثل مصادر الفرص بعوامل مختلفة بما في ذلك الاقتصادات النامية والمتطورة والمنافذ الاقتصادية، والتغيّر التكنولوجي، والتغيّر الاجتماعي، والتغيّر الديمغرافي، أو التغيّرات السياسية مثل الحروب، والتعريفات الجمركية، والحظر. وتشتمل الظروف الأخرى التي تستحدث الفرص على ظروف مثل النقص والفائض والاستجابة للأسعار والتحوّلات في الطلب.

للتفكير في فرص إنشاء عمل، يمكنك أن تسأل نفسك عن الأمور التي تجدها محببة في مجتمعك:

- ما الأشياء التي يجب أن تكون متوفرة، لكنها ليست كذلك؟
- ما الأشياء التي تشعرك حقاً بالإحباط والغضب؟
- ما الأشياء التي ترى أنه لا تسير بشكل صحيح ويجب إصلاحها بطريقة ما؟

بعد تحديد فرصة العمل، يتعيّن عليك تطوير أفكارك إلى فكرة عمل. وتشير فكرة العمل إلى وصف موجز ودقيق للعملية الأساسية المتّبعة لتسيير العمل. تحدّد فكرة عملك:

- ما المنتج أو الخدمة التي ستبيعها في عملك؟ يجب أن تستند فكرة عملك إلى مهارة معيّنة لديك. قد تمتلك خبرة أو تلقيت تدريباً في مجال عمل معيّن.

- **لمن ستبيع منتجاتك؟** هل ستحاول البيع فقط لنوع معين من العملاء أو للجميع في منطقة ما؟ من المهم أن تكون واضحاً بشأن العملاء الذين تنوي بيع منتجاتك لهم.
- **كيف سيبيع عمك منتجاته أو خدماته؟** يمكنك البيع بطرق مختلفة. يمكن للشركة المصنّعة، على سبيل المثال، البيع إما مباشرة إلى العملاء أو إلى تجار التجزئة.
- **ما هي الحاجة التي ستلبيها شركتك؟** عند وضع فكرة عمك، يجب دائماً مراعاة العملاء واحتياجاتهم. من المهم معرفة ما يريده العملاء عند تحديد فكرة عمك.
- **ما هو تأثير عمك على المجتمع والبيئة الطبيعية وحقوق الإنسان؟** إن موقفك ووجهة نظر الناس بشأن عمك من العناصر التي ستحدّد نجاحك. إذا كنت تستغل العمالة، أو تلحق الضرر بالبيئة الطبيعية (توليد النفايات، أو هدر المياه، أو إزالة الغابات) أو تؤثر على حقوق السكان المحليين، فقد يبتعد الناس عن شراء منتجاتك.

عند استخلاص فكرة عمل، من الأفضل محاولة الحفاظ على عقلية منفتحة. يجب أن يتمثل الهدف الأول في إيجاد أكبر عدد ممكن من الأفكار ووضع قائمة بجميع الفرص التجارية التي يمكنك التفكير فيها. يمكن توليد أفكار الأعمال استناداً إلى تجاربك الخاصة وتجارب الآخرين، والتحقيق في بيئتك (بما في ذلك الموارد الطبيعية، وقدرات الناس ومهاراتهم، والمؤسسات، والصناعات، واستبدال الواردات، ومنتجات النفايات، وما إلى ذلك)، والعصف الذهني.

قبل الذهاب بعيداً في تطوير فكرة أو فرصة، من المهم مراعاة معايير الجدوى والطلب والفائدة والربحية.

5. كيف يمكنني وضع خطة عمل؟

العامل الأكثر أهمية في بدء عمل تجاري ناجح هو التخطيط الدقيق.

في بعض الأحيان، قد يبدو العمل فكرة جيدة قبل مرحلة التخطيط الدقيق. لكن بعد البدء بالتخطيط، قد تتكشف بعض المشكلات التي لا يمكن حلها، ويتضح أن أفضل مسار للعمل هو التخلي عن الفكرة. عند هذا الحدّ، كل ما خسرتَه هو الوقت الذي استغرقه التخطيط.

وخطة العمل هي أداة تخطيط أساسية. وهي ملخص مكتوب لعملك المقترح، ويتضمن معلومات حول الخطط والعمليات والتفاصيل المالية والفرص واستراتيجيات العمل، بالإضافة إلى الخلفية الشخصية لرائد الأعمال.

لنتعمق أكثر ...

خطة العمل هي وثيقة تشمل وصفاً موجزاً لتطلعات رائد الأعمال، وتفيد في تأمين السلطة القانونية وتعبئة الموارد اللازمة لإطلاق المشروع.

عندما تقوم بتطوير خطة عمل، فكر في المشكلات التالية:

1. المنتج

- لماذا يشترى العملاء المنتج/الخدمة؟
- هل مواصفات المنتج واضحة ومقبولة؟

2. السوق

- الوصف الجغرافي لموقع العمل.
- هل هناك طلب محلي على المنتج؟ وإذا لم يكن كذلك، كيف يمكن إيجاده؟

- من هم أبرز المنافسين، كيف يمكنك مواجهتهم ومواجهة نفوذهم؟
- كم عدد المنافسين لعملك؟ إذا كانوا أكثر، فهذا يعني أن حصتك في السوق منخفضة، أي أن الترويج القوي ضروري لضمان الظهور.
- هل يحتاج منتجك إلى الترويج؟ وإذا كان الأمر كذلك، فما هي النفقات التي ستتكبدها للقيام بذلك؟
- ما هو الاتجاه السائد في سعر البيع؟ هل يتغير البيع حسب المواسم؟

3. العوامل الفنية

- هل اخترت جميع المعدات اللازمة؟ ما أسباب اختيارك لهذه المعدات؟
- إذا قمت بشراء الآلات، فتأكد من الحصول على ضمان، وتحقق مما إذا كانت خدمة ما بعد البيع مشمولة.
- هل تعرف المصدر اللازم للحصول على المعدات؟ من هو المورد؟
- هل تمتلك المهارات اللازمة وإذا لم يكن الأمر كذلك، فكيف يمكنك الحصول عليها؟

4. البنية الأساسية

- هل مساحة العمل/البيع كافية لتشغيل عمالك؟
- هل وثائق الملكية/الإيجار للأرض/المحل/الورشة سليمة؟
- إذا كانت المياه مطلوبة لتشغيل عمالك، فهل هي متوفرة في مكان قريب؟
- هل تحتاج إلى إمدادات الكهرباء؟
- هل نقل المواد الخام أو المنتجات النهائية عامل حاسم، وإذا كان الأمر كذلك، فكيف تخطط للتعامل مع هذه المسألة، مع حدّ النفقات؟
- هل تحتاج إلى تسجيل عمالك؟ ما هي المتطلبات القانونية؟

5. التحليل المالي

- هل أجريت الحسابات المالية اللازمة للتكاليف والموارد والدخل وما إلى ذلك؟
- هل أدرجت جميع تكاليف الإنتاج في حساباتك؟
- هل تولد الشركة ما يكفي من النقد من البداية للوفاء بالالتزامات الفورية (مثل الإيجار وسداد القرض)؟
- تحقق من توقعات التدفق النقدي الخاصة بك. هل هي واقعية؟
- تحقق من جميع تقديرات رأس المال المطلوب وتكاليف التشغيل.

6. الامتثال لحقوق الإنسان والمعايير البيئية

- هل سيكون لعملك تأثير على المجتمعات المحلية والبيئة؟
- كيف سيساهم في اقتصاد يعزز حقوق الإنسان؟
- ما هي الطرق التي سيدعم بها عمالك جهود حماية البيئة؟

يمكن أن تتضمن خطة عمالك الأقسام التالية:

- ألف. المحتويات
- باء. موجز تنفيذي (لطلب أو عرض دولة)
- جيم. وصف النشاط
- دال. الخلفية الشخصية لصاحب العمل
- هاء. أبحاث السوق والتحليل والتخطيط
- واو. التنظيم والإدارة
- زاي. خطة الإنتاج/جدول التشغيل
- حاء. الحدّ من المخاطر
- طاء. الخطة المالية والميزانية

لوضع خطة عمل، لا بدّ من إجراء تحليل للسوق، وهو ما سيتطرّق إليه السؤال 6، وتحليل مالي.

التحليل المالي المطلوب لوضع ميزانية المؤسسة. الميزانية هي تقدير محسوب لقيمة أو سعر المشروع وتتكون دائماً من النفقات، أيّ تكاليف المشروع، والدخل، الموارد التي يتم جلبها إلى المشروع لتغطية النفقات.

لبدء مشروع، من الضروري تعبئة الموارد، الأمر الذي يتطلب استكشاف الموارد (بما في ذلك الأموال والموظفين والتدريب والمعدات) اللازمة، وآليات تعبئة الموارد المتاحة (مثل كتابة المقترحات، والتبرعات، وبيع الخدمات، وما إلى ذلك)، والجهات التي يمكنها تقديم موارد (مثل البنوك ووكالات الائتمان الصغير والوكالات الحكومية والمنظمات الخيرية).

أثناء التحليل المالي، عليك التحقيق في أكبر عدد ممكن من مصادر التمويل من أجل تأمين أفضل الشروط والأحكام للسداد. أهم أنواع التمويل الأولي هي الأموال الخاصة للمالك والقروض (الشخصية أو من برنامج الإقراض) والمنح.

6. ما هو التسويق؟

يُعدُّ التسويق جزءاً مهماً من عملية إطلاق الأعمال التجارية وإدارتها، وهو الجهد المبذول لتحديد احتياجات العملاء ورغباتهم وتلبيتها. يتضمن التسويق المعرفة وجميع العمليات التي تقوم بها لبيع منتجك.

ويجب التسويق على الأسئلة التالية:

- من هم عملائي؟
- ما هي احتياجات ورغبات عملائي؟
- كيف يمكنني إرضاء عملائي؟
- كيف يمكنني تحقيق ربح عندما أرضي عملائي؟

لنتعمق أكثر ...

قبل البدء بعمل تجاري، من المهم للغاية معرفة ظروف السوق التي ستعمل فيها الشركة. يوفر تحليل السوق، أو أبحاث السوق، بيانات حول العملاء والمنتجات والخدمات والأسعار والإعلان والمنافسة وسلوك المستهلك.

للقيام بتحليل السوق، يمكنك:

1. التحدّث إلى العملاء المحتملين. والاستفسار عن:

- المنتجات أو الخدمات التي يرغبون في شرائها.
- رأيهم في منافسيك.

2. راقب أعمال منافسيك. تعرّف على:

- المنتجات أو الخدمات التي يبيعونها.
- الأسعار التي يفرضونها.
- كيفية جذبهم للعملاء؟

3. اسأل الموردين والأصدقاء في العمل عن:

- المنتجات الأكثر بيعاً لديهم.
- رأيهم في فكرة عملك.

- رأيهم في منتجات منافسيك.

يمكنك أيضاً استخدام مصادر مثل المنشورات التجارية والمجلات والإنترنت والمحاسبين والمحامين وغيرهم من المهنيين والمؤسسات المالية وغرف التجارة والمكاتب والشركات الاستشارية ومجالس المدن/المدن والوكالات الحكومية ومجموعات المصالح، للحصول على مزيد من المعلومات عن المنتجات أو الخدمات التي تريد تقديمها وعن منافسيك والاتجاهات الجديدة.

ويساعدك تحليل السوق على تطوير استراتيجيتك التسويقية التي يجب أن تستند إلى المعلومات حول **4 عناصر**:

- المنتجات/الخدمات التي يريدها عملاؤك. يجب أن ترتبط المنتجات/الخدمات التي تبيعها باحتياجات ورغبات العملاء. لتحسين عملك، يجب عليك دائماً تحليل أي من منتجاتك أو خدماتك تباع بشكل جيد وأيها لا تباع، والاستماع إلى التعليقات الواردة من العملاء.
- السعر الذي يرغب عملاؤك في دفعه. يشير التسعير إلى عملية تحديد سعر المنتج أو الخدمة. يجب أن تكون أسعارك منخفضة بما يكفي لتشجيع العملاء على الشراء، ومرتفعة بما يكفي لتحقيق الربح اللازم. لتحديد السعر الخاص بك، يجب أن تعرف نفقاتك والمبلغ الذي يرغب العملاء في دفعه، وسعر المنتجات المنافسة، وكيفية جعل سعرك أكثر جاذبية.
- حدّ الموقع الذي يجب أن يكون فيه نشاطك التجاري من أجل تيسير الوصول إلى عملائك. فالموقع يعني الطرق المختلفة لتوصيل منتجاتك أو خدماتك لعملائك. إذا كان موقع نشاطك التجاري بعيداً عن عملائك، فعليك إيجاد الطرق المناسبة لتوصيل منتجاتك أو خدماتك إلى حيث يسهُل على العملاء شراؤها. على سبيل المثال، يمكنك بيع المنتجات مباشرة للمستهلكين أو استخدام توزيع التجزئة والتوزيع بالجملة.
- الترويج لإعلام عملائك بمنتجاتك أو خدماتك وجذبهم لشرائها. الترويج يعني إعلام عملائك بمنتجاتك وخدماتك وتشجيعهم على شرائها. يشمل الترويج الإعلان وترويج المبيعات والدعاية والبيع الشخصي.

7. كيف يمكنني تحديد الأسعار؟

لنتمكّن من تحديد أسعارك ووضع خطط مالية مناسبة، يجب حساب جميع الأموال اللازمة لتسيير أعمالك. وتحديد التكلفة هي الطريقة المستخدمة لاحتساب التكلفة الإجمالية اللازمة لصنع أو بيع منتج أو تقديم خدمة. وتتيح هذه العملية حساب صافي الربح الذي يمكنك تحقيقه من عملك.

السعر هو القيمة النقدية لمنتج أو لخدمة تفرضها لتغطية إجمالي التكاليف والأرباح التي ترغب في الحصول عليها، لكل وحدة من وحدات المنتج أو الخدمة.

لنتعمق أكثر ...

هناك نوعان من التكاليف المرتبطة بإدارة الأعمال، ويجب أخذ كلاهما في الاعتبار عند تحديد سعر منتجك أو خدمتك:

- التكاليف الثابتة. هي التكاليف التي لا تتغير مع مستوى الإنتاج، أي المصاريف التي ستتكبدها في جميع الأحوال حتى في حالة عدم الإنتاج، على سبيل المثال إيجار المباني.
- التكاليف المتغيرة. هي التكاليف التي تزيد أو تنقص بالتناسب المباشر مع مستوى الإنتاج أو حجم المبيعات أو مقدار الخدمات التي تقدمها، على سبيل المثال المواد الخام والمخزون وتكلفة التعبئة والتغليف والنقل ومعالجة المنتجات والكهرباء (عند استخدام الآلات).

لتقدير التكلفة الإجمالية لكل وحدة من منتجك/خدماتك، يجب جمع التكلفة المتغيرة لكل وحدة مع التكلفة الثابتة لكل وحدة. يمكنك الرجوع إلى دليل منظمة العمل الدولية "ابداً مشروعك" للحصول على شرح مفصل حول كيفية حساب كلا التكاليفين (International Labour Organization's [Start Your Business: Manual](#)).

يجب تحديد السعر النهائي لمنتجك أو خدمتك مع مراعاة كل ما يلي:

- **التكلفة الإجمالية لمنتجك أو خدمتك.** إذا تجاوزت التكلفة الإجمالية السعر الذي يرغب العملاء في دفعه، فمن غير المحتمل أن يحقق منتجك أو خدمتك الربح اللازم.
- **السعر الذي يرغب عملاؤك في دفعه لقاء منتجك أو خدمتك.** يعتمد المبلغ الذي يرغب العملاء في دفعه مقابل منتجاتك أو خدماتك أيضاً على كيفية تسويقها.
- **السعر الذي يتقاضاه منافسوك.** سيكون من الصعب عليك فرض أسعار أعلى من منافسك لمنتجات متطابقة.

لزيادة أرباحك، يمكنك إما زيادة إيراداتك أو تقليل نفقاتك. يمكن زيادة الإيرادات عن طريق تعديل عناصر التسويق الأربعة المذكورة أعلاه: المنتج والسعر والموقع والترويج. على سبيل المثال، يمكنك بيع منتجات أكثر عن طريق خفض السعر أو الترويج لمنتجك بقوة أكبر أو تغيير الموقع التي يُباع فيها هذا المنتج أو تحسين جودته أو جاذبيته. ويمكن تخفيض النفقات باتخاذ تدابير بشأن عناصر التكلفة بين المنتج والمستهلك، مثلاً من خلال الحصول على الإمدادات من مصادر ميسورة التكلفة أو الانضمام إلى تجار آخرين لخفض تكلفة النقل أو تكاليف البيع.

8. كيف تُسير الأعمال؟

يتطلب تنظيم الأعمال دقة كبيرة من حيث التخطيط والتنسيق والتنفيذ والمراقبة، وذلك لضمان الإدارة السليمة والتشغيل السلس لهذه المؤسسة.

بالإضافة إلى الأرباح المتأتية من عملك، فإن نجاحه يعتمد أيضاً على الصيغة القانونية التي يعمل بموجبها، والهيكل الداخلي للمؤسسة وإجراءاتها، وموظفيها، وامتثالها للالتزامات والمسؤوليات القانونية.

لنتعمق أكثر ...

قبل البدء في نشاطك الريادي، يجب أن تختار الصيغة القانونية التي ستعتمدها لعملك. هناك أشكال مختلفة من منظمات الأعمال، بما فيها الملكية الفردية، والشراكة، والشركات، والشركة المحدودة، والتعاونية، والامتياز. ومع ذلك، قد تختلف الخيارات حسب البلد أو البلدان التي ستعمل فيها.

عند تحديد الصيغة القانونية لعملك، يجب أن تأخذ في الاعتبار عوامل مثل المزايا والعيوب، وسهولة الإنشاء، والتكاليف القانونية، والتمويل اللازم، والضرائب والإعفاءات الضريبية، والمسؤولية (محدودة مقابل غير محدودة)، والإدارة.

عندما تدير نشاطاً تجارياً، فإنك تتحمل مسؤوليات قانونية، ويجب أن تكون على دراية بالأنظمة التي تنطبق على وضعك. تشمل الاعتبارات الواجب مراعاتها الضرائب، وخصومات الرواتب، ومعايير العمل، وحقوق النشر، والأنظمة الصحية، والتراخيص والتصاريح، والبيئة والسلامة، وحقوق الإنسان.

يعتمد الهيكل الداخلي لمؤسستك على شكلها القانوني والقوانين والأنظمة المعمول بها. غالباً ما يكون لمنظمات الأعمال هيئة تمثيلية رئيسية (مثل الجمعية العامة) تُعنى باتخاذ القرارات عن طريق التصويت، وهيئة تنفيذية (مثل اللجنة التنفيذية) توجّه

أنشطة المؤسسة وتنسيقها بتفويض من الهيئة التمثيلية. وعادةً ما تعين المنظمات أيضاً موظفاً مالياً أو مدققاً داخلياً، وتكلفه بمسؤولية الرقابة الداخلية والتحقق من السجلات المالية للمؤسسة وتقديم تقرير عن النتائج إلى الهيئة التمثيلية.

تعتمد إنتاجية عملك إلى حدٍ كبير على الأشخاص الذين توظفهم والطريقة التي تتبعها لإدارتهم. في مقابل أجورهم، يفيد الموظفون عملك بما لديهم من معرفة ومهارات. لذلك، فإن اختيار العاملين لديك وأداءهم من شأنهما التأثير بشكل كبير على نجاح عملك.

عند تعيين الموظفين عليك:

- تحديد العمل الذي يتعين إنجازه في عملك:
 - الخطوة 1: اذكر نوع العمل الذي يتعين القيام به والمهارات والمواقف اللازمة لذلك.
 - الخطوة 2: قَدِّر عدد العاملين المعنيين.
 - الخطوة 3: حدِّد العاملين الذين يجب أن يقوموا بالعمل.
- عليك جذب المتقدمين المناسبين وإجراء مقابلات واختيار الموظفين المناسبين.
- ساعد العامل الجديد على الاستقرار وفهم العمل.

ومن عوامل النجاح الرئيسية الأخرى هي الإجراءات التي تضمن التطلُّع نحو المستقبل، على سبيل المثال الاجتماعات المنتظمة للموظفين؛ التقييمات المنتظمة للأعمال والسوق والمنافسة؛ التحليل الدقيق للبيانات المالية؛ الاهتمام بالمشاكل الصغيرة؛ وتحديد وتنفيذ الأفكار أو المنتجات الجديدة.

كما ينبغي أن تتبع مؤسسة الأعمال سياسات وعمليات تتناسب مع حجمها وظروفها في مجال حقوق الإنسان. أولاً، يجب أن تضع التزاماً سياسياً للوفاء بمسؤوليتها في احترام حقوق الإنسان. ثانياً، يجب على مؤسسة الأعمال بذل العناية الواجبة لتحديد الآثار المترتبة عن عملك على حقوق الإنسان، والحيلولة دون حدوثها، والتخفيف من حدتها، وتوضيح كيفية معالجتها. وأخيراً، يجب أن تضع المؤسسة إجراءات محدّدة لإتاحة معالجة أي أثر سلبي قد تحدثه على حقوق الإنسان أو تساهم فيه. هذه الالتزامات مفصلة في [مبادئ الأمم المتحدة التوجيهية بشأن الأعمال التجارية وحقوق الإنسان](#).

9. ماذا يُقصد بحفظ السجلات؟

تشير السجلات إلى المعلومات التي إنشأتها المؤسسة واستلمتها واحتفظت بها كدليل، وفقاً لالتزاماتها القانونية أو كنتيجة لإحدى المعاملات التجارية.

وحفظ السجلات هو عملية منهجية لتجميع المعلومات المتشابهة أو ذات الصلة الناتجة عن الأنشطة أو العمليات التجارية، ولتخزينها في ملفات/مجلدات بهدف تتبُّع وتقييم أداء الشركة أو عملياتها.

لنتعمق أكثر ...

من المهم أن تعتمد نظاماً فعالاً لحفظ السجلات، وذلك للمساعدة في:

- تحديد مشاكل الأعمال التجارية وطرق حلّها.
- التحكم برأس المال التجاري، وخاصة النقدي.
- إظهار اتجاه العمل.

- التخطيط للمستقبل.
- الإشراف على النفقات والتكاليف والأرباح.
- تحليل تطوّر الأعمال مع مرور الوقت.

تعتبر أدوات حفظ السجلات، مثل الكتب والنماذج، ضرورية لنجاح الأعمال التجارية، ويجب إعدادها قبل إطلاق العمل. وتساعد هذه الأدوات على ضمان تخزين المستندات بأمان ومنهجية. يمكن أن تتضمن نماذج سجلات المبيعات اليومية ودفاتر الإيصالات وبيانات الأرباح والخسائر وبيانات التدفق النقدي وتقارير الأسهم. يمكنك العثور على بعض النماذج في [دليل التدريب على تطوير ريادة الأعمال](#) لدى المؤسسة الألمانية Deutsche Stiftung Weltbevölkerung's.

10. ما أهمية الادّخار؟

المدخرات هي أموال أو أصول أخرى يُحتفظ بها على مدى فترة من الزمن. وعادةً لا تُستهلك المدخرات على الفور، بل تخفظ للمستقبل. يمكن الاحتفاظ بالمدخرات في أحد البنوك أو أي مكان آمن آخر حيث لا يوجد خطر الخسارة أو الإنفاق.

يحقّق الادخار فوائد عديدة عند إدارة الأعمال التجارية. يسمح ادخار الأموال بما يلي:

- تلبية احتياجات محدّدة في المستقبل.
- الوصول إلى الأصول النقدية أو غيرها من الأصول عند الحاجة.
- ضمان الاستقلال المالي.
- جعل موارد الفرد الخاصة غير متاحة للآخرين دون موافقته.
- تخزين الفائض بأمان.
- اكتساب المهارات اللازمة لإدارة سليمة للأموال والانضباط الذاتي.
- التأهل للحصول على أنواع معيّنة من القروض.

لنتعمق أكثر ...

يمكن الادخار من خلال:

- الودائع الصغيرة ولكن المنتظمة: يتحقق ذلك عندما تقرر التضحية بالاستهلاك الحالي (استخدام الأصول، على سبيل المثال الأموال والسلع) لزيادة توفر الأصول للاستهلاك المستقبلي. ولذلك ينطوي الإدخار على تأجيل النفقات من أجل تجميع كمية كبيرة من الموارد لاستخدامها في المستقبل.
- الخصومات التلقائية من الرواتب أو الأجور أو الدخل، هذا النوع من الادخار ليس طوعياً، بل نظام يستخدمه معظم أصحاب العمل بموجب قانون العمل.

تتوفر عدّة أشكال ممكنة للادخار:

- الادخار غير الرسمي: جمعيات الادخار، الخدمات المصرفية القروية.
- الأشكال التقليدية للادخار: شراء الأصول (مثل المنازل والحيوانات والأعمال الفنية)، والاحتفاظ بالنقود في أماكن "آمنة"، مثل الأواني أو المراتب.
- المدخرات الرسمية: حساب التوفير المصرفي؛ حساب توفير لدى مؤسسات التمويل البالغ الصغر.

11. ما هي التزامات رواد الأعمال في مجال حقوق الإنسان؟

قد يترتب عن الأعمال التجارية تأثير عميق على حقوق الإنسان. ويمكن أن يكون هذا التأثير إيجابياً، على سبيل المثال من خلال تقديم الابتكارات والخدمات التي تسهم في تحسين مستويات معيشة السكان، أو سلبياً، مثلاً عندما تقضي الأنشطة التجارية على سُبل عيش الأفراد أو تستغل العمال أو تتسبب بنزوح المجتمعات.

وضعت الأمم المتحدة [المبادئ التوجيهية بشأن الأعمال التجارية وحقوق الإنسان](#) لتوضيح الأدوار والمسؤوليات المختلفة التي تقع على عاتق الدول والشركات في معالجة تأثير الأعمال التجارية على حقوق الإنسان. ووفقاً للمبادئ التوجيهية، تلتزم جميع مؤسسات الأعمال باحترام حقوق الإنسان، أي بتجنب التعدي على حقوق الإنسان للآخرين، والتصدي للآثار السلبية على حقوق الإنسان التي تشارك فيها.

لنتعمق أكثر ...

توضح المبادئ التوجيهية أن معيار المسؤولية عن الأعمال التجارية في مجال حقوق الإنسان هو في احترام هذه الحقوق. كما تشير هذه المبادئ إلى الخطوات التي يجب على الشركات اتخاذها " لتعرف وتبين " التزامها بذلك. وتعني هذه المسؤولية أن على الشركات معرفة تأثيرها، وتجنب انتهاكات حقوق الإنسان، ومعالجة أي تأثير محتمل أو فعلي. إذا تبين للشركات أنها تسببت بضرر أو ساهمت في إحداثه، فعليها توفير سُبل الانتصاف الفعالة أو المشاركة فيها.

وترد قائمة دنيا بحقوق الإنسان الأساسية المعترف بها دولياً، والتي يجب على الشركات احترامها في الشريعة الدولية لحقوق الإنسان (التي تتألف من [الإعلان العالمي لحقوق الإنسان](#) والصكين الرئيسيين الذي دونَ من خلالهما: [العهد الدولي الخاص بالحقوق المدنية والسياسية](#) و [العهد الدولي الخاص بالحقوق الاقتصادية والاجتماعية والثقافية](#))، إلى جانب المبادئ المتعلقة بالحقوق الأساسية الواردة في [الاتفاقيات الأساسية لمنظمة العمل الدولية](#)، على النحو المنصوص عليه في [إعلان المبادئ والحقوق الأساسية في العمل](#).

وتبعاً للظروف، قد تحتاج مؤسسات الأعمال إلى النظر في معايير إضافية، على سبيل المثال، في حال أحدثت آثاراً ضارة على حقوق الإنسان لفئات معينة من السكان. وفي هذا الصدد، تطرقت صكوك الأمم المتحدة بمزيد من التفصيل إلى حقوق الشعوب الأصلية؛ والنساء؛ والأقليات الإثنية والدينية والثقافية المهمشة؛ والأطفال؛ والأشخاص ذوي الإعاقة؛ والعمال المهاجرين وأسراهم.

توضح المبادئ التوجيهية أن مسؤولية الشركات عن احترام حقوق الإنسان هي مسؤولية مستقلة عن قدرة الدول أو رغبتها في الوفاء بواجباتها في حماية حقوق الإنسان، وأنها تُضاف إلى ضرورة الامتثال للقوانين والأنظمة الوطنية التي تحمي حقوق الإنسان.

- [.DSW, Entrepreneurship Development Training Manual](#) .1
- [ILO, How to build an enabling environment for youth entrepreneurship and sustainable enterprises](#) .2
- [.ILO, Start Your Business: Manual](#) .3
- [OECD, Supporting Youth in Entrepreneurship: Summary report of a policy development seminar organized by the OECD and the European Commission, Brussels, 22nd-23rd September 2014](#) .4
- [OHCHR, Frequently Asked Questions about the Guiding Principles on Business and Human Rights](#) .5
- [.Saskatchewan Learning, Entrepreneurship 30 Curriculum Guide](#) .6
- [.UN DESA, The World Youth Report: Youth Social Entrepreneurship and the 2030 Agenda](#) .7
- [.UN Guiding Principles on Business and Human Rights](#) .8
- [.UNICEF, Youth entrepreneurship: concepts and evidence](#) .9
- [.The World Bank, Youth Entrepreneurship: Measures to overcome the barriers facing youth](#) .10