

I03

كتيب لرواد الأعمال الشباب المهاجرين



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union





تقديم	7
ت ١- مقدمة عامة لدليل لرواد الأعمال المهاجرين الشباب	7
ت ٢- لماذا نحتاج إلى دليل تعليمي و تنظيمي للمهاجرين الشباب	8
ت ٣- كيف سيتم تسليمه؟	8
و المنظمات الشريكة YME ت ٤- مقدمة عن شراكة	9
الفصل الأول حلم الريادة	11
١.١. أفضل أفلام ريادة الأعمال (و مقطوراتها)	12
خمس قنوات الفيديو في يوتيوب أكثر إلهاما لرواد الأعمال	14
حول ريادة الأعمال والابتكار والإلهام YouTube المزيد من اللقطات على	15
أفضل ٦ حلقة صوتية لريادة الأعمال	21
الفصل الثاني تقييم ريادة الأعمال	22
٢.١ تعريف ريادة الأعمال	23
٢.٢ التقييم الذاتي لريادة الأعمال	23
٢.٣ الصدق مهم جدا في التقييم الذاتي	23
٢.٤ هل فكرت أن تكون رائد أعمال؟	23
الفصل الثالث من الأحلام إلى الأفكار إلى الأعمال	24
٣.١ أهمية الفكرة	25
٣.٢ كل شيء يبدأ بعلامة 'أنا'	25
٣.٣ قيم نفسك	25
٣.٤ ما هو الأفضل لولادة الأفكار؟	26
٣.٥ الأفكار و المجموعة المستهدفة	26
٣.٦ قم بأبحاث السوق	27
٣.٧ هل يريد العملاء؟	27
٣.٨ المزيد من الاقتراحات	27
٣.٩ اجعله رسميا	28
٣.١٠ اكتب خطة عملك	29



الفصل الرابع كيفية إنشاء الأعمال التجارية	29
4.1 نموذج الأعمال	29
مخطط نموذج العمل التجاري	30
4.2.1 الخطوة الأولى	31
4.2.2 الخطوة الثانية	31
4.2.3 الخطوة الثالثة: من ماذا تكسب المال؟	31
4.2.4 الخطوة الرابعة	31
4.2.5 الخطوة الخامسة	32
4.2.6 الخطوة السادسة	33
4.2.7 الخطوة السابعة	33
4.2.8 الخطوة الثامنة	33
4.2.9 الخطوة التاسعة	33
4.3 بدء التشغيل الخالي من الهدر	33
4.3.1 تصميم نموذج العمل (في لين ستارت اب)	35
4.3.2 تنمية قطاع المستهلك	38
4.3.3 مراقبة تطورات بدء التشغيل	39
4.3.4 أمثلة على تطبيق أسلوب بدء التشغيل الخالي من الهدر	40
الفصل الخامس قوانين وقواعد وأنظمة وضرائب الريادة	41
5.1 خطوة بخطوة	41
5.1.1 الخطوة الأولى: اختر النموذج القانوني	41
5.1.2 الخطوة الثانية: سجل شركتك رسميا	41
5.1.3 الخطوة الثالثة : التنظيم المالي والمحاسبية (رقم تعريف ضريبة القيمة المضافة ورقم ضريبة المبيعات)	41
5.1.4 الخطوة الرابعة: اكتب خطة عمل	42
5.1.5 الخطوة الخامسة : فتح حساب عمل تجاري (القروض والمنح)	42
5.1.6 الخطوة السادسة: قوانين حماية البيئة والقواعد و طلب الحصول على تراخيص (مثل. رخصة بناء، إلخ)	42
5.1.7 الخطوة السابعة خصوصية/ حماية البيانات الشخصية وصنع موقع تجاري	42
5.1.8 الخطوة الثامنة: التأمين	43
5.1.9 الخطوة التاسعة: إدارة الموارد البشرية	43
5.1.10 الخطوة العاشرة: براءات الاختراع و الماركات التجارية	43



5.2. خطوة خطوة المملكة المتحدة .	43
5.2.1 الخطوة الأولى: اختر النموذج القانوني	44
5.2.2 الخطوة الثانية: سجّل شركتك رسمياً مع غرفة التجارة	48
5.2.3 الخطوة الثالثة : التنظيم المالي والمحاسبة	52
5.2.4 الخطوة الرابعة: اكتب خطة عمل	57
5.2.5 الخطوة الخامسة : فتح حساب عمل تجاري	58
5.2.6 الخطوة السادسة: قوانين وقواعد حماية البيئة و طلب الحصول على تراخيص (مثل. رخصة بناء، إلخ)	59
5.2.7 الخطوة السابعة :خصوصية/ حماية البيانات الشخصية وصنع موقع تجاري	60
5.2.8 الخطوة الثامنة: التأمين	60
5.2.9 الخطوة التاسعة: إدارة الموارد البشرية	62
5.2.10 الخطوة العاشرة: براءات الاختراع و الماركات التجارية	63
5.3 خطوة بخطوة هولندا	63
5.3.1 الخطوة الأولى: اختر النموذج القانوني	64
5.3.2 الخطوة الثانية: سجّل شركتك رسمياً مع غرفة التجارة	65
5.3.3 الخطوة الثالثة : التنظيم المالي والمحاسبة	66
5.3.4 الخطوة الرابعة: اكتب خطة عمل	67
5.3.5 الخطوة الخامسة : فتح حساب عمل تجاري	67
5.3.6 الخطوة السادسة: قوانين وقواعد حماية البيئة و طلب الحصول على تراخيص	68
5.3.7 الخطوة السابعة :خصوصية/ حماية البيانات الشخصية (وصنع موقع تجاري)	69
5.3.8 الخطوة الثامنة: التأمين	71
5.3.9 الخطوة التاسعة: إدارة الموارد البشرية	71
5.3.10 الخطوة العاشرة: براءات الاختراع و الماركات التجارية	73
5.4. خطوة بخطوة إيطاليا .	73
5.4.1 الخطوة الأولى: اختر النموذج القانوني	74
5.4.2. الخطوة الثانية: سجّل شركتك رسمياً مع غرفة التجارة	74
5.4.3 الخطوة الثالثة : التنظيم المالي والمحاسبة	75
5.4.4. الخطوة الرابعة: اكتب خطة عمل	75
5.4.5 الخطوة الخامسة : فتح حساب عمل تجاري	75
5.4.6 الخطوة السادسة: قوانين حماية البيئة والقواعد و طلب الحصول على تراخيص	78



الخطوة السابعة: خصوصية/ حماية البيانات الشخصية (صنع موقع تجاري) 5.4.7	78
الخطوة الثامنة: التأمين 5.4.8	79
الخطوة التاسعة: إدارة الموارد البشرية 5.4.9	79
الخطوة العاشرة: براءات الاختراع و الماركات التجارية 5.4.10	80
خطوة بخطوة رومانيا 5.5	86
الخطوة الأولى: اختر النموذج القانوني 5.5.1	87
الخطوة الثانية: سجّل شركتك رسميا مع غرفة التجارة 5.5.2	88
الخطوة الثالثة : التنظيم المالي والمحاسبية 5.5.3	89
الخطوة الرابعة: اكتب خطة عمل 5.5.4	89
الخطوة الخامسة : فتح حساب عمل تجاري 5.5.5	89
الخطوة السادسة: قوانين حماية البيئة والقواعد و طلب الحصول على تراخيص 5.5.6	90
الخطوة السابعة: خصوصية/ حماية البيانات الشخصية (وصنع موقع تجاري) 5.5.7	90
الخطوة الثامنة: التأمين 5.5.8	90
الخطوة التاسعة: إدارة الموارد البشرية 5.5.9	90
الخطوة العاشرة: براءات الاختراع و الماركات التجارية 5.5.10	91
خطوة بخطوة تركيا 5.6	91
الخطوة الأولى: اختر النموذج القانوني 5.6.1	93
الخطوة الثانية: سجّل شركتك رسميا مع غرفة التجارة 5.6.2	93
الخطوة الثالثة: التنظيم المالي والمحاسبية 5.6.3	93
الخطوة 4: اكتب خطة عمل 5.6.4	96
الخطوة 5: فتح حساب تجاري 5.6.5	96
الخطوة السادسة: قوانين وقواعد حماية البيئة و طلب الحصول على تراخيص 5.6.6	97
الخطوة السابعة: خصوصية/ حماية البيانات الشخصية وصنع موقع تجاري 5.6.7	98
الخطوة الثامنة: التأمين 5.6.8	99
الخطوة التاسعة: إدارة الموارد البشرية 5.6.9	101
الخطوة العاشرة: براءات الاختراع و الماركات التجارية 5.6.10	102
الفصل السادس النصائح و الحيل	103
6.1 عشر نصائح و حيل لرواد الأعمال الشباب	104
6.1.1 تحدى نفسك	104



٦.١.٢ كن صادقاً مع نفسك	104
٦.١.٣ تحمل المخاطر	104
٦.١.٤ لتكن لديك رؤية لما تريده	105
٦.١.٥ ابحث عن الأشخاص المناسبين	105
٦.١.٦ تحرك	105
٦.١.٧ كن ثابتاً	105
٦.١.٨ قم بأبحاث	105
٦.١.٩ أنفق أموالك بحكمة	105
٦.١.١٠ استمع إلى عملائك	105
٦.٢ رواد الأعمال الشباب الناجحون	106
٦.٣ عشر نصائح و حيل عن كيف تصبح رائد أعمال؟	107
٦.٣.١ يجب أن تكون فكرت عملك مدفوعة بالشغف	107
٦.٣.٢ يجب أن تكون فكرة عملك حلا	107
٦.٣.٣ يجب عليك تحديد و فهم السوق المستهدف	108
٦.٣.٤ يجب عليك إعداد خطة عمل منظمة	108
٦.٣.٥ يجب أن تعرف المتطلبات القانونية لبدء عمل تجاري	109
٦.٣.٦ يجب عليك تأمين التمويل لفكرة عملك	109
٦.٣.٧ يجب أن تبدأ على نطاق صغير و أن تعمل على تنمية عملك.	109
٦.٣.٨ يجب أن تأخذ فترات راحة	110
٦.٣.٩ يجب أن تخاطر	110
٦.٣.١٠ يجب أن تتعلم من أخطائك	111
الفصل السادس ٦.٤ نصائح و حيل حول تخطيط الأعمال	111
٦.٤.١ طبق خطة عملك على جمهورك	112
٦.٤.٢ ابحث عن السوق بدقة	112
٦.٤.٣ حدد منافيسك	112
٦.٤.٤ انتبه للتفاصيل	112
٦.٤.٥ ركز على الفرصة التي تقدمها شركتك الناشئة للمستثمرين	112
٦.٤.٦ لا تترك الحقائق المهمة	112
٦.٤.٧ احصل على معلوماتك المالية بشكل صحيح	112



٦.٤.٨ اجعل لخصك التنفيذي مقتعا	113
٦.٤.٩ اطلب رأيا ثانيا من مدرب الأعمال	113
٦.٤.١٠ تنفيذ خطة عملك بشكل صحيح	113
٦.٥ عوامل النجاح	113
٦.٦ عشر نصائح و حيل للوصول إلى النجاح كرجل أعمال	113
٦.٦.١ قم بعمل تخطيط قوي للأعمال	113
٦.٦.٢ استعد للتحديات المالية	114
٦.٦.٣ كن حذرا - تذكر أنك تبدأ نشاطا تجاريا	114
٦.٦.٤ اطلب المساعدة!	114
٦.٦.٥ ضع ثقتك في مرشد موثوق	114
٦.٦.٦ التسويق على ميزانية صغيرة	114
٦.٦.٧ اعتني بالرقم الأول	115
٦.٦.٨ كون فريقا يشارك رؤيتك	115
٦.٦.٩ التعلم مدى الحياة	115
٦.٦.١٠ احتفظ على مشروعك	115
المحاولة الأولى في التعلم) F.A.I.L. الفصل السابع	115
٧.١ أهم 10 من الفشل	115
٧.١.١ عدم تحديد الهدف	115
٧.١.٢ في النهاية الحماس لا يكفي للنجاح	116
٧.١.٣ عدم القدرة على التعلم	116
٧.١.٤ سوء إدارة الأموال/الميزانية	116
٧.١.٥ الفشل في الإعلان/العلامة التجارية للمنتج	116
٧.١.٦ التقليل من المنافسة	116
٧.١.٧ البدء من أسباب خاطئة	116
٧.١.٨ سوء الإدارة	116
٧.١.٩ عدم خطة عمل/تخطيط سيء	116
٧.١.١٠ إحاطة نفسك بالأشخاص الخطأ	116
٧.٢ فشل أكثر	117
٧.٢.١ الفشل في الإعداد	117



٧.٢.٢ الفشل في بدء التشغيل	117
٧.٢.٣ الفشل في العلامات التجارية	117
٧.٢.٤ الفشل بسبب عدم وجود معرفة تجارية محددة المجال	117
٧.٢.٥ الفشل بسبب المبالغة في تقدير حاجة السوق	117
٧.٢.٦ الفشل بسبب استبانة المنافسين	117
٧.٢.٧ الفشل بسبب قلة المعرفة عن المجموعة المستهدفة، بسبب ضعف التسويق	117
٧.٢.٨ الفشل بسبب عدم وجود الشغف و الالتزام في الفريق المؤسس	117
الفصل الثامن كيفية التواصل بالشبكة	117
٨.١ ما هي أفضل طريقة للتواصل؟	118
٨.٢ عشر نصائح و حيل للشبكة	118
٨.٢.٢ تميز! لكن للأشياء الصحيحة	118
٨.٢.٣ قم بواجبك	118
٨.٢.٤ معظم الناس لا يبدأون المحادثات	118
٨.٢.٥ احفظ بعض بدايات المحادثة غير الحادة	118
٨.٢.٦ عند وصف وظيفتك، ابتكر شركاء ممتعا أو مختلفا لما تفعله - و كن فخورا	118
٨.٢.٧ لا تغلق نفسك في المكتب	118
٨.٢.٨ ضع صورة على بطاقة عملك	118
٨.٢.٩ لا تكن مباشرا جدا	118
٨.٢.١٠ حاول و فكر فيما يهتم به الشخص الآخر	118
٨.٣ عشر نصائح و حيل للتواصل	119
٨.٣.١ الماضي قدما	119
٨.٣.٢ استخدم وسائل التواصل الاجتماعية	119
٨.٣.٣ البس ملابس احترافية	119
٨.٣.٤ استمع للآخرين	119
٨.٣.٥ انظر في عيون الناس	119
٨.٣.٦ تعال بهدف	119
٨.٣.٧ خذ الخطوة الأولى	119
٨.٣.٨ لا تكن سلبيًا	119
٨.٣.٩ تحدث مع أشخاص لا تعرفهم	120



٨.٣.١٠ كن قادرا على قبول الرفض	120
٨.٤ المزيد من النصائح و الحيل حول الشبكات	120
٨.٤.١ قابل الناس من خلال أشخاص آخرين	120
٨.٤.٢ استفد من وسائل التواصل الاجتماعي	120
٨.٤.٣ لا تطلب وظيفة	120
٨.٤.٤ استخدم سيرتك الذاتية كأداة للنصيحة	120
٨.٤.٥ لا تأخذ الكثير من الوقت	120
٨.٤.٦ دع الشخص الآخر يتكلم	120
٨.٤.٧ قدم قصة نجاح	121
٨.٤.٨ اسأل عن اقتراحات حول كيفية توسيع شبكتك	121
٨.٤.٩ ابحث عن سبب للمتابعة	121
٨.٤.١٠ تذكر دائما أن تقول شكرا لك	121
الفصل التاسع التسويق و الاتصال	121
٩.١ ما هو التسويق؟	121
٩.٢ إليك 10 نصائح	122
٩.٢.١ أعرف عميلك	122
٩.٢.٢ قبل وضع الإستراتيجية، اسأل نفسك لماذا	122
٩.٢.٣ أدرس مسابقتك و انسخها	122
٩.٢.٤ ضع هدفا محددًا	122
٩.٢.٥ اجلس مع فريقك	122
٩.٢.٦ الخطة	122
٩.٢.٧ اعتن بالصفحة المستقل إليها	122
٩.٢.٨ تواصل مع ما تفعله	123
٩.٢.٩ راهن على استراتيجية إعلامية	123
٩.٢.١٠ قم بقياس النتائج	123
٩.٣ ست نصائح و حيل التسويق أخرى	123
٩.٣.٢ احتضن الاجتماعية المدفوعة	123
٩.٣.٣ رعاية دعاة العلامة التجارية	123



٩.٣.٤ أعط الأولوية للطرافة	123
٩.٣.٥ قم بإنشاء رسالة لا تنسى	123
٩.٣.٦ قم ببناء الشراكات	124
٩.٤ ست حيل و نصائح التسويق	124
٩.٤.١ ليكن لديك شعار لا ينسى	124
٩.٤.٢ إجراءات لتحسين ولاء العميل	124
٩.٤.٣ حاول إجراء بحثك الأصلي	124
٩.٤.٤ استثمر في وسائل الإعلام الاجتماعية	124
٩.٤.٥ اجعل بعض الإعلانات أفلاما	125
٩.٤.٦ التكنولوجيا	125
٩.٥ ما هو الاتصال؟	125
ست نصائح حول كيفية القيام بالاتصالات	125
٩.٦.١ مارس مهارات الاستماع لديك (و مهارات الانتباه أيضا):	125
٩.٦.٢ تعاون و لا تملني	125
٩.٦.٣ انتبه لكيفية قضاء وقت فراغك	125
٩.٦.٤ استثمر في أدوات الاتصال والتعاون الصحيحة	126
٩.٦.٥ لا تنتظر وقتا طويلا لإظهار المشكلات الحساسة	126
٩.٦.٦ تعلم كيفية امتلاك و استخدام ذاكرة جيدة للأشخاص	126

تقديم

١- مقدمة عامة لدليل لرواد الأعمال المهاجرين الشباب

٢- لماذا نحتاج إلى دليل تعليمي و تنظيمي للمهاجرين الشباب؟

٣- كيف سيتم تسليمه؟

٤- مقدمة عن شراكة YME و المنظمات الشريكة

١- مقدمة عامة لدليل لرواد الأعمال المهاجرين الشباب

بجب النظر إلى ريادة الأعمال بين المهاجرين على أنها ساحة جديدة للعمل الاجتماعي و الاقتصادي و السياسي. لذلك تحاول العديد من الحكومات تشجيع ريادة الأعمال بنشاط من خلال أشكال مختلفة من الدعم. لكن الأمر لا يعود إلى الحكومات. الأمر يعود إليك!

قد أنتج مشروع رواد الأعمال المهاجرين الشباب YME دليلا لرواد الأعمال الشباب. في إطار الاتحاد الأوروبي يمثل المهاجرون الشباب مجموعة مهمة من أصحاب المشاريع المحتملين، ولكنهم من الممكن أن يواجهوا، مثل الفئات الأخرى



الأكثر ضعفاً، عقبات قانونية و ثقافية و لغوية محددة. لقد تناولنا هذه المسائل بطريقة كاملة قدر الإمكان لدعم رائد الأعمال الشاب كلما و أينما استطعنا ذلك

لحسن الحظ هناك الكثير من المبادرات في الاتحاد الأوروبي التي تدعم رواد الأعمال المهاجرين الشباب، ولكننا نعتقد أن دليل YME قيمة مضافة بكل النصائح و الحيل التي يقدمها. تحقق من ذلك!

قد يكون التعلم المستقل أمراً صعباً حتى بالنسبة لألمع رجال الأعمال الشباب و أكثرهم تحفيزاً. لقد بنينا دليل YME هذا حول أربع مراحل رئيسية للتعلم المستقل، و المعروف باسم التعلم الموجه ذاتياً:

* هل أنت مستعد و متحمس للتعلم والعمل الجاد لتصبح رائد أعمال؟

* تحديد أهداف رائد الأعمال

* المشاركة في عملية تنظيم المشاريع

* تقييم التعلم الريادي

ت ٢ - لماذا نحتاج إلى دليل تعليمي و تنظيمي للمهاجرين الشباب

هناك حاجة إلى دليل التعلم الريادي للشباب المهاجرين، وذلك لما يلي:

- سيكون متاحاً للمهاجرين الشباب كلما احتاجوا إليه
- إنه قاعدة مرجعية لجميع دورات التعلم في مجال تنظيم المشاريع
- ينظم المهارات و المعرفة المتعلقة بريادة الأعمال التي تتكيف مع الجزء التعليمي المدروس
- يسمح بمقارنة الخبرات بين شركاء المشروع

ت ٣ - كيف سيتم تسليمه؟

سيتم تسليم دليل تعلم ريادة الأعمال ككراسة مطبوعة و ملف قابل للتحميل و تطبيق الهاتف المحمول

تضمنت الفصول التالية في دليل رواد الأعمال المهاجرين الشباب:

* تقديم

مقدمة

* الفصل الأول - حلم الريادة

فصل للإلهام و التحفيز الذاتي

* الفصل الثاني - تقييم ريادة الأعمال

هل أنت رائد أعمال؟ ما نوع المهارات التي تحتاجها لتكون رائد أعمال جيد؟ تحليل الاحتياجات

* الفصل الثالث - من الأحلام إلى الأفكار إلى الأعمال التجارية

كيفية تحويل الأحلام إلى الأفكار و الأفكار إلى الأعمال



*الفصل الرابع - كيفية إنشاء الأعمال التجارية

لا يمكن تحقيق أحلامنا و أفكارنا إلا من خلال وسيلة خطة عمل

*الفصل الخامس - قوانين و قواعد و أنظمة و ضرائب ريادة الأعمال

توضح القوانين و القواعد و الأنظمة و الضرائب لرائد أعمال شاب في كل دولة من دول YME: تركيا و هولندا و المملكة المتحدة و رومانيا و إيطاليا

* الفصل السادس - النصائح و الحيل

نصائح و حيل (من خلال الرسوم المتحركة) لرواد الأعمال الشباب

*الفصل السابع - F.A.I.L (المحاولة الأولى في التعلم)

يجب أن ترى الفشل كفرصة للتعلم و النمو

*الفصل الثامن - كيفية التواصل بالشبكة

عندما تتعلم التواصل تتعلم تحسين حياتك الشخصية و أعمالك التجارية كذلك

*الفصل التاسع - التسويق و الاتصال

إن زيادة الوعي و التواصل و التسويق مفتاح أي عمل تجاري ناجح

ت ٤ - مقدمة عن شراكة YME و المنظمات الشريكة

يركز مشروع رواد الأعمال المهاجرين الشباب على تقديم الدعم لبناء مهارات تنظيم المشاريع للمهاجرين الشباب في بلدان الشراكة. و بلدان الشراكة هي تركيا و رومانيا و إيطاليا و هولندا و المملكة المتحدة

جامعة بوغازيتشي - تركيا

تأسست جامعة بوغازيتشي رسميًا في عام 1971. و لديها أربع كليات وستة معاهد للدراسات العليا ومدرستين (مدرسة اللغات الأجنبية و المدرسة المهنية للعلوم التطبيقية) و 32 مركزًا للبحوث. تقدم الكليات و المدارس دراسات جامعية لما يقرب من 16000 طالب ، بينما تقدم المعاهد برامج الدراسات العليا لحوالي 4.000 طالب. لغة التدريس في الجامعة هي اللغة الإنجليزية. يوجد 939 عضوًا في هيئة التدريس بشكل دائم و 984 موظفًا إداريًا. تمت المصادقة عليه من قبل رابطة الجامعات الأوروبية (EUA) و كلية الهندسة هي أول كلية معتمدة من قبل ABET في تركيا. جامعة بوغازيتشي عضو في العديد من الشبكات الجامعية الدولية التي تشترك في نفس الهدف المتمثل في تعزيز التعاون الأكاديمي بين أعضائها: (IAU) الاتحاد الدولي للجامعات، ماجنا كارنا يونيفيرسيتاتوم، (EUA) رابطة الجامعات الأوروبية، (Unimed) اتحاد جامعات البحر الأبيض المتوسط، شبكة أوترخت، شبكة جامعات البحر الأسود، (SEFI) الجمعية الأوروبية للتعليم الهندسي، (EUCEN) شبكة التعليم المستمر الجامعية الأوروبية

جامعة بوغازيتشي في وسائل الإعلام الاجتماعية

[Bogazici Instagram: @unibogazici](https://www.instagram.com/unibogazici)



وزارة التربية والتعليم الوطنية - تركيا

تدير وزارة التربية الوطنية (MoNE) في تركيا أحد أكبر الأنظمة التعليمية في أوروبا. تقدم الخدمات التعليمية على جميع المستويات بشكل كبير (أكثر من 90 ٪) من قبل مؤسسات التعليم العام. تقوم وزارة التعليم الوطني بالتشريعات الإدارية والإشراف على التعليم النظامي وغير النظامي (باستثناء التعليم العالي). وتنظم وزارة التربية والتعليم أيضًا توظيف المعلمين ونقلهم وتفرض المناهج الدراسية؛ الجداول الزمنية والكتب المدرسية المستخدمة في الفصول الدراسية وتستخدم الاختبارات بصراحة لمراقبة الممارسات التعليمية في الفصول الدراسية. مؤسسات التعليم الخاص موجودة أيضًا. مؤسسات التعليم الخاص تعني التمويل الخاص والإدارة الخاصة. يمكن للأفراد أو الشركات أو أنواع أخرى من المؤسسات (مثل الجمعيات والأوقاف) فتح وإدارة المدارس الخاصة في مستويات التعليم قبل الابتدائي والابتدائي والثانوي. تخضع مؤسسات التعليم الخاص لنفس اللوائح مع المؤسسات العامة من حيث الترتيبات التعليمية والشهادات (المناهج الدراسية، ومؤهلات المعلمين، وطول اليوم / الأسبوع / السنة الدراسية، والتقييم، والتقدم، والدبلوم، إلخ). وتمنح الأموال العامة للمؤسسات الخاصة بطرق مختلفة إلى حد معين. لكن المؤسسات الخاصة "المعتمدة على الحكومة" غير موجودة. وفي مستوى التعليم العالي، تستطيع "الأوقاف" فقط إدارة مؤسسات التعليم العالي الخاصة دون تحقيق ربح.

عدد الطلاب في عام 2019: 18 مليون (1.5 مرحلة قبل المدرسة، 5.5 مدرسة ابتدائية، 5.5 مدرسة متوسطة، 5.5 مدرسة ثانوية)

المدارس الحكومية: 15 مليون

المدارس الخاصة: 1.5 مليون

التعليم المفتوح: 1.5 مليون

المحاولة الأولى للاندماج الاجتماعي للسوريين في تركيا ركزت بشكل أساسي على تعليمهم. هناك 3.5 مليون سوري في تركيا و 1.1 مليون منهم تتراوح أعمارهم بين 5-18. على الرغم من وجود جهود هائلة لتوفير التعليم للأطفال السوريين في تركيا، فقط يخضعون للتعليم حاليًا في المدارس الحكومية. الجزء الصعب في اندماج الأطفال السوريين هو التدريب اللغوي. لا يزال توفير التدريب الكامل للغة التركية مجالًا ناميًا مع كل جهود ودعم وزارة التربية والتعليم الوطني.

في بداية عام 2016، عدلت تركيا تشريعاتها بحيث يتمكن اللاجئون من العمل بشكل قانوني. أصبح اللاجئون السوريون الآن قادرين على الحصول على تصريح عمل والوصول إلى نظام التعليم والتدريب المهني. من خلال كسب لقمة العيش أو الحصول على مؤهل مهني، تتاح الفرصة للاجئين ليصبحوا أعضاء نشطين في الاقتصاد التركي بدلا من الاستمرار في تلقي المساعدة. حتى الآن، لم تتمكن مؤسسات سوق العمل والمدارس المهنية من تقديم سوى مجموعة محدودة من الخدمات لتلبية احتياجات اللاجئين السوريين. كثير من اللاجئين ليس لديهم المعرفة اللازمة من اللغة التركية. بسبب الحرب، لم يتمكنوا من إكمال تدريبهم ولم يعد لديهم شهادات الدورات. إضافة إلى ذلك، فهم ليسوا على دراية بسوق العمل التركي والخدمات الاستشارية المتاحة.

لدعم لهذه الحالة، بدءاً من العام الدراسي 2016-2017، يمكن للسوريين الالتحاق بمراكز التعليم العام المتخصصة في التدريب على العديد من [الوظائف المختلفة](#): روابط رسمية لوزارة التربية والتعليم:

[Instagram: tcmeb](https://www.instagram.com/tcmeb)

Twitter: @tcmeb

[FB:](#)



جامعة POLITEHNICA في بوخارست (UPB) - رومانيا

تأسست UPB في عام 1886 ، وهي أقدم وأكبر جامعة تقنية في رومانيا، مع حوالي 23000 طالب و أكثر من 1500 منهم طلاب دوليين. و لها 3300 موظف بدوام كامل و 1800 كلية بدوام جزئي و 900 طالب دراسات عليا. تضم جامعة بوليتيخنيكا في بوخارست برامج دراسية للعديد من المجالات الهندسية ، من علوم الكمبيوتر والروبوتات إلى ريادة الأعمال وهندسة الأعمال والإدارة. جامعة بوليتيخنيكا في بوخارست هي جزء من المجتمع الأكاديمي الدولي، وتشترك في نفس الرأي في القيم الأخلاقية والتعليمية والعلمية والثقافية. مهمتها الرئيسية هي جمع التعليم و التدريب و البحث العلمي من أجل إعداد محترفين مع المعرفة الاقتصادية والإدارية قادرين على التكيف مع متطلبات اقتصاد السوق والتقنيات الجديدة، و تشجيع مبادئ التنمية المستدامة وحماية البيئة.

[Fb:](#)

هولندا - Dutch Foundation of Innovation Welfare 2 Work

المؤسسة الهولندية لعمل رفاهة الابتكار 2 (DFW2W) هي منظمة مستقلة غير هادفة للربح تدعم المهنيين (مثل مؤسسات أفعال الشباب (المحلية و الإقليمية و الاتحاد الأوروبي) و الحكومات الخ.) و الشباب في مجالات التوظيف ومطابقة الوظائف والتنقل والتدريب و التعليم والاندماج الاجتماعي والضمان الاجتماعي والابتكار الاجتماعي والرفاهية وريادة الأعمال ونوعية الحياة.

[Twitter:](#)

إيطاليا - CPA

تساعد الأفراد والشركات على الاستفادة من الفرص الأوروبية من خلال استراتيجيات التمكين والتدريب والمشاريع و الابتكار. تشارك في العمل مع المهاجرين والتنمية الريفية و الأشخاص مع ذوي الاحتياجات الخاصة لتسهيل توظيفهم و جاذبيتهم في السوق.

[Fb:](#)

المملكة المتحدة - Werkcenter Scotland

لدى Werkcenter Scotland فلسفة "من العمل إلى العمل؛ هذه هي الطريقة التي تعمل بها" و هو منهج محلي شامل يصل إلى المستوى الإقليمي والوطني والدولي حيث يهدف أولاً إشراك الشباب في العمل و/أو ريادة الأعمال من خلال الخبرة. تم تصميم WS لتشجيع (التعلم نحو) ريادة الأعمال والعمل والبحث عن وظيفة في جميع المراحل. من خلال نهج منظم بسيط، يحسن وضع الشباب العاطلين عن العمل في سوق العمل على الفور، وفي الوقت نفسه يحسن القابلية للاستخدام على المدى الطويل.

[Twitter:](#)



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



الفصل الأول حلم الريادة

في هذا الفصل، قمنا باختيار مجموعة من مقاطع الفيديوهات الملهمة لتعزيز وزيادة الوعي وتحفيز المهاجرين الشباب إلى ريادة الأعمال



١.١ أفضل أفلام ريادة الأعمال (و مقطوراتها)

ما هي أفضل أفلام #ريادة الأعمال على مدى التاريخ؟ ه أفلام تم اختيارها شخصيا، لتراها. ممتعة ومليئة بدروس ريادة الأعمال والصفات التي تحتاجها للنجاح! لا تفوت قائمتنا. ولكن نرجو مشاهدة و قراءة الملاحظات المستفادة!



The Pursuit of Happiness

بروي هذا الفيلم قصة كريس جاردنر، رجل أعمال أمريكي ومتحدث تحفيزي. خلال أوائل الثمانينيات، كافح جاردنر مع التشرد أثناء تربية طفل صغير. أصبح سمسار البورصة وأسس في نهاية المطاف شركته الخاصة للسمسرة Gardner Rich & Co في عام 1987. وفي عام 2006، باع جاردنر حصته الأقلية في الشركة ونشر مذكراته وكان هذا الكتاب هو سيناريو الصورة المتحركة The Pursuit of Happiness من بطولة ويل سميث. حقق الفيلم 163 مليون دولار محلياً في شباك التذاكر وأكثر من 300 مليون دولار في جميع أنحاء العالم. نتيجة لذلك، حصل ويل سميث على ترشيح لجائزة الأوسكار لأفضل ممثل.

أخذ الفيلم بعض الحريات مع قصة الحياة الحقيقية لـ Gardner، ولكن في جوهرها بخبرنا أنه يجب عليك المتابعة...، بغض النظر عن مدى صعوبة الأمر، عليك أن تستمر في العمل، ولا تستسلم. إن امتلاك الكثير من الثقة بنفسك أمر ضروري للنجاح كرائد أعمال: لا تدع أي شخص يقول إنه لا يمكنك فعل شيء ما. إذا كان لديك حلم عليك حمايته. تريد شيئاً، اذهب واحصل عليه. فترة! قصة حياة كريس جاردنر مصدر إلهام حقيقي! #يجب رؤيته!



شظية

The Social Network

في عام 2003 اخترع مارك زوكربيرج الطالب بجامعة هارفارد موقع Facebook. سرعان ما تصبح ظاهرة عالمية وثورة في الاتصال. بعد ست سنوات، أصبح مارك أصغر ملياردير في التاريخ، ولكن ليس بدون تعقيدات قانونية. تروي الشبكة الاجتماعية (2010) قصة ريادة الأعمال على Facebook.

يعتمد السيناريو بشكل أو بآخر على كتاب 2009- The Accidental Billionaires. يصور الفيلم تأسيس موقع التواصل الاجتماعي Facebook والدعاوى القضائية الناتجة عنه. يحكي الفيلم قصة ريادة الأعمال للطلاب مارك زوكربيرج البالغ من العمر 19 عامًا في جامعة هارفرد، والذي أنشأ موقعًا إلكترونيًا للحرم الجامعي يسمى Facemash عن طريق اختراق قواعد بيانات الكلية لسرقة صور الطالبات، ثم السماح لزوار الموقع بتقييم مدى جاذبيتهم. بعد تعطل حركة المرور إلى الموقع في أجزاء من شبكة كمبيوتر جامعة هارفرد، يتم منح زوكربيرج ستة أشهر من الاختبار الأكاديمي. ومع ذلك، فإن شعبية Facemash تجذب الانتباه ... يقترب Zuckerberg من صديقه Eduardo Saverin بفكرة لـ Facebook، وهو موقع ويب للتواصل الاجتماعي سيكون حصرًا لطلاب Ivy League ...

يدور الفيلم حول الطريق الوعر لريادة الأعمال، مع الكثير من الخلافات حول من جاء مع الفكرة الأصلية، والكثير من القضايا في المحاكم، والصدقات المحطمة، من أجل ... النجاح الكبير لـ Facebook!

وهو من بطولة جيسي أيزنبرغ كمؤسس مارك زوكربيرج. لم يشارك زوكربيرج ولا أي من موظفي Facebook الآخرين في المشروع. فازت الشبكة الاجتماعية بجائزة الأوسكار عن الإخراج والسيناريو والتمثيل والتحرير والنتيجة.

شظية

Steve Jobs

فيلم ستيف جوبز (24 شباط 1955-5 تشرين الأول 2011) تجسيد لـ Icon Apple رجل أعمال أمريكي و مصمم صناعي و مستثمر و صاحب إعلامي من أصول سورية. كان رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي (CEO) والمؤسس المشارك لشركة Apple Inc. ورئيس مجلس الإدارة والمساهمين الأكبر في Pixar وعضو مجلس إدارة شركة Walt Disney بعد استحواذها على Pixar والمؤسس ورئيس مجلس الإدارة، والرئيس التنفيذي لشركة NeXT. يُعرف جوبز على نطاق واسع بأنه رائد في ثورة الكمبيوتر الشخصي في السبعينيات والثمانينيات، جنبًا إلى جنب مع المؤسس المشارك لشركة Apple ستيف وزنياك.

يدور الفيلم حول أهم عروض ستيف جوبز، حيث يطلق منتجاته المبتكرة الجديدة، وتركيزه على ريادة الأعمال، وعدم استعداد لتقديم ما يطلبه العملاء، "لأنهم لا يعرفون ما يريدون" ... قصة ستيف جوبز تظهر أن النجاح لا يأتي بسهولة ولا يعني بالضرورة أنك سعيد بقدر ما يمكنك أن تكون ناجحًا. شخصيته المعقدة، وتفكيره أحادي الاتجاه يدمر في النهاية جميع منافسيه تقريبًا، ولكن على طول الطريق أيضًا الكثير من العلاقات مع الزملاء والأصدقاء وعائلته وابنه ... لن يقف في طريقه نحو هدفه الريادي النهائي: جعل Apple الشركة الأكبر والأكثر نجاحًا في العالم ...:

شظية

The Big Short

هو فيلم ريادي يلفت الأنظار إلى أكثر ما يميز حالة Corona #Crisis# الحالية. وهو مبني على كتاب عام 2010 The Big Short: Inside the Doomsday Machine بقلم مايكل لويس الذي يوضح كيف أن الأزمة المالية في 2007-2008 نتجت عن فجاعة الإسكان في الولايات المتحدة. الفيلم من بطولة كريستيان بيل و ستيف كاريل و ريان جوسلينج و براد بيت وغيرهم الكثير.

يشار إلى الفيلم بالتقنيات غير التقليدية التي يستخدمها لشرح الأدوات المالية، وشرح المفاهيم مثل الرهون العقارية عالية المخاطر و التزامات الديون المضمونة كمرجع فوق. العديد من شخصيات الفيلم تخاطب الجمهور مباشرة، وغالبًا ما تكون



شخصية جوسلينج ، التي تقوم بدور الراوي. تم القيام بذلك بطريقة جيدة حقًا، لذلك يفهم الجميع في النهاية كيف خدعتنا البنوك جميعًا بتعريفاتها ومصطلحاتها المعقدة (والتي كانت بسيطة وبسيطة: السلوك الاحتمالي). يرى عدد قليل من رواد الأعمال ما يحدث ويفقرون

حصل الفيلم على جائزة [الأوسكار لأفضل سيناريو مقتبس](#) بالإضافة إلى ترشيحات [لأفضل فيلم](#) و [أفضل مخرج](#) و [أفضل ممثل مساعد](#) (بيل) و [أفضل مونتاج فيلم](#). بيل هو تجسيد لرجل الأعمال الذي يسير أمام المجموعة. إنه الشخص الذي يرى الفرص والجميع يقول إنه مجنون ورئيسه زملاؤه يفقدون الثقة به. يصبح أضحوكة ، لكنه يبقى ثابتًا واثقًا من النهاية ويتابعها حتى النهاية. عليك أن تراقب نفسك إذا فشل أو نجح - في كلتا الحالتين فهذا درس ريادي رائع:

[شظية](#)

[The Founder](#)

المؤسس (2016) هو [فيلم درامي كوميدي عن السيرة الذاتية](#) أخرجه [جون لي هانكوك](#) وكتبه [روبرت سيجل](#). بطولة [مايكل كيتون](#) في دور رجل الأعمال [راي كروك](#) ، يصور الفيلم قصة إنشائه لسلسلة مطاعم [ماكدونالدز](#) للوجبات السريعة. شارك [نيك أفرمان](#) و [جون كارول لينش](#) في دور مؤسسي [ماكدونالدز ريتشارد وموريس ماكدونالد](#).

تلقى الفيلم تقييمات إيجابية بشكل عام من النقاد الذين أشادوا بأداء كيتون. تظهر العديد من العقبات وخيبات الأمل ولكن راي يستمر في الاستمرار: عدم الاستسلام ومثابرة راي يؤدي في النهاية إلى النجاح الهائل لـ [ماكدونالدز](#) اليوم. يروي الفيلم فترات الصعود والهبوط في ريادة الأعمال من خلال الخلافات والنكسات وسوء الفهم وكيف يمكن للابتكار البسيط أن يكون له تأثير كبير. ويوضح أيضًا أنه على الرغم من عدم امتلاكك للفكرة الأصلية ، يمكنك تطوير أفكار أخرى والبناء عليها لتصبح أكبر!

[شظية](#)

بعد مشاهدة هذه الأفلام، هل أنت مهتم و متحمس و محتفز للبدء كرائد أعمال؟

[اذهب إلى التقييم الذاتي !!!](#)

تذكر دائما لماذا تريد أن تكون رائد أعمال؟!

الدافع هو المفتاح!

[خمس قنوات الفيديو في يوتيوب أكثر إلهاما لرواد الأعمال](#)

أفضل ٥ قنوات يوتيوب هي:

[1. Business Casual](#)

Business Casual على مهمة لتثقيف وإلهام الجيل القادم من القادة

[2.Startup stories](#)

Startup Stories وجهة متكاملة لتجلب لك رحلة كاملة حول رواد الأعمال والمؤسسين الناجحين، الذين أسسوا Amazon, Flipkart, Snapdeal, مع قصص حصرية لأهم الشركات مثل



Jeff Bezos, Sachin و غيرها الكثير ممن أسسوا رواد أعمال ناجحين Facebook Google, WhatsApp
Bansal, Kunal Bahl, Mark Zuckerberg, Larry Page و آخرين.

[أهم 5 دروس في ريادة الأعمال من رواد الأعمال الأكثر نجاحًا | دروس الحياة |](#)

3. [Silicon Valley Girl](#)

Silicon Valley Girl هي قناة مارينا مويغليكو. عن بناء الشركات و عن علامتها التجارية الشخصية!

4. [TEDx Talks](#)

TEDx هو مجتمع دولي ينظم فعاليات على غرار TED في أي مكان وفي كل مكان حيث يحتفل بالأفكار المدفوعة محليا و يرفعها إلى مستوى عالمي. يتم إنتاج فعاليات TEDx بشكل مستقل عن مؤتمرات TED، حيث تتم كل فعالية برعاية المتحدثين بمفردهم، ولكن بناء على تنسيق TED وقواعده.

[Rafael dos Santos | TEDxRoyalTunbridgeWells: ما يلزم ليكون رائد أعمال مهاجر؟](#)

[Ben Huh | TEDxPortland: ماذا لو كنت مهاجرًا؟](#)

[Mawi Asgedom | TEDxGrantPark: كيف يجعل المهاجرون أمريكا عظيمة](#)

[3 دروس عن النجاح من سيدة أعمال عربية:](#)

5. [Hubspot](#)



طور حياتك المهنية و أعمالك التجارية و ارتق بمهاراتك المهنية إلى المستوى التالي من خلال التدريب المجاني عبر الإنترنت من أكاديمية HubSpot. من الدورات التدريبية السريعة والعملية إلى الشهادات الشاملة ...

المزيد من اللقطات على YouTube حول ريادة الأعمال والابتكار والإلهام

١. تفاعل سلسلة دومينو

يمكن لدومينو أن يطرق دومينو آخر حوالي 1.5 مرة أكبر من نفسه. سلسلة من أحجار الدومينو ذات الحجم المتزايد تصنع نوعاً من التفاعل المتسلسل الميكانيكي الذي يبدأ بدفعة صغيرة ويقرع دومينو كبير بشكل مثير للإعجاب. الفكرة الأصلية لـ Lorne Whitehead ، المجلة الأمريكية للفيزياء ، المجلد 51 ، صفحة 182 (1983).

٢. أفضل الأشياء على الأرض هي في الجانب الآخر من الخوف

الممثل ويل سميث يشارك تجربته في القفز بالمظلات مع اقتباس من Franklin D. Roosevelt : "الشيء الوحيد الذي يجب أن نخافه هو الخوف نفسه". سميث يؤكد على أهمية التعامل مع مخاوفنا الخاصة من خلال مواجهة وجهها لوجه معهم.

٣. تفكير Moonshot

لماذا تهدف إلى 10% بينما يمكنك الهدف إلى 10X؟ بدلا من مجرد كسب 10%، يهدف moon-shot إلى تحسين 10X على ما هو موجود حاليا. إن الجمع بين مشكلة ضخمة، و حل جذري لتلك المشكلة، و التكنولوجيا المتقدمة التي قد تجعل هذا الحل ممكنا، هو جوهر moon-shot.

٤. كيف تتعلم من الرفض والفشل

يغامر Jia Jiang بجرأة في ساحة يخشى منها الكثير منا: الرفض. من خلال البحث عن الرفض لمدة 100 يوم --من مطالبة شخص غريب باقتراض 100 دولار إلى طلب "إعادة تعبئة برغر" في مطعم-- Jiang أزال حساسيته للألم و العار اللذين يجلبهما الرفض غالبا، واكتشف من خلال هذه العملية أن السؤال ببساطة لما تريده يمكن أن يفتح الاحتمالات حيث كنت تتوقع أن تجد طرق مسدودة.

٥. Bloomberg عالم ريادة الأعمال حلقة وادي السيليكون

تقدم قناة Bloomberg HT التركية جزءاً خاصاً من "عالم ريادة الأعمال" في سان فرانسيسكو ، عبر عنه Oguzhan Aygoren ، وهو رئيس مركز ريادة الأعمال في جامعة بوغازيتشي في إسطنبول، تركيا. الضيف هو المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي لشركة ناشئة Boris Sofman, Anki Inc. والموضوع حول الروبوتات والذكاء الاصطناعي كمجالات عمل هذه الشركة. (بداية الفيديو باللغة التركية و لكنه يستمر باللغة الإنجليزية)

٦. ابدأ بالسبب

يوضح Simon Sinek أن هناك نمطاً حول سبب كون Apple مبتكر للغاية ، وسبب كون Martin Luther King ملهماً جداً. ('كان: "لدي حلم!" ليس لدي خطة'): جميع الشركات والقادة العظماء يفكرون ويتصرفون ويتواصلون بنفس



الطريقة. إنها تسمى الدائرة الذهبية. كل شيء عن لماذا؟ كيف؟ ماذا؟ عندما يؤمن الناس بما تفعله ، سوف تكون ناجحًا. لماذا؟
كيف؟ ماذا؟ يرجى المشاهدة!

٧. ستيف جوبز خطاب التخرج ستانفورد 2005

استنادا إلى بعض النقاط الأكثر أهمية في حياته، حث ستيف جوبز، الرئيس التنفيذي والمؤسس المشارك لشركة Apple Computers واستوديوهات Pixar للرسوم المتحركة، الخريجين على متابعة أحلامهم و رؤية الفرص في نكبات الحياة -بما في ذلك الموت نفسه- في حفل التخرج في 12 يونيو 2005

يحكي ستيف جوبز ثلاث قصص الحياة:

١. قصة عن ربط النقاط
٢. قصة عن الحب و الخسارة: استغل شغفك و لا ترض بأقل
٣. قصة عن الموت: وقتك محدود: لا تضيعه بعيشة حياة شخص آخر

٨. ستة دروس الحياة من ستيف جوبز

ستة دروس الحياة في هذا الفيديو

١. اختر الحياة التي تريد أن تعيشها
٢. الشهادات لا تهتم
٣. أحلم أحلاما كبيرة
٤. ابدأ من نقطة ما
٥. عش كل يوم كأنه آخر يوم لك
٦. تفشل عند التوقف عن المحاولة فقط

٩. قواعد النجاح الخمسة لأرنولد شوارزنيجر

يكشف الممثل أرنولد شوارزنيجر عن خمس خطواته السرية للتعامل مع الحياة وأن يصبح السيد الكون (في سن العشرين) ، و 7 مرات السيد أوليمبيا ، وأسطورة هوليوود وحاكم ولاية كاليفورنيا لفترتين. تثبت قصته أنه لا توجد عقبة كبيرة جدا للتغلب عليها، و لا رؤية كبيرة جدا للتحقق.

١. ابحث عن رؤيتك واتبعها
٢. لا تفكر أبداً بشكل صغير ، فكر بشكل كبير
٣. تجاهل الراضين
٤. تحرك



٥. لا تأخذ فقط، رد الجميل (... و غير العالم)

١. خطاب ملهم لRocky Balboa

دعوني أخبركم شيئاً تعرفونه مسبقاً. العالم ليس أشعة الشمس وأقواس قزح تماماً. إنه مكان لنظيم و وضع جدا. و لا يهمني مدى قوتك، سوف يضربك على ركبتيك و يبيئك هناك بشكل دائم إذا سمحت بذلك. أنت أو أنا أو أي أحد سيضرب بقوة كاحياء. لكن الأمر لا يتعلق بقوة ضربك. إنه يتعلق بصعوبة حصولك عليه و الاستمرار في المضي قدماً.

١١. أحلم أحلاماً كبيرة

تيم بنجل، فنان ألماني شاب ، يروي قصة كيف أصبح فناناً مبتكراً ، و من خلال عمله وصل لإنشاء معرضه الفنان المفرد في نيويورك.

١٢. الحلم و التصميم -المغسلة الخفية

يظهر الفيديو إنشاء حوض مبتكر يجمع بين الوظيفة والخبرة.

١٣. استخدام الفن التركي التقليدي إبرو من أجل التغيير

يظهر الفيديو استخدام تقنية فنية تقليدية لإعادة رسم لوحة شهيرة لVan Gogh.

١٤. عادات مذهشة من المبدعين

يقدم حديث TED ما يسمى بفئة "المبدعين" ويدفع المتحدثون الجمهور لفهم خصائصهم وقيمتهم.

١٥. داخل عقل مماثل ماهر

يقدم حديث TED بطريقة مبتكرة كيفية عقل المماثل ومعنى المماثلة و ماذا تتضمن

١٦. أفضل مبدعاً، أفضل سريعاً لكي تنجح في وقت أقرب



يظهر الفيديو كيف تعلم شابًا كيفية القيام بالشقابة الخلفية في أقل من 6 ساعات ، ويقترح قيمة المرونة.

١٧. لماذا تنجح الشركات الناشئة

يستكشف هذا الفيديو الأسباب الكامنة وراء فشل أو نجاح بدء التشغيل. يفترض المتحدث أن العوامل الرئيسية التي تحدد النجاح هي: الفكرة والفريق ونموذج العمل والتمويل والتوقيت. أكثر هذه العوامل تأثيرًا هو التوقيت [42٪] والفريق [32٪].

١٨. كيفية بدء حركة

هذا الفيديو يسلط الضوء على أهمية الثقة بالنفس في القيادة والدور الذي يقوم به شركاء في تعزيز و دعم قادة الأعمال الطائفية وجذب شركاء آخرين.

١٩. غريب أو مختلف فقط

يستكشف متحدث الفيديو أهمية المنظور المحلي والثقافي فيما يتعلق بأي افتراضات يمكن إجراؤها لإظهار أنه مهما كانت المفاهيم قد تكون المعيار بالنسبة لك، فقد يكون العكس صحيحًا بالنسبة للآخرين حسب السياق المحلي.

٢٠. حافظ على أهدافك لنفسك

يقدم المتحدث بالفيديو مفارقة في كيفية مشاركة أهدافك وطموحاتك الشخصية مع شخص آخر تقل احتمال التحقيق بسبب العوامل النفسية.

٢١. اللاجئين & ريادة الأعمال & تركيا : بدءا من الصفر

يلخص الفيديو ويستكشف صعوبات الحياة الواقعية والعقبات التي قد يواجهها الأفراد مثل اللاجئين الذين يحتاجون إلى إعادة بناء حياتهم في بلدان أجنبية

٢٢. رجل أعمال سوري لاجئ يتحول الكوخ إلى مصنع شوكولاتة

كيف يمكن أن تساعدك المهارات السابقة على تحويل الكوخ إلى مصنع شوكولاتة ناجح

المصدر: Scotta Nova News



٢٣. قابل اللاجئين السوريين يعيشون في تركيا أصبحوا رواد الأعمال

اللاجئون السوريون يطلقون أعمالاً و يخلقون فرص عمل في تركيا

٢٤. لا يوجد أعذار - أفضل فيديو تحفيزي

بالانجليزي مع الترجمة

يشرح هذا الفيديو التحفيزي ما عليك فعله عندما تواجه مشكلة. إفعل شيئاً حياً ذلك! لديك الوقت ، لديك المهارات ، لديك المعرفة. لن يكون الأمر سهلاً أبداً. هذه فرصتك: حقق ذلك!

٢٥. DREAM - فيديو تحفيزي

بالانجليزي مع الترجمة، أيضاً بالاطالية

لا تتخلى عن أحلامك. حلمك ممكن. العظمة موجودة في كل واحد منا. أنت فريد من نوعه. شاهد أيضاً [The Pursuit of Happiness](#) لتتغلب على خيبة الأمل و النكسة و تكون ناجحاً في النهاية!

٢٦. شاهد هذا كل يوم و غير حياتك - خطاب تحفيزي من Denzel Washington

خطاب Denzel Washington 2020:

قال نيلسون مانديلا: 'لا يوجد شعف يمكن أن تجده إذا لعبت صغيراً و كنت مستقراً بحياة أقل من قدرتك على العيش! افعل ما تشعر بشغف تجاهه. الأحلام بدون أهداف هي مجرد أحلام. سوف تفشل في مرحلة ما في حياتك: احتضنه! كل شخص لديه الموهبة للنجاح، ولكن إذا لم تفشل فأنت لا تحاول حتى. الفشل هو أفضل طريقة لمعرفة اتجاهك.

٢٧. رائد أعمال - فيديو تحفيزي

٢٨. التحفيز - تحفيز الأعمال لأصحاب المشاريع

فيديوهات ملهمة - تركيا (ترجمة باللغة الإنجليزية)

١. قصة رائد أعمال سوري شاب

٢. من مخيم اللاجئين إلى رائد الأعمال الناجح



٣. صوت جيد، صوت سيء

٤. التطبيق يساعد اللاجئين في العثور على وظائف في تركيا

٥. فيديو برسوم متحركة لريادة الأعمال - Arijit Bhattacharyya

فيديوهات على اليوتيوب لEC

من المفوضية الأوروبية عن ريادة الأعمال و المهاجرين و اللاجئين:

١. دليل السياسة عن ريادة الأعمال للمهاجرين و اللاجئين

منتج مشترك مع UNCTAD و UNHCR

أداة لرفع مستوى الوعي حول العمل المنجز في مجال ريادة الأعمال. يستند الدليل إلى نموذج UNCTAD لريادة الأعمال، بما في ذلك ٣٥ دراسة نموذجية... مع إصدار دليل السياسة الجديد ل IOM/UNCTAD/UNHCR بشأن تنظيم المشاريع من أجل المهاجرين و اللاجئين، نأمل أن تترسخ الصلة بين العمل الحر و الحراك البشري؛ يرجى العثور على الدليل هنا:

<https://publications.iom.int/books/policy-guide-entrepreneurship-migrants-and-refugees>

٢. ريادة الأعمال للمهاجرين و اللاجئين - Isabelle Durant

إيزابيل دورانت ، نائبة الأمين العام ل UNCTAD ، تتحدث عن معرض صور عالمي أطلقتها المنظمة الدولية للهجرة (IOM) و UNCTAD و UNHRC في 18 نوفمبر 2019 لتوضيح المساهمات التي يقدمها رواد الأعمال المهاجرين و اللاجئين في مجتمعاتهم الجديدة و في مجتمعاتهم التي يأتون منها أيضا

فيديوهات على اليوتيوب باللغة التركية

Bloombergt .١

Businessht .٢

٣. قناة Oğuzhan Aygören



4. GTO Suriyeli Giriřimciler Animasyonu .

فيديوهات على اليوتيوب باللغة الإيطالية

بالإيطالي مع الترجمة. 1.Il miglior video di motivazione

بالإيطالي مع الترجمة. 2.La Strada del Successo

فيديوهات على اليوتيوب باللغة العربية

فيديو عن مسابقة رالي العرب لريادة الأعمال ٢٠١٩ ؛ .. المسابقة العربية الأولى لتنمية روح الابتكار لدى الشباب. رالي العرب لريادة الأعمال هو مسابقة مدعومة من قبل مركز AAST لريادة الأعمال في الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري للأشخاص الذين يرغبون في بدء أعمالهم التجارية الخاصة.

١. رالي لريادة الأعمال

تفضل بزيارة الموقع www.entrepreneurshiprally.com

٢. Rise - فيديو تحفيزي

باللغة الإنجليزية مترجم للعربية

خطاب ملهم لRocky Balboa فيديو تحفيزي بالإشارة إلى Pursuit of Happiness

٣. اثبت لهم أنهم على خطأ - فيديو تحفيزي

باللغة الإنجليزية مترجم للعربية -

فيديوهات على اليوتيوب باللغة الرومانية

١. في قناة Cristian Onetiu مع مقاطع فيديوهات حول موضوع ريادة الأعمال (باللغة الرومانية)

تحتوي مقاطع الفيديوهات من هذه القناة على حجج تشجع على ذكر نشاط تجاري وتقديم النصائح وشرح كيفية إدارة نشاط تجاري. قد تكون مقاطع الفيديو التالية مهمة في هذه المرحلة:

• من الفكرة إلى العمل

• نصائح لخريجي الجامعات الجدد



٢. فيديوهات ملهمة (باللغة الإنجليزية مترجم للرومانية):

[لقد نجحت](#)

[كل شيء بي](#)

[إرادة لا تنتزع](#)

٣. فيديوهات ملهمة (باللغة الإنجليزية):

[فيلم تحفيز ريادة الأعمال](#)

[الدافع - الدافع التجاري](#)

[أفضل ٦ حلقة صوتية لريادة الأعمال](#)

استمع و تعلم: أفضل ٥ ملفات صوتية لرواد الأعمال الشباب

احصل على معلومات عن الأفكار والابتكار والقيادة والإنتاجية من المحادثات الفردية بين كبار رواد الأعمال. جمعت YME قائمة من 5 ملفات صوتية لمساعدة رواد الأعمال على البناء والتوازن والنمو والبدء:

1. [The Tim Ferriss Show](#)

غير كتاب [The 4-Hour Workweek](#) ، [Tim Ferriss](#) ، الطريقة التي يدير بها العديد من رواد الأعمال والمهنيين وقتهم وإنتاجيتهم. يجلب تيم نفس المحتوى الجذاب إلى بودكاست [The Tim Ferriss Show](#). ويضم مجموعة متنوعة من الضيوف - من كاتي كوريك إلى توني روبنز إلى سيث جودين - لفحص التكتيكات والاستراتيجيات التي يستخدمها الأشخاص ذوو الأداء العالي للوصول إلى النجاح في الرياضة والفنون والأعمال.

لا تفوت: تأخذك [الحلقة المشهورة للغاية للمؤلف مايكل بولان](#) في جولة جديدة من علم المهلوسات.

2. [سلسلة قادة الفكر لريادة الأعمال في ستانفورد](#)

إذا كنت متحيزًا للتفكير الأكاديمي وترغب في التعلم من رواد الأعمال الذين تقرأ أسمائهم يوميًا ، فجرّب سلسلة البودكاست بجامعة ستانفورد ، [قادة الفكر الريادي](#). مع الضيوف بما في ذلك أعضاء هيئة التدريس المشهورين في جامعة ستانفورد وأصحاب رؤوس الأموال المشهورين ، تقدم الحلقات قيمة ومعرفة جادة في أجزاء مدتها ساعة واحدة.

لا تفوت: المناقشة التي تركز على المستقبل مع [Elon Musk](#) ستجعلك مدمنا

3. [EntreLeadership](#)

إذا كان أن تصبح قائدًا أفضل يمثل أولوية ، فقم بالاشتراك في [EntreLeadership](#) ، وهو بودكاست يضم ضيوفًا من بينهم مارك كوبان وسيمون سينك. عند تناول موضوعات تتراوح من ثقافة الشركة إلى المال ، استضاف [كين كولمان](#) يقود المقابلات ببراعة ، ويخرج رؤى مدروسة ونصائح مفيدة ستفيد كل رائد أعمال تقريبًا.



لا تفوت: [تعلم من الضيف دانيال بينك](#) كيف يؤثر التوقيت على الأداء وكيفية الاستفادة من خانات الوقت الأكثر إنتاجية لديك.

4. [The James Altucher Show](#)

جيمس ألتشر ، رجل الأعمال والكاتب والمستثمر الناجح إلى حد كبير ، [يستضيف أيضًا أحد أشهر ملفات البودكاست على iTunes](#). مع الضيوف المتنوعين بما في ذلك [Tim Ferriss](#) و [Wolfgang Puck](#) و [Tony Hawk](#) و [Arianna Huffington](#) ، ستتمتع بالمحتوى الجذاب من أولئك الذين يحددون صناعتهم ويجدون الاستنتاجات التي تنطبق على رحلتك الريادية.

لا تفوت الفرصة: يظهر ذكاء [Altucher](#) الذي لا معنى له في عرض كامل في هذه المناقشة الصادقة مع المؤلف [Tucker Max](#).

5. [How to Start a Startup](#)

التعلم من [Stanford](#) و [Y Combinator](#) مثالي عندما تكون جادًا في بدء عمل تجاري - وهذا هو السبب في أن [How to Start a Startup](#) هي قيمة كبيرة لرواد الأعمال الناشئين!

تم تقديم برنامج [How to Start a Startup](#) في شكل دورة تدريبية مكثفة لأكثر من 20 حلقة ، ويقدم محاضرات من مستثمرين ورجال أعمال بارزين يستحقون الحصول على منصة في ستانفورد. يستكشف [Sam Altman](#) و [Adora Cheung](#) و [Peter Thiel](#) إستراتيجية العمل والتوسع وبناء المنتجات والمزيد.

لا تفوت: [ابدأ من بداية الدورة](#) لتحقيق أقصى قدر من التأثير.

6. [Unemployable](#)

هل سبق لك أن عملت مع شخص آخر أو شركة أخرى لتدرك أنك عاطل تمامًا عن العمل؟ إذن هذا هو البودكاست المناسب لك!

"[Unemployable](#)" مخصص لرجل الأعمال ورجل الأعمال المنفرد والمستشار والمحترف المستقل ، ويستضيفه برايان كلارك ، المؤسس المعروف لـ [Copyblogger](#).

تجذب فكرة براين الفكاهية حول ريادة الأعمال ضيوفًا متنوعين. من أيقونة موسيقى البانك روك هنري رولينز ، إلى المؤلفين دانيال بينك وجيني بليك ، إلى خبير وسائل التواصل الاجتماعي جاري فاينيرتشوك ، لن يساعدك هذا البودكاست على التنقل في "فرص التوظيف" فحسب، بل سيقدم لك النصائح والأفكار التي لها صدى.

لا تفوت: ستفهم جاذبية هذا البودكاست عندما تستمع إلى [الحلقة الأخيرة لبيتر أبراهام](#).

الفصل الثاني تقييم ريادة الأعمال

هل أنت رائد أعمال وما نوع المهارات التي تحتاجها لتكون رائد أعمال جيد؟ ما الذي يجعل الشخص رجل أعمال شاب ناجح؟

الصفات الأساسية هي سمات مثل الإبداع والقدرة على الاستمرار في مواجهة الصعوبات والمهارات الاجتماعية اللازمة لبناء فرق رائعة ... إذا كنت ترغب في بدء عمل تجاري ، فمن الضروري تعلم المهارات المحددة التي تدعم هذه الصفات.



٢.١ تعريف ريادة الأعمال

يعتقد بعض الخبراء أن رواد الأعمال هم الأشخاص المستعدون لتحمل مخاطر لا يرغب بها الآخرون. يعرفهم الآخرون على أنهم أشخاص يبدؤون وبيّنون أعمالاً ناجحة. بالتفكير في أول هذه التعريفات ، لا تنطوي ريادة الأعمال بالضرورة على بدء مشروعك التجاري الخاص. يعتبر العديد من الأشخاص الذين لا يعملون لأنفسهم كرواد أعمال داخل منظماتهم (نسمي هؤلاء الأشخاص رواد الأعمال الداخليين).

بغض النظر عن كيفية تعريفك لـ "رائد الأعمال" ، هناك شيء واحد مؤكد: أن تصبح رائد أعمال ناجحاً ليس أمراً سهلاً. ما لا يخبرك به تعريف ريادة الأعمال هو أن ريادة الأعمال هي ما يفعله الناس لأخذ حياتهم المهنية وأحلامهم بأيديهم وقيادتها في الاتجاه الذي يختارونه. يتعلق الأمر ببناء حياة بشروطك الخاصة. لا يوجد رؤساء. لا توجد جداول مقيدة. ولا أحد يعيقك. يستطيع رواد الأعمال اتخاذ الخطوة الأولى نحو جعل العالم مكاناً أفضل للجميع يعيش فيه.

٢.٢ التقييم الذاتي لريادة الأعمال

إذا كنت تبدأ أو تقود شركة، فمن المفيد أن تعرف نفسك من الداخل والخارج. على الرغم من أنك كنت مع نفسك طوال حياتك، فمن الصعب تحديد صفاتك. يمكن أن يساعدك تقييم نفسك باستخدام أدوات التقييم الذاتي الاحترافية على فهم كيفية العمل بشكل أفضل، حتى تتمكن من إجراء التغييرات المناسبة، و يساعدك على التعرف على نقاط قوتك وضعفك ورؤية الثغرات والمواقع التي تحتاج فيها إلى المساعدة.

يبدأ دليل ريادة الأعمال YME لرواد الأعمال المهاجرين الشباب من رابط EC [/https://ec.europa.eu/migrantskills/#/](https://ec.europa.eu/migrantskills/#/)

و الملف الذي تم إنشاؤه، والذي سينتجه المهاجر الشاب، سيتم تحميله كملف بالاشترار على [يوايه YME](#). ستوفر بوابتنا أداة مجانية لتقييم القياس النفسي للشباب من أجل تقييم مهاراتهم في المؤسسة. نشاط [التقييم الذاتي ل YME](#) هو فحص الذات من أجل تقييم جوانب معينة. يمكن تنفيذه لتحديد الهوية الذاتية، وتحديد احتياجات معينة (التعلم، إلخ.) أو التحقق من الثقة بالنفس. الجانب الأساسي لكل نشاط للتقييم الذاتي هو الصدق الذي يتم تطبيقه به. إذا انغمس الشخص في نفسه، فستكون نتائج التقييم الذاتي خاطئة.

٢.٣ الصدق مهم جداً في التقييم الذاتي

الغرض من التقييم الذاتي هو مساعدة الشاب على معرفة مدى قدراته وتحسينها دون الحاجة إلى مثنى الأداء. انه ينطوي على استخدام أسئلة مثل؛ ما هي نقاط قوتي، ما هي الموانع، الخ. كما هو موضح في الأعلى، فإن صدق الأشخاص الذين يقومون بالتقييم الذاتي مهم من أجل الحصول على نتائج موثوقة. أيضاً، يمكن أن يؤثر موضع التحكم على نتائج التقييم الذاتي. يميل الأشخاص الذين يملكون موضع عال من التحكم إلى ارتكاب الأخطاء أثناء التقييم الذاتي. [التقييم الذاتي YME](#) هو إجراء سيساعدك في تحديد بروفائلك لريادة الأعمال بشكل أفضل، وبالتالي أهدافك المهنية، أو إنشاء مشروع تجاري أو بداية جديدة.

٢.٤ هل فكرت أن تكون رائد أعمال؟

تطورت Young Enterprise Scotland في المملكة المتحدة أداة تقييم مجانية للشباب من أجل تقييم مهاراتهم في العمل ومعرفة أين تكمن نقاط قوتهم - قد يكون شاب رائد أعمال ناجحاً في المستقبل، انهم فقط لا يعرفون ذلك حتى الآن.

نعتمد أن لمساعدة الشباب على تطوير المهارات وفهم ما يجيدونه، يجب أن يكون لديهم نقطة انطلاق. أداة التقييم "ملفي في مؤسستي" هي نقطة البداية هذه. امنح نفسك 15 دقيقة لتعيد النظر في الأسئلة. بعد الانتهاء، سيتم إرسال تقرير مفصل بشكل كامل يوضح ستة مجالات رئيسية للمؤسسة و في أي من هذه المجالات تتفوق.



و هذه المجالات هي:

- جعل تجربة المستهلك إيجابية
- التواصل مع السوق
- إيجاد أفكار ومفاهيم جديدة
- تنمية عملاء
- الحفاظ على الالتزام و التركيز
- الاستعداد للعمل

سيتم إرسال تقاريرك إليك عبر البريد الإلكتروني وستكون وثيقة تعرض المجالات المتطابقة مع إجاباتك. سيحتوي تقريرك على رسم تخطيطي لكل مجال مع مستويات لكيفية أدائك في كل منها.

[فلماذا لا تأخذ هذا الاختبار الآن بالنقر على هذا الرابط](#)

[اذهب إلى التقييم الذاتي !!!](#)

الفصل الثالث من الأحلام إلى الأفكار إلى الأعمال

تحويل الأحلام إلى الأفكار و الأفكار إلى الأحلام

"في يوم من الأيام سيعترف رسمياً أن ما نسميه واقعا هو وهم أكبر من عالم الأحلام" قال دالي ذات مرة

"الأحلام هي شكل قوي من الوعي" كتب إدغار آلان بو في مقالته 'رأي حول الأحلام'

إنه 'لدي حلم، و ليس لدي خطة!' سيمون سينك



Paul McCartney (Yesterday), John Lennon (#9 Dream), Salvador Dali (Persistence of Memory) and Christopher Nolan (Inception), Stephen King (Dreamcatcher): عدد قليل فقط من الأشخاص المشهورين الذين عملوا على أفكار بدأت في أحلامهم

لكن الأمر لا يتعلق بالأحلام فقط. إنه عن تحويل أفكارك إلى أعمال أحلامك! للتأكد من أنه عندما يبدأ عملك ، يمكن أن يستمر على المدى القصير ، ولكنه قادر أيضًا على تحقيق حلم العمل الذي صممت في رأسك على المدى الطويل!

٣.١ أهمية الفكرة

بدون أفكار، لا يتم إحراز تقدم، ولا يحدث التغيير، ويتوقف الكثير من التنمية البشرية. لكن لا يمكن للأفكار أن تذهب إلى أي مكان ما لم تتحقق وتنفذ. ولا يمكنك فعل أي شيء بدون الفكرة الأولية:



"الأفكار تصنع العالم، لأنها دليل لممارسة المستقبل. حتى الأفكار الواهية المتأصلة في التحيز والجهل تصنع التاريخ وتشكل الثقافة العامة ... الأفكار، عند فعلها، تصبح نماذج للفكر والممارسة." [آش أمين و مايكل أونيل في 'التفكير في كل شيء تقريباً']

إمكانيات لخلق القيمة و تقديمها إلى الناس لا حصر لها - طالما يمكنك تحديد المشاكل التي يواجهها الرجل العادي، و لديك أفكار فريدة حول كيفية معالجتها. فرص ريادة الأعمال موجودة في كل مكان تنظر إليه في هذا اليوم و هذا العصر، على الرغم من أنها مخيفة عن الأنظار في بعض الأحيان.

٣.٢ كل شيء يبدأ بعلامة 'أنا'

نقطة البداية هي من أنت: "من أنا؟"

الوظيفة الأولى هي أن تعرف نفسك. إذا كنت تعرف نفسك فستفهم ما تحبه وبعد ذلك يمكنك البدء في فعل ما تحب: لذا ، نعم ، كل شيء يبدأ بعلامة "أنا"

واجبك هو اكتشاف نفسك وتشكيل علامتك التجارية الخاصة وأفكارك كرائد أعمال. لكن العلامة "أنا" بالطبع تحت تأثير الآباء والأقران والمعلمين والمدربين والأصدقاء والعائلة وما إلى ذلك.

هناك مشكلة مع علامة "أنا" و وجود الكثير من الأفكار ... يصاب الناس بالارتباك. لذلك أنت بحاجة إلى الالتزام بإطار عمل أو تنسيق معين ، حتى يتعرفوا على هويتك ، إنها شركتك ...

٣.٣ قيم نفسك

لنبدأ بالسؤال الأساسي: لماذا تريد أن تبدأ عملاً تجارياً؟ استخدم هذا السؤال لتوجيه نوع العمل الذي تريد أن تبدأه. إذا كنت تريد المزيد من المال، فربما يجب عليك أن تبدأ بعمل إضافي. إذا كنت تريد المزيد من الحرية ، فربما حان الوقت لترك وظيفتك من التاسعة إلى الخامسة وبدء شيء جديد. بمجرد أن يكون لديك السبب ، ابدأ في طرح المزيد من الأسئلة على نفسك لمساعدتك في معرفة نوع العمل الذي يجب أن تبدأه ، وإذا كان لديك ما يتطلبه الأمر:

* ما هي المهارات التي تملكها؟

* أين يكمن شغفك؟

* أين مجال خبرتك؟

* كم يمكنك أن تنفق، مع العلم أن معظم الشركات تفشل؟

* كم تحتاج من رأس المال؟

* ما هو نوع نمط الحياة الذي تريد أن تعيشه؟

* هل أنت مستعد حتى لتكون رائد أعمال؟ [\[انتقل إلى الفصل الأول\]](#)

٣.٤ ما هو الأفضل لولادة الأفكار؟

(عدم وجود) المعرفة



ما تقرأه وتحفظ به له تأثير محتمل على ما تقرأه وتحفظ به بعد ذلك. العملية الشاملة المستمرة هي التي تمنح كل واحد منا وجهة نظر فريدة. لا عجب أن لدينا مثل هذه الآراء المتنوعة. مع الحملة الانتخابية العامة على قدم وساق ، لا يمكنك تجنب الآراء. وجهات النظر الشخصية والخطوط الرسمية وتحليل الصورة الكبيرة وتقييم النقاط الثانوية ...

الآراء مهمة لأنها تساعد في تشكيل أفكارنا. القراءة مهمة أيضًا لأننا نتعرف على الآراء والأفكار الأخرى في هذه العملية. لا يمكننا تشكيل استنتاجاتنا الخاصة إذا لم نقرأ عن الأفكار الأخرى الموجودة هناك.

تنشأ أفضل الأفكار من تحليل احتياجات الفرد التي لم يتم تلبيتها بعد (تمامًا أو جزئيًا). بعد ذلك، في حالة رواد الأعمال المهاجرين الشباب، قد تأتي الأفكار من فحص الاختلافات الثقافية وغيرها بين بلد المنشأ والبلد المضيف. و مصادر الأفكار التقليدية لرواد الأعمال هي التغييرات في الهيكل الديموغرافي؛ التقنيات الجديدة؛ التغييرات التشريعية و تغييرات نمط الحياة.

قم ببناء الفكرة مع النظر في الوقت و المال. فكر في استراتيجيات البيع - التنمية الرقمية - اللوجستيات - التدفق النقدي - التواصل - الثقافة والقانون - الموظفون / المساعدة. هل تحتاج إلى استثمار المال؟ كم من الوقت سيستغرق قبل أن يأتي المال؟ أنت بحاجة إلى التدفق النقدي! عليك دفع فواتيرك وتناول الطعام.

٣.٥ الأفكار و المجموعة المستهدفة

يجب عرض أفكارك على المجموعات المستهدفة. يشير السوق المستهدف إلى مجموعة من العملاء المحتملين الذين تريد الشركة بيع منتجاتها وخدماتها إليهم. تضم هذه المجموعة أيضًا عملاء محددين توجه إليهم الشركة جهودها التسويقية. السوق المستهدف هو جزء من السوق الإجمالي لسلعة أو خدمة

* فكر في فكرة عمل

هل لديك فكرة عمل رائعة؟ إذا كان الأمر كذلك، تهانينا! ثم يمكنك المتابعة إلى القسم التالي [\(الفصل الرابع\)](#). إذا لم يكن الأمر كذلك، فهناك العديد من الطرق لبدء العصف الذهني للحصول على فكرة جيدة. مقال عن ريادة الأعمال، [٨ طرق للتوصل إلى فكرة عمل](#)، يساعد الناس على تحليل الأفكار التجارية المحتملة. لمن تريد البيع؟ هذا هو هدفك كعمل تجاري.

فيما يلي بعض المؤشرات من المقال:

* اسأل نفسك ما هي الخطوة التالية؟

ما هي التكنولوجيا أو التقدم الذي سيأتي قريبًا، وكيف سيغير ذلك طبيعة الأعمال كما نعرفها؟ هل يمكنك أن تسبق المنحنى؟

* قم بإصلاح شيء يزعجك.

يفضل الناس قلة أشياء سيئة على كثرة أشياء جيدة. إذا كان بإمكان عملك حل مشكلة لعملائك ، فسوف يشكرونك على ذلك.

* طبق مهاراتك في مجال جديد تمامًا.

تقوم العديد من الشركات والصناعات بالأشياء بطريقة واحدة لأن هذه هي الطريقة التي يقام بها دائمًا. في هذه الحالات ، يمكن لوجهة نظر من منظور جديد أن تحدث فرقًا كبيرًا.

* استخدم النهج الأفضل و الأرخص و الأسرع

هل لديك فكرة عمل ليست جديدة تمامًا؟ إذا كان الأمر كذلك، فكر في العروض الحالية و ركز على كيفية إنشاء شيء أفضل أو أرخص أو أسرع.

* أيضًا، اخرج و قابل أشخاص و اطرح عليهم أسئلة، و اطلب نصائح من رواد الأعمال الآخرين، و ابحث عن الأفكار عبر الإنترنت أو استخدم أي طريقة أكثر منطقية لك.

بمجرد تحديد فكرة العمل، لا يعني ذلك أنها فكرة صحيحة. يجب التحقق من الفكرة: إذا كان هناك سوق كبير بما يكفي لتغطية الاستثمارات و النفقات الدورية؛ إذا كانت تتوافق مع القوانين السارية؛ ما إذا كان يمكن الحصول على التمويل الخ.



٣.٦ قم بأبحاث السوق

ابدأ البحث عن منافسك أو شركائك المحتملين داخل السوق باستخدام هذا الدليل. إنه يكسر الأهداف التي تحتاج إلى إكمالها مع بحثك والطرق التي يمكنك استخدامها للقيام بذلك. على سبيل المثال، يمكنك إجراء المقابلات عبر الهاتف أو وجهاً لوجه. يمكنك أيضًا تقديم استبيانات أو أسئلة لاستطلاع الرأي مثل:

* "ما العوامل التي تأخذها في الاعتبار عند شراء هذا المنتج أو الخدمة؟" و

* "ما هي المجالات التي تقترحها للتحسين؟"

بنفس القدر من الأهمية، فإنه يشرح ثلاثة من أكثر الأخطاء شيوعًا التي يرتكبها الأشخاص عند بدء أبحاثهم في السوق، وهي:

استخدام البحث الثانوي فقط.

استخدام الموارد عبر الإنترنت فقط.

اختبار الأشخاص الذين تعرفهم فقط.

٣.٧ هل يريد العملاء؟

يمكن أن يكون هذا سؤالًا ذا العلاقة بالموضوع ، على الرغم من أن Ford (Ford-T و Steve Jobs (Apple سيخبروك بخلاف ذلك ... في البداية لم يكن العملاء يعرفون ما يريدون. في النهاية أرادوا ذلك ...

يمكن أن تكون فكرتك رائعة، لكن التوقيت له علاقة أيضا:

أسست شركة Free Record Shop في هولندا التي تبلغ قيمتها مليار دولار، متمسكة بالمفهوم القديم لبيع الأقراص المدمجة و الفيديوها ... لكن كانت لديهم رؤية مبكرة ، وهي البيع على الإنترنت (مثل أمازون). هذا فشل تمامًا في التسعينيات ... وتخلوا عن الفكرة على أنها فاشلة. في الواقع، لم يكن الزخم موجودًا بعد ...

[الموضوعات المتعلقة : كيفية بدء عمل تجاري عبر الإنترنت](#)

٣.٨ المزيد من الاقتراحات

قبل أن يبدأ رائد أعمال شركته ، يجب عليه/عليها التحقق من الفكرة مع الخبراء في هذا المجال ، ولكن أيضًا في القانون والضرائب. على سبيل المثال، يجب على رائد الأعمال اختيار نوع الشركة (محدودة، مؤسسة، جمعية، إلخ).

احصل على التعليقات

دع الأشخاص يتفاعلون مع منتجك أو خدمتك واعلم رأيهم فيه. يمكن لمجموعة جديدة من العيون أن تساعد في تحديد مشكلة ربما فاتتك. بالإضافة إلى ذلك، سيصبح هؤلاء الأشخاص أول من دعاة علامتك التجارية، خاصة إذا كنت تستمع إلى آرائهم.

فقط تأكد من أنك لا تحيط نفسك بأشخاص سلبيين. هذه ليست بيئة جيدة لتطوير الأفكار. لذا اختر الأشخاص المناسبين للتعليقات!

٣ أنواع من الأشخاص يجب أن تحيط نفسك بهم و تحصل على تعليقات منهم:



١. المستوحى

٢. المتحمس

٣. الشاكر



3 types of people to
surround yourself with:

1. The inspired
2. The excited
3. The grateful





٣.٩ اجعله رسميا

تخلص من جميع الجوانب القانونية في وقت مبكر. قد تتضمن قائمة مرجعية سريعة للأشياء التي يجب دعمها [\(انظر إلى الفصل الخامس أيضا\):](#)

- هيكل الأعمال (LLC أو شركة أو شراكة، اذا ذكرنا البعض)

- اسم العمل

- سجل عملك

- الرقم الضريبي

- تصاريح

- رخصة

- حساب مصرفي ضروري

- العلامات التجارية، حقوق التأليف أو براءات الاختراع

٣.١٠ اكتب خطة عملك

خطة عمل هي وصف مكتوب لكيفية تطور عملك من وقت بدئه إلى المنتج النهائي. ستتضمن خطة العمل [\(انظر إلى الفصل الرابع أيضا\):](#)

* الملخص التنفيذي: هذا ملخص عالي المستوى لما تتضمنه الخطة، و غالبا ما يتطرق إلى وصف الشركة، و المشكلة التي تحلها الشركة، و الحل، و لماذا الآن

* وصف العمل: ما نوع العمل الذي تريد أن تبدأ؟

* كيف تبدو صناعتك؟

* كيف سيبدو في المستقبل؟

* استراتيجيات السوق: ما هو السوق المستهدف، و كيف يمكنك البيع بشكل أفضل لهذا السوق؟

* التحليل التنافسي: ما هي نقاط القوة و الضعف لدى منافسك؟ كيف ستهمهم؟

* خطة التصميم و التطوير: ما هو منتجك أو خدمتك و كيف سيتم تطويرها؟ ثم قم بإنشاء ميزانية لهذا المنتج أو الخدمة

* خطة العمليات و الإدارة: كيف تعمل الشركة على أساس يومي؟

الفصل الرابع كيفية إنشاء الأعمال التجارية

"لا يمكن الوصول إلى أهدافنا إلا من خلال وسيلة خطة، يجب أن نؤمن بها بشدة، والتي يجب أن نعمل عليها بقوة. لا يوجد طريق آخر للنجاح". - بابلو بيكاسو"



٤.١ نموذج الأعمال

واقعيًا، يعد تسجيل عملك هو الخطوة الأولى نحو جعله حقيقيًا. ومع ذلك، كما في الحال مع خطوة التقييم الشخصي ، خذ وقتك للتعرف على إيجابيات وسلبيات الكيانات التجارية المختلفة. ستحتاج أيضًا إلى الحصول على التراخيص والتصاريح التجارية المناسبة. اعتمادًا على النشاط التجاري ، قد تكون هناك أيضًا لوائح خاصة بالمدينة أو المقاطعة أو الولاية [\(انظر إلى الفصل الخامس\)](#). تحدثنا في [الفصل الثالث](#) عن من حلم إلى فكرة. قبل البدء، يجب عليه التحدث مع معارفه، وإذا أمكن، المتخصصين في مجال الأعمال. عليه أن يتأكد من أن إجابات المحاورين صادقة وليست خيرية فقط. أيضًا ، لا ينبغي لرجل الأعمال المستقبلي أن يثبط عزيمته بسبب بعض الآراء السلبية. ولكن إذا كانت الغالبية العظمى من الآراء سلبية وكانت حجج المحاورين صلبة ومنطقي ، فهذا يعني أن الفكرة لا تملك أي إمكانات. خلاف ذلك، يمكن أن يبدأ العمل في الشركة ويجب عليك وضع خطة عمل.

بأبسط العبارات، خطة العمل هي خارطة الطريق - و هو ما ستستخدمه لمساعدتك على تخطيط تقدمك و سيحدد الأشياء التي تحتاج إلى القيام بها من أجل الوصول إلى أهدافك. بدلاً من التفكير في خطة العمل كوثيقة ضخمة لن تستخدمها إلا مرة واحدة (ربما للحصول على قرض من أحد البنوك)، فكر فيها على أنها أداة لإدارة كيفية نمو عملك وتحقيق أهدافه.

هل تريد بعض النصائح و الحيل، نصائح حول تخطيط الأعمال [\(انظر أيضا إلى الفصل السادس، الصفحة ١٤٣\)](#) قد تبدو كتابة خطة عمل أمرًا شاقًا إذا لم تقم بذلك من قبل. ومع ذلك، فهو شيء لا يمكنك تأجيله أو تجاهله. يعد وجود خطة عمل سليمة أمرًا بالغ الأهمية لاستمرار عملك وتطويره [\(انظر أيضًا إلى الفصل الرابع\)](#).

بينما يمكنك استخدام خطة عملك كجزء من عرضك للمستثمرين والبنوك ، ولجذب الشركاء المحتملين وأعضاء مجلس الإدارة، فإنك ستستخدمها بشكل أساسي لتحديد استراتيجيتك وتكتيكاتك وأنشطتك المحددة للتنفيذ، بما في ذلك المعالم الرئيسية والمواعيد النهائية و الميزانيات والتدفق النقدي.

في الواقع ، لا يجب أن تكون خطة العمل وثيقة رسمية على الإطلاق إذا لم تكن بحاجة إلى تقديم خطتك إلى الغرباء. بدلاً من ذلك، يمكن أن تتبع خطتك عملية التخطيط الهزيل التي تنطوي على إنشاء عرض تقديمي، والتنبؤ بأرقام عملك الرئيسية، وتحديد المعالم الرئيسية التي تأمل في تحقيقها، وفحوصات التقدم المنتظمة حيث تقوم بمراجعة خطتك.

إذا لم تكن تقدم للمستثمرين ، فلا تفكر أنه عرض رسمي ، ولكن بدلاً من ذلك، نظرة عامة عالية المستوى حول هويتك، والمشكلة التي تحلها، والحل الخاص بك للمشكلة، والسوق المستهدف، و التكتيكات الرئيسية التي ستستخدمها لتحقيق أهدافك. حتى إذا كنت لا تعتقد أنك بحاجة إلى خطة عمل رسمية ، يجب أن تمر من عملية التخطيط على أي حال. ستساعد العملية في الكشف عن أي ثغرات أو مجالات لم تفكر فيها جيدًا بما يكفي. إذا كنت بحاجة إلى كتابة وثيقة خطة عمل رسمية، يمكنك اختيار اتباع المخطط التفصيلي أدناه.

تتضمن خطة العمل القياسية تسعة أجزاء:

1. الملخص التنفيذي
2. السوق المستهدف
3. منتجات و خدمات
4. خطة التسويق والمبيعات
5. المعالم و المقاييس
6. نظرة عامة للشركة
7. فريق الإدارة
8. خطة مالية



9. الملحق

إذا كنت ترغب في الحصول على معلومات مفصلة حول كيفية كتابة خطة عمل لتقديمها إلى البنوك أو الممولين، فهناك الكثير من الموارد عبر الإنترنت، بما في ذلك دليلنا الشامل الخاص.

سوف تجد أيضًا المئات من نماذج الخطط الخاصة بصناعات معينة على منصتنا وموقعنا الإلكتروني. استخدمها على راحتك، ولكن كن مستعدًا لتكييفها حسب احتياجاتك الدقيقة. لا يوجد عملاق متشابهاً! هناك العديد من الطرق التي تساعد رائد الأعمال في بناء شركته / شركتها: Design Thinking ، [Business Canvas Model](#) ، [Lean Start-up](#) ، إلخ. أدناه نقدم لكم مثالين من نموذج الأعمال.

يُنصح دائمًا باستشارة المتخصصين في القانون والضرائب. يمتلك المتخصص رؤية جيدة للتنظيم في المجال وخبرة قيمة، لذلك فهو/هي يمثل مصدرًا كفيًا وموثوقًا، حيث يمكنه التركيز على التفاصيل المهمة لرائد الأعمال. يمكن لهؤلاء المتخصصين تأكيد جدوى فكرة العمل، وكذلك تقديم نصائح مفيدة للغاية، مثل المكان الأفضل لفتح العمل أو المتطلبات التي يجب قضائها من أجل الحصول على بعض المزايا القانونية. بعد استشارة المتخصصين في القانون والضرائب، تكون لدى صاحب المشروع فكرة أوضح عن عمله. في هذه المرحلة، يبدأ رائد الأعمال في التفكير في شكل التنظيم القانوني لأعماله (ريادة الأعمال الفردية، شركة محدودة، إلخ). هذه النماذج خاصة بكل بلد.

إضافة إلى ذلك، يمكن لرجل الأعمال تطوير أعماله بناءً على الحدس، لكن فرص النجاح ضئيلة للغاية. من الأفضل تطبيق طريقة تم اختبارها مثل Lean Startup أو مخطط نموذج العمل التجاري، كما هو موضح أدناه.

مخطط نموذج العمل التجاري

نموذج العمل باختصار: إر

قد اقترح Alexander Osterwalder نموذج العمل استنادًا إلى كتابه 'الأنطولوجيا نموذج الأعمال و نظم المعلومات الإدارية' (A. Osterwalder, Y. Pigneur)، إنه نموذج يمكن أن يساعد على تصور أفضل لجميع الخطوات التي يجب اتخاذها من أجل فتح عمل جديد وتطويره. في البداية يبدو كنموذج معقد ولكنه في الواقع بسيط جدًا وفعال. بالطبع صنع نموذج العمل يحتاج إلى الوقت والبرمجة الجيدة، مع الأخذ في الاعتبار جميع الأطراف المشاركة في المشروع، ووجهات نظرهم وأفكارهم.

من أجل ملء نموذج العمل من المهم أن تكون لديك فكرة واضحة عما تريد الشركة تقديمه (الخدمات/المنتجات)، لذلك عن ماذا تشكل الشركة وتصور الخطوات المختلفة للنموذج في الجانبين الرئيسيين: الجانب الأيسر هو الذي يتوافق مع جانب الخلق، والجانب الأيمن بدلا من ذلك هو جانب الصيانة.

٤.٢.١ الخطوة الأولى

المجموعة المستهدفة

تتمثل الخطوة الأولى لإنشاء عملك تحديد مجموعتك المستهدفة بوضوح. يجب أن تكون المجموعة المستهدفة محددة قدر الإمكان من أجل تطوير المنتجات أو الخدمات التي تناسب احتياجات المجموعة المستهدفة، والتأكد من استخدامها/استهلاكها من قبلهم وبالتالي ضمان أقصى قدر من الربح. عند إنشاء المجموعة المستهدفة، يجب أن تأخذ في الاعتبار خصائص مختلفة (العمر، الجنس، الاهتمامات، البلد، المستوى الاقتصادي، إلخ).

لتحديد مدى جاذبية سوقك المحتمل حقًا (بغض النظر عن رغباتك في الوقت الحالي)، نقترح القيام بتحليل السوق. سيوجه بحثك كما تفكر في ما يلي: إلى أي مدى يحتاج الناس بشكل عاجل إلى الشيء الذي تبنيه أو تعرضه في الوقت الحالي؟ ما هو حجم السوق؟ هل يوجد بالفعل الكثير من الأشخاص الذين يدفعون مقابل منتجات أو خدمات مماثلة لما تقدمه؟ هل فكرت من هو هدفك بالضبط في السوق؟ كم سهل (وكم سيكلفك) الحصول على عميل؟



٤.٢.٢ الخطوة الثانية

ما هي قيمة اقتراحك؟

ما هي الاحتياجات التي يلبها منتجي / خدمتي؟

هذه هي أهم الأسئلة التي يجب الإجابة عليها في هذه الخطوة، مع التركيز على القيمة المضافة لمنتجك/خدمتك، لماذا يحتاج الناس إلى شرائها.

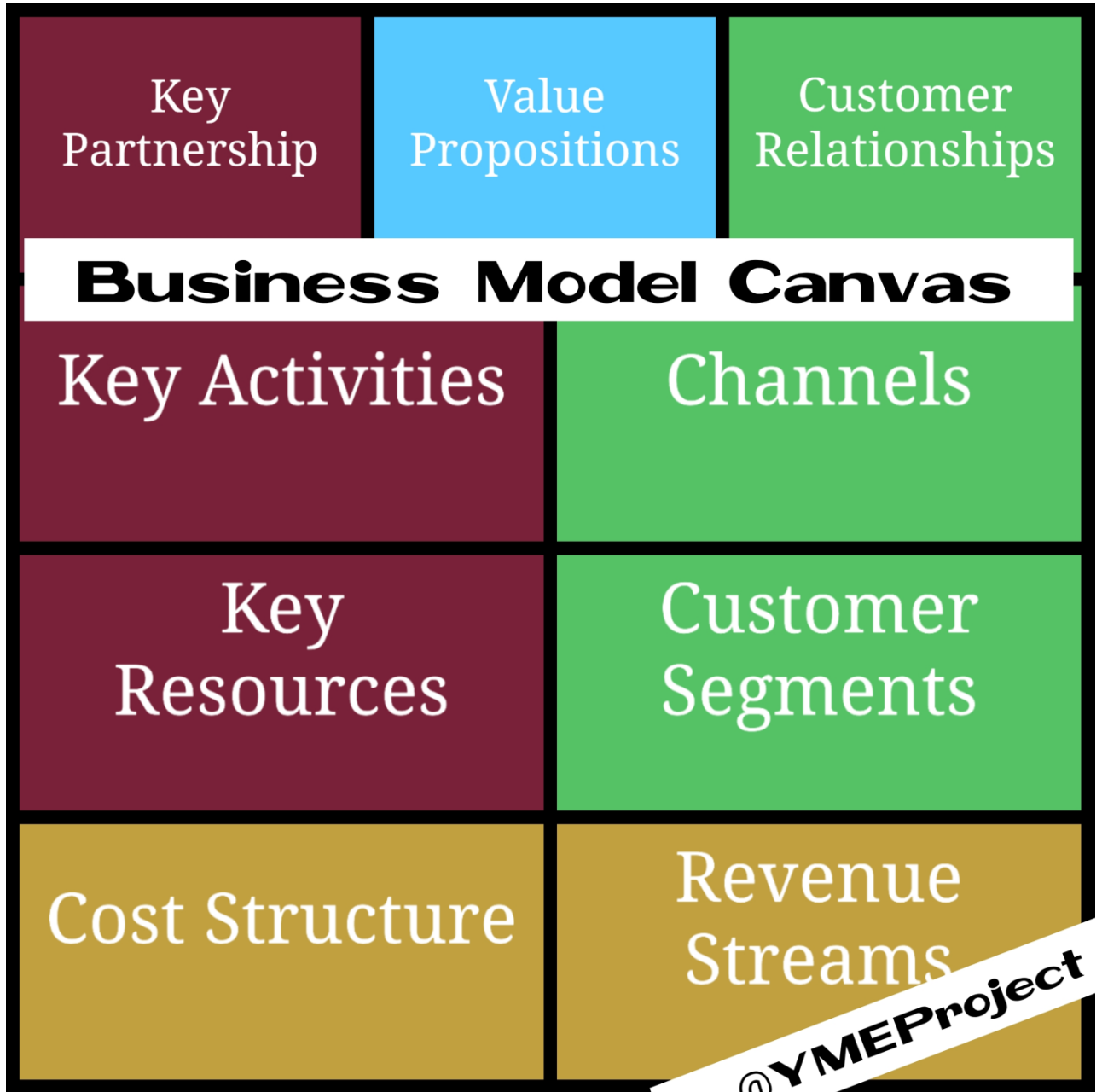
٤.٢.٣ الخطوة الثالثة: من ماذا تكسب المال؟

عليك أن تحدد بدقة من أين ستحقق الربح لأن ما تكسبه يجب أن يتوازن مع تكاليفك لتحقيق ربح حقيقي. هل ستفعل ذلك من خلال منتج/خدمة واحدة فقط أو لمزيد من الأنشطة التي تريد تضمينها في عرضك؟

٤.٢.٤ الخطوة الرابعة

تغييرات في الاحتياجات

يجب أن تكون مستعداً لمواجهة التغييرات. يمكن أن تؤثر الحالة الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والشخصية للعملاء على احتياجاتهم وبالتالي على عملك. من المهم التخطيط مسبقاً (ما قد يحدث منطقياً في المستقبل) من أجل مواجهة حالة التغيير بشكل صحيح. يجب أن يتضمن البرنامج الجيد النظر في الأحداث المحتملة حتى يمكن مواجهتها بشكل صحيح.



٤.٢.٥ الخطوة الخامسة

القنوات - كيف أصل إلى الهدف؟

هذه الخطوة أساسية ويمكن تقسيمها إلى خطوتين فرعيتين:

1. الوصول المادي - كيف ستقدم خدمتك/منتجك (مثل متجر واحد، تاجر التجزئة، عبر الإنترنت، الخ).
2. الوعي - كيف ستجعل هدفك يعرف عنك؟ كيف ستجذب و تحافظ على اهتمامه؟ يجب تطوير هذه الخطوة الفرعية الثانية في استراتيجية التسويق.



٤.٢.٦ الخطوة السادسة

جوهر الأعمال - ماذا تفعل؟

في هذه الخطوة ، عليك أن تتخيل أي الأنشطة ستكون أهم أنشطتك. يعد التخطيط لما ستفعله أمرًا أساسيًا لتحديد التكاليف أيضًا.

٤.٢.٧ الخطوة السابعة

الموارد

هل لديك بالفعل موارد متاحة أم أنك بحاجة لشرائها؟

٤.٢.٨ الخطوة الثامنة

شركاء

من أجل تطوير عمل تجاري، قد تحتاج إلى الدعم (مالي، فكري، موارد، إلخ.) من شركات أو أشخاص آخرين (ربما خبراء) سيكونون شركاء معك. عند البحث عن شريك، من المهم أن تنشئ معه علاقة جيدة التي يجب أن تُبنى على قواعد واضحة (متفق عليها في شكل مكتوب قبل بدء الشراكة) والثقة، والتي لا يمكن أن تتطور إلا مع مرور الوقت.

٤.٢.٩ الخطوة التاسعة

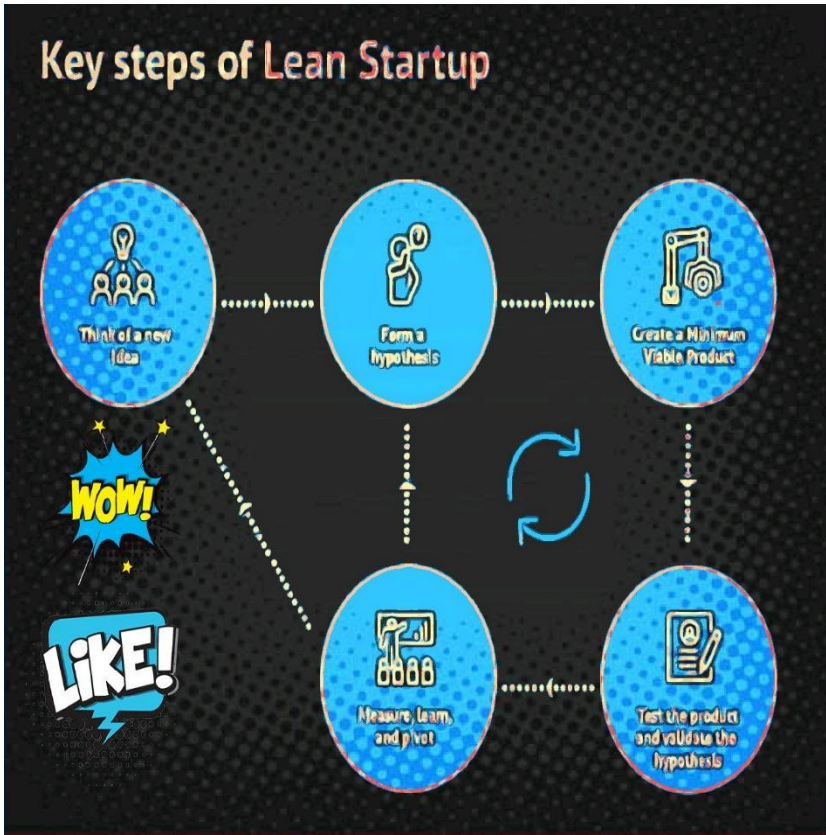
تكاليف

هذا الصوت مهم جدًا لأن توازنه مع الدخل سيشكل الأرباح الحقيقية. من المهم أن نصف جميع التكاليف بالتفاصيل لكل نشاط مخطط، من الأعلى إلى الأقل. من المهم تضمين التكاليف أيضًا مبلغًا يمكن استخدامه في حالة الضرورة.

٤.٣ بدء التشغيل الخالي من الهدر

[شرح على اليوتيوب *Lean Startup*](#)

[شرح في خمس دقائق *Lean Startup*](#)



مقدمة

بدء التشغيل الخالي من الهدر هو أسلوب مصمم لتطوير الأعمال من أجل تقليل دورة تطوير المنتج و تقليل مخاطر الفشل. تعتمد طريقة بدء التشغيل الخالي من الهدر على التجريب، طرح المنتجات المتكرر على نطاق صغير في مراحل مختلفة من الإكمال، و التشاور المستمر لقطاع السوق المستهدف و النتائج التي تم التحقق من صحتها. طريقة (بدء التشغيل الخالي من الهدر) - Eric Ries (تسمح بتجنب قياس النجاح في النهاية (من خلال المبيعات). تمنع هذه الطريقة أيضاً السير في الاتجاه الخاطئ و تمنع الإنفاق المبكر لمبالغ كبيرة من المال

هناك مشكلة مركزية للشركة الناشئة التي يجب معالجتها بأقصى قدر من الاهتمام هي فهم عميلها. في معظم الأحيان ، فشلت الشركات الناشئة التي اعتمدت على الافتراضات، و التي أبطلتها طرق التسويق الموضوعية. الخطأ الأكثر شيوعاً في هذه الحالات هو التركيز على الذات لدى رائد الأعمال الذي يعتقد أن احتياجاته وتوقعاته هي أيضاً احتياجات شريحة العملاء. يحتاج رائد الأعمال إلى معرفة ما يريده المستهلكون حقاً، وليس ما يقولون إنهم يريدونه، ولا ما يعتقد رائد الأعمال أنه ينبغي عليهم أن يريدوه.

إذا أهملت آراء المستهلك و مشى رائد الأعمال في الاتجاه الخاطئ، فمن الواضح أن كل الجهود تذهب سدى، و تضيع التكاليف المرتبطة بها. إضافة إلى ذلك، يجب إعطاء الأولوية للاحتياجات المستهلك (أي تلك التي تهمة حقاً) بحيث تركز معظم الجهود على احتياجات العملاء المهمة. في قلب مفهوم بدء التشغيل الخالي من الهدر هو السؤال: أي من الجهود المبذولة تنشأ القيمة و أيها تمثل الخسائر البسيطة؟ يشير إنشاء القيمة مباشرة إلى أن الوظائف و الخصائص تشكل الفوائد للمستهلك.

فيما يتعلق بأهمية التجريب المستمر، يوصي خبراء لين ستارت اب بمعاملة الشركة الناشئة أو منتبها كتابة علمية، مع فرضيات تم التحقق منها من خلال التجارب. من بين الإجراءات الأولى لرجل الأعمال هو تقسيم رؤيته/رؤيتها للأعمال التجارية إلى عناصرها المكونة. إذا كان المكون اقتراضاً، فيجب اختباره

تتضمن طريقة بدء التشغيل الخالي من الهدر الخطوات التالية



1. تصميم نموذج العمل؛

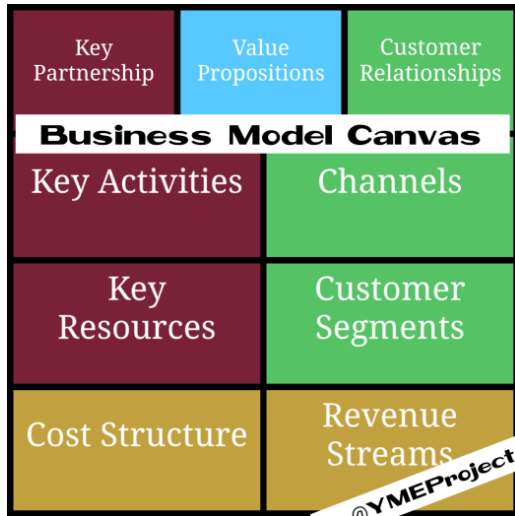
1. تطوير قطاع المستهلك

1. مراقبة تقدم بدء التشغيل

٤.٣.١ تصميم نموذج العمل (في لين ستارت اب)

نموذج العمل هو تمثيل تجريدي لنشاط تجاري (في شكل نصي و/أو رسومي) لجميع الهياكل التنظيمية والتشغيلية والمالية الضرورية لاشتغال الأعمال التي تم تصميمها وتطويرها من قبل الشركة (في الوقت الحاضر، ولكن أيضًا في المستقبل) وكذلك المنتجات/الخدمات الأساسية المصنعة/الموزعة/المسوقة من قبل الشركة، من أجل تحقيق الأهداف الإستراتيجية. بعبارة أخرى، يشير نموذج العمل إلى: القدرات والموارد اللازمة لإدارة الأعمال؛ كيف يتم إنشاء القيمة المنتجة وتسويقها؛ التدفقات المالية

يجب أن يكون نموذج العمل واضحًا ويسمح بمراعاة التطور المستقبلي للشركة. يتم إعطاء الأهمية الخاصة لنموذج الأعمال من خلال استخدامه في الإجراءات للحصول على التمويل. بناءً على نموذج العمل، يتم تأسيس إستراتيجية الشركة وخاصة كيفية إنتاج الشركة القيمة للعملاء وكيفية تحقيقها للإيرادات لنفسها. يظهر رسم توضيحي لهيكل نموذج الأعمال في الشكل أدناه.



الشكل ١. هيكل مخطط نموذج العمل التجاري [Osterwalder, Pigneur]

لقد وجد أن تلك الشركات التي تبتكر على مستوى نموذج الأعمال لديها معدل النمو أعلى من تلك التي تبتكر فقط أو تلك التي تقوم بنسخ نموذج عمل معروف فقط. يمكن أن تكون المستويات التي يتم فيها ابتكار نموذج العمل:

- من الناحية المالية (يغير طريقة توليد إيرادات الشركة من خلال مقترحات قيمة جديدة أو يتم اقتراح نماذج جديدة لتحديد سعر المنتج)؛
- كشركة (تعيد التفكير في طريقة إنشاء القيمة داخل الشركة، مما يؤدي إلى مراجعة الإجراءات الداخلية وبروتوكولات التعاون)؛
- كنافذة (يمثل نموذج العمل ابتكاراً على مستوى الفرع الاقتصادي أو نادراً ما يولد فرع اقتصادي جديد).



يوصى باتباع هذه الخطوات (ممثلة برسالة هامة) في استكمال تنسيق نموذج الأعمال من أجل فهم أفضل لكيفية تنفيذ الأعمال التجارية

- كيف تصل إلى العملاء؟ (الطرق، الوقت المستغرق، الأشخاص المشاركين)
- بمجرد تأسيس جهة الاتصال بالعملاء، كيف سيتم الحفاظ على الاتصال وكيف ستتم إدارة العلاقات مع العملاء؟
- كيف سيتم توليد الدخل؟
- ما هو سعر/أجرة المنتج/الخدمة المعروضة؟
- هل يمكن احتساب إيرادات الشركة بدقة تقريبية للشهر أو الفصل الدراسي أو العام القادم؟
- ما هي الأصول (المالية، و الموارد، و اللوجستيات، الخ) التي يمكن الوصول إليها؟
- من هم الشركاء الرئيسيون؟
- ما هي الأنشطة الرئيسية اللازمة لتحقيق اقتراح القيمة؟
- ما هي التكاليف الثابتة؟
- ما هي التكاليف المتغيرة؟ هل يمكن حساب هذه التكاليف للشهر أو الفصل الدراسي أو العام القادم؟
- هل يمكن أن تشير الإيرادات المتوقعة إلى زيادة الربحية في نهاية الفترة المفترضة؟

جميع الفئات المذكورة في شكل نموذج العمل مهمة ويجب التعامل معها بعناية وبالتفصيل، ولكن عرض القيمة أمر بالغ الأهمية لنجاح الأعمال الجديدة. لذلك، ينبغي اعتباره عنصرًا أساسيًا في استراتيجية الشركة.

عرض القيمة هو بيان موجز تعبر عنه الشركة يشير بوضوح إلى الفوائد التي حصل عليها المستهلك بعد شراء منتج أو خدمة تلك الشركة. يقنع عرض القيمة المستهلك بأن منتج أو خدمة الشركة ستجلب المزيد من القيمة (معيّرًا عنها بأشكال مختلفة) أو ستلبي احتياجاتهم بشكل أفضل بكثير من المنتجات أو الخدمات الأخرى المتاحة في السوق.

تختلف عروض القيمة اختلافًا كبيرًا اعتمادًا على الفرع الاقتصادي وقطاع السوق المتعلق. من المهم أن يتم فهم عرض القيمة وأن يكون ذا معنى للمستهلك. وبالتالي، تم تقديم مفهوم قيمة المستهلك، أي الفرق بين الفوائد التي يحصل عليها المستهلك والتكاليف المرتبطة بها (بما في ذلك السعر). لذلك، عند صياغة عرض القيمة، يجب على الشركة أن تنظر إلى فوائد المنتج أو الخدمة من خلال عيون المستهلك. إضافة إلى ذلك، يجب أن يتم تقديم التقارير حسب منظور المستهلك بشكل دائم، لأن السياق الاقتصادي والاجتماعي والديموغرافي والتكنولوجي الخ. يتغير بوتيرة متزايدة ومع مرور الوقت. في لحظة معينة، قد تجد الشركة أن الفوائد المقدمة لم تعد مهمة للمستهلك أو أن قطاع السوق المستهدف قد تغير. لذلك، يجب على عرض القيمة أن:

*يكون أفضل من المنافسة

يسمح بالتمييز الواضح عن المنافسة وتكون لدى الشركة مكان متميزة في السوق؛

*يشير إلى فهم متعمق لاحتياجات المستهلك ورغباته.

بصورة أكثر تحديدًا، فإن عرض القيمة هو عبارة يجب أن تتضمن على الأقل واحدا من الأنواع التالية من الفوائد: التمثيل الوظيفي و العاطفي و الذاتي. الأسئلة التي تساعد على توضيح عرض القيمة هي التالية؛

*ما الذي يقدم للمستهلكين؟

*كيف يصل العرض إلى المستهلكين؟



*ما نوع الفوائد المقدمة؟

*ما هو المختلف في العرض عن غيره في السوق؟

لا ينبغي أن ننسى أن المنتج أو الخدمة التي يصاغ عرض القيمة من أجلها يستفيد من مساهمة العلامة التجارية للشركة المنتجة.

فيما يلي بعض الأمثلة على الشعارات الإعلانية المستوحاة من عروض القيمة:

(الزبادي يحتوي على إن يموت مهضمة) : "الرفاهية تأتي من الداخل" Activia

(بيرة قوية): "قوي أساسا" Stejar

"ابعث بريدا الاكترونيا أفضل" MailChimp;

"الضوء. السنوات القبلية" Apple MacBook;

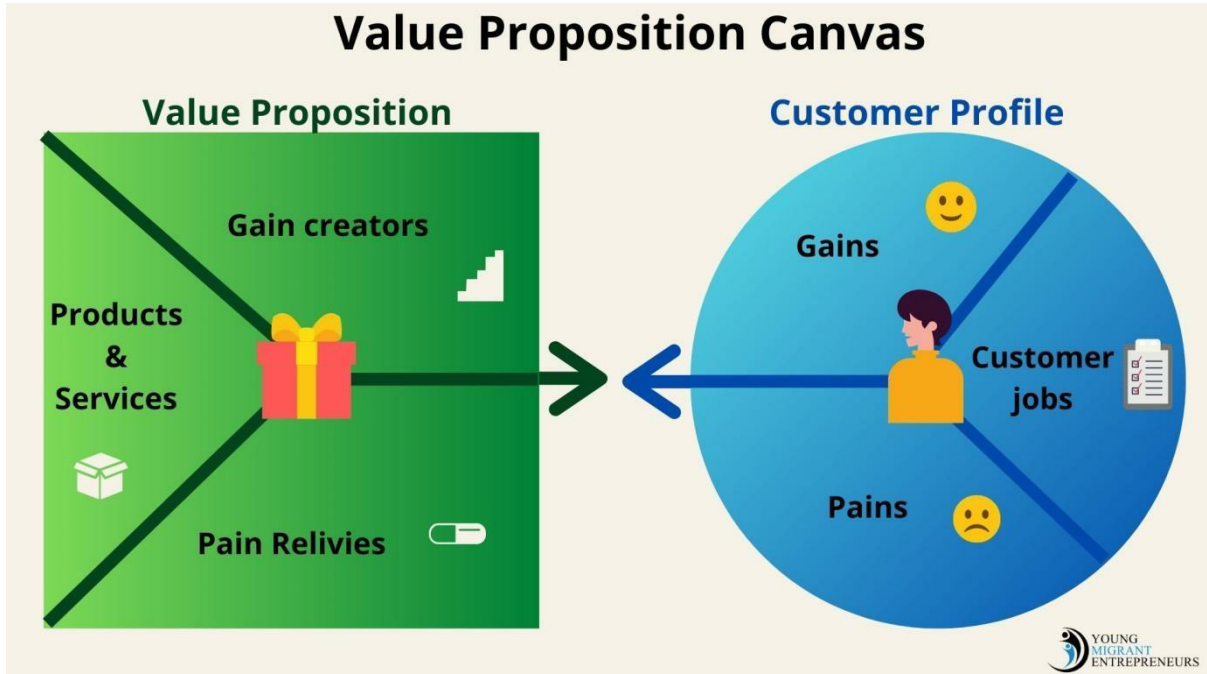
"اجعل الحياة تستحق المشاهدة" Vimeo;

"أسهل طريقة لإنشاء موقع على شبكة الانترنت" Weebly;

"اضغط على التطبيق واحصل على الرحلة" Uber;

"البيرة الأمريكية العظمى" Budweiser.

من أجل وضع عرض قيمة كامل و فعال، تم اقتراح شكل لعرض القيمة، المعروف في الشكل ٢.



[strategyzer.com] الشكل ٢ بناء على تنسيق عرض القيمة



بمجرد اكتمال نموذج العمل، يذهب رائد الأعمال للتحقق من صلاحية النموذج. يتم تحديد الفرضيات التي يقوم عليها النموذج. الفرضيات هي عملياً سلسلة من الافتراضات حول تطور السوق، وسلوك المستهلكين، وما إلى ذلك. ومن أمثلة الفرضيات:

يرغب المستهلكون في استخدام المنتج الجديد وهم على استعداد لدفع ثمن شراء المنتج.

محلات السوبر ماركت مهتمة في توزيع المنتج الجديد

تلفت الحملة التسويقية للشركة انتباه المستهلكين إلى المنتج الجديد.

هناك نوعان من الافتراضات العامة للشركات الناشئة:

- فرضية القيمة؛

- فرضية النمو؛

فرضية القيمة

من خلال فرضية القيمة، يتم اختبار ما إذا كان المنتج أو الخدمة يقدم حقاً قيمة للمستهلكين الذين يستخدمونه. لا يتم الاختبار عن طريقة سؤال المستهلكين عما إذا كانوا يحبون المنتج أو إذا كان يساعدهم. الاختبار الحقيقي يعني تنظيم تجربة تقيس المعاملات الموضوعية، ويفضل أن تكون قابلة للقياس الكمي. على سبيل المثال، المعلمة الموضوعية هي عمر المنتج أو الفترة حتى يشتري المستهلك منتجاً مشابهاً.

فرضية النمو

من خلال فرضية النمو، يتم اختبار كيفية اكتشاف العملاء الجدد للمنتج المعروض. مرة أخرى، هذه هي حالة التجربة التي تحدد كيف يكتشف المستخدمون الأوائل المنتج. ويمكن قياسه: كم مرة يستخدمون المنتج للمرة الثانية؛ كم مرة يخبرون الآخرين بمدى جودة المنتج؛ الخ.

بغض النظر عن الفرضية، يتم الاختبار من خلال تجربة منظمة بالتفصيل وعلى أساس موضوعي. لا يتم اختبار الفرضية من خلال افتراض آخر يعتمد على منطق صاحب المشروع. إذا تم التحقق من سلوك المستهلك، فسيتم تنظيم تجربة تستخدم فيها الفرضية لاختبار حصة استقصائية كبيرة لقطاع السوق المستهدف. يتم تقييم نتائج اختبار الفرضيات من منظور مساهمتها في نجاح الأعمال. بالإضافة إلى ذلك، يجب التحقق من الفرضيات التي يُنظر إليها على أنها أدنى الاحتمالات!

مع الأخذ في الاعتبار جميع عمليات التحقق من الافتراضات، يتم اتخاذ قرار بشأن استمرار عملية تطوير الأعمال. في حالة تأكيد جميع الفرضيات من خلال البيانات التجريبية، تستمر العملية. وإذا لم يتم تأكيد بعض الافتراضات، تظهر مشكلة مراجعة نموذج العمل أو حتى التخلي عنه. إذا تم تأكيد معظم الفرضيات، فسيتم تحسين النموذج، وإذا تم تأكيد عدد قليل جداً من الفرضيات، فسيتم التخلي عن فكرة العمل، لأن مستوى عدم اليقين مرتفع للغاية.

٤.٣.٢ تنمية قطاع المستهلك

يعد تطوير شريحة العملاء خطوة في عملية تطوير الشركة الناشئة التي يوصى بتشغيلها بالتوازي مع تطوير المنتج الجديد. نموذج تطوير شريحة العملاء هو، في جوهره، مجموعة من الأهداف والمعايير التي لها أهمية خاصة للشركات الناشئة. كما هو الحال مع نموذج الأعمال، يتضمن نموذج تطوير شريحة العملاء عدداً من الافتراضات التي يجب التحقق منها مباشرة مع قطاع السوق المستهدف.

الهدف الرئيسي لتطوير شريحة العملاء هو فهم عميق لقطاع السوق، واحتياجات وتوقعات العملاء المحتملين. وبالتالي، يمكن أن يركز رائد الأعمال وفريق تطوير المنتج على الاحتياجات والتوقعات الحقيقية لقطاع السوق المستهدف. من الجدير



بالملاحظة أن مطوري المنتج الجديد، مثل أولئك الذين يعملون في مجال التسويق والمبيعات، يعرفون ما هي أهم الميزات (في نظر المشتري) في فئة المنتج التي يستهدفونها. لا يتم تحديد مقياس أهمية الخاصية من خلال استجابة المستهلك من النوع "نعم، الخاصية X مهمة" ، ولكن من خلال إجابة قاطعة أن "المنتج يجب أن يكون له بالضرورة الخاصية X!". أيضاً، يجب تحديد المبلغ الذي يرغب المستهلك في دفعه مقابل الميزة المطلوبة.

أولئك الذين اقترحوا نموذج تطوير شريحة العملاء، والذي تم تأكيده من خلال العديد من الحالات الحقيقية، أن النموذج يسمح بتركيز الأنشطة على القضايا المهمة حقاً، وتقصير دورة تطوير المنتج والنضج السريع لشركة ناشئة.

يركز تطوير شريحة العملاء، في البداية، على تحديد ملف تعريف العميل المهتم بالمنتج الجديد وعلى مشكلته التي سيحلها المنتج الجديد بشكل كامل وعلى مستوى أعلى. من الجدير بالذكر أن هذا الإجراء لا يتضمن عمل قوائم طويلة من ميزات المنتج التي يقدمها المشترون المحتملون.

عميل الشركة الناشئة ليس عميلاً عادياً من التيار الرئيسي، كما هو الحال مع العميل المستهدف من قبل الشركات الكبيرة، التي تصنع وتوزع وتسوق منتجات تقليدية أكثر أو أقل. لإرضاء هذا العميل المختلف، قديتطلب المنتج الجديد وقتاً طويلاً للغاية، مع الأخذ في الاعتبار إمكانات بدء التشغيل. لكن عميل الشركة الناشئة هو شخص يلتزم برؤية الشركة الناشئة ويلبي له المنتج الجديد حاجة مهمة و خاصة معترفة. عملاء الشركة الناشئة ليسوا مجموعة كبيرة، لكنهم كافون لتقديم الملاحظات اللازمة لتحسين المنتج وجعل استراتيجية المبيعات أكثر كفاءة.

والآن، يقوم رائد الأعمال بسلسلة من الافتراضات المتعلقة بملف تعريف العميل ودوافعه في شراء المنتج الجديد. يجب اختبار هذه الفرضيات وسيتم إجراء التصحيحات بشكل متكرر على ملف تعريف العميل ودوافعه حتى يتم تأكيد الفرضيات.

الأسئلة الرئيسية خلال هذه الخطوة هي التالية:

- هل تعرف من هو الزبون؟
- هل تم تحديد المشكلة التي يريد العميل حلها؟
- هل يدرك العميل تماماً الأهمية الحادة للمشكلة؟
- ما هي الحلول التي وجدها أفضل المستخدمين حتى الآن؟
- هل المنتج الجديد يحل مشكلة العميل تماماً؟
- هل هناك ما يكفي من المعلومات لتطوير منتج ناجح في السوق؟

إذا كان هيكل الشركات الناشئة أكثر أو أقل مرونة حتى هذه اللحظة، فإن تطوير الشركة يجلب هيكلًا أفضل بكثير، مع التمايز بين أقسام الإنتاج، والشؤون المالية، والتسويق، والمبيعات، والإدارة، والموارد البشرية. تستند هذه الخطوة إلى النتائج التي تم التحقق من صحتها من الخطوات السابقة، بالإضافة إلى ضمان النجاح الذي أكدته المبيعات الأولى.

في النهاية، يمكن الاعتبار أن الشركة الناشئة أصبحت شركة جيدة التنظيم وناضجة تستهدف سوقاً كبيراً. يتخلى رائد الأعمال ومديرو الأقسام المختلفة عن نهج التجربة والخطأ لصالح خطوة تستند إلى المهمة المعلنة للشركة.

٤.٣.٣ مراقبة تطورات بدء التشغيل

الخطأ الشائع الذي يرتكبه رواد الأعمال هو تجاهل علامات الركود وعدم القدرة على الإدراك أن المثابرة في الاتجاه الحالي هو خطأ. هناك حالات قليلة جداً يكون فيها المنتج الجديد لا يكون له مستهلكين ومن الواضح أنه فاشل. في معظم حالات الفشل، يكون للمنتج الجديد عدد قليل من المشترين، لا يزيد عددهم، لكن صاحب المشروع لا يزال يأمل في حدوث معجزة.

من أجل تجنب المثابرة في الاتجاه الخاطئ، تستخدم مراقبة التقدم.



و مراحل المراقبة هي:

- تحديد المستوى الحالي للشركة (عدد العملاء، الإيرادات، الخ).
- تعديل محرك النمو للشركة للانتقال من المستوى الحالي إلى المستوى المثالي.
- القرار: استمر بالاستراتيجية المختارة أو انتقل إلى اتجاه جديد باستراتيجية جديدة.

يجب أن يكون كل تحسين للمنتج أو إجراء تسويقي أو أي نشاط آخر للشركة موجهاً نحو تعظيم معلمة من نموذج نمو الشركة. يجب أن تكون هذه المعلمة قابلة للقياس. على سبيل المثال: تقوم الشركة بتعديل المنتج لتسهيل الاستخدام. المعلمة المستهدفة لنموذج النمو هي معدل العملاء الجدد. إذا كان التغيير لا يزيد معدل العملاء الجدد، فإن الاستنتاج هو أن التغيير كان فاشلاً.

عادةً، تحسين المنتج في منظمة كبيرة لها تاريخ في السوق يؤدي إلى نتائج مالية إيجابية، لأن المستهلكين معروفون، والسوق معروف والتقنية معروفة. ليس هذا هو الحال بالنسبة للشركة الناشئة، التي يجب عليها التعامل مع العديد من الأشياء المجهولة. بالإضافة إلى ذلك، يجد المديرون الذين يأتون من منطقة المنظمات الكبيرة صعوبة في فهم أن تحسين المنتجات الجديدة جذرياً لا يجذب تلقائياً نتائج مالية إيجابية.

أحد الأخطاء الشائعة هو أنه عند تقييم أداء الشركة، تستخدم معايير غرورة، والتي لا تعكس تطور الشركة بدقة. يجب استخدام معلمات التقييم القابلة للتنفيذ لتسليط الضوء على ارتباط السبب والنتيجة. لا تكشف معايير التقييم الغرورة حقاً عن أي شيء وعادة ما تتزايد، و يخلق الوهم بأن الإجراءات الأخيرة للشركة، مهما كانت، تسببت في حدوثها.

على سبيل المثال، تقيس الشركة التي تتبع الأطعمة المعلبة أدائها في عدد العملاء النهائيين. في مرحلة ما، تجد الشركة أن عدد العملاء في التزايد، لكن الإيرادات في الانخفاض. تأتي الإجابة الواضحة من خلال انخفاض كمية المنتجات المباعة، بالنظر إلى أن كل عميل يشتري أقل في المتوسط. لذلك، فإن عدد العملاء هو معلمة غرورة، والكمية المباعة هي المعلمة القابلة للتنفيذ.

لنمو المستدام قاعدة واحدة فقط: يأتي العملاء الجدد من أفعال العملاء القدامى. يحقق العملاء القدامى نمو الأعمال من خلال القنوات التالية؛

- الإعلان بين الناس؛
- استخدام المنتج في الأماكن العامة
- الإعلان المدفوع من الإيرادات التي يجلبها المنتج
- الشراء المتكرر للمنتج

يتحقق نمو الشركة بمساعدة محرك النمو. يمكن أن يكون محرك النمو للشركة:

- محرك لزوج;
- فيروسي - يظهر النمو كأثر جانبي لإستخدام المنتج/الخدمة;
- مدفوع - تنفق الشركة مبلغاً من المال لكل عميل جديد.

محرك لزوج



في حالة المحرك اللزج، تكون المعلمات القابلة للتنفيذ هي عدد العملاء الذين يتخلون عن المنتج أو الخدمة لكل وحدة زمنية ("معدل إلغاء الاشتراك") وعدد العملاء الجدد لكل وحدة زمنية (معدل العملاء الجدد). الشركات التي تستخدم هذا المحرك تنمو حقًا عندما يتجاوز معدل العملاء الجدد معدل إلغاء الاشتراك. محرك النمو هذا مخصص لشركات الهاتف المحمول وموفري الإنترنت ومقدمي خدمات التلفزيون الكابلي وما إلى ذلك.

النمو الفيروسي

محرك النمو الفيروسي لا يعني بالضرورة الإعلان من شخص لآخر، ولكن أكثر من ذلك بكثير. يجذب استخدام المنتج من قبل المستهلك انتباه المستهلك المستقبلي، ومن الأمثلة على هذه الخدمات: الشبكات الاجتماعية، والبريد الإلكتروني المجاني، الخ. توجد أمثلة أيضًا في مجال المنتجات: Tupperware من خلال نظام الترويج من خلال العروض التقديمية في المنزل أمام الأصدقاء والجيران الخ.

العديد من الشركات التي تعتمد على محرك النمو الفيروسي لا تطلب ثمنًا من المستخدمين مباشرة لتحفيز استخدام المنتج/الخدمة على المدى الطويل ومواجهة المنافسة التي تقدم المنتج/الخدمة مجانًا. تأتي إيرادات الشركة من الإعلانات الإضافية المدرجة في خدماتهم.

النمو المدفوع

يفترض محرك النمو المدفوع أن المنظمة تستثمر المال في الإعلان والتسويق الموجه للمستهلكين الخ. تنمو المنظمة إذا تجاوزت الإيرادات التي تم الحصول عليها بشكل كبير التكاليف المباشرة وغير المباشرة وتكاليف الإعلان، وكلها مرتبطة بالوحدة (المنتج).

الانتباه! إن محرك النمو (مهما كان نوعه) للشركة ينتهي حتمًا بالتوقف مع نفاذ قاعدة العملاء الجدد.

المرحلة الثالثة من المراقبة هي القرار المتعلق بالحفاظ على الإستراتيجية الحالية أو تنفيذ المحور. في الواقع، إنه ليس مجرد قرار فردي يتخذ في لحظة واحدة فقط، بل هو النهج المعتاد لهذه المشكلة بشكل دوري (بضعة أسابيع). في حالة ضرورة أن تقوم الشركة بالدوران يجب أن تأخذ الشركة الناشئة في الاعتبار الأموال المتوفرة. إذا كانت هذه غير كافية، فيجب تخفيض التكاليف أو جمع أموال جديدة. يجب أن يتم خفض التكاليف بدقة، حيث أن هناك خطر في أن تتأثر حتى الأنشطة الضرورية لتطوير الشركة الناشئة.

التمحور ليس عملية بسيطة وانه مليئ بالعوطف. العديد من رواد الأعمال غير قادرين على تنفيذه وينتهي معهم الأمر بالفشل. ينجح رواد الأعمال الآخرون في القيام بذلك، لكنهم يفعلون ذلك بعد فوات الأوان وإما أن يفشلوا أو يتعافوا، ولكن مع خسائر كبيرة.

يعتبر التمحور أكثر شيوعًا في المراحل المبكرة من تطوير شركة ناشئة، ولكن أيضًا الشركات الكبيرة الراسخة في السوق قادرة على التمحور. التمحور ليس تغييرًا من أجل التغيير، ولكنه تغيير هيكل مدروس جيدًا ويتم تنفيذه وفقًا لاستراتيجية واضحة. في الأساس، التمحور هو تجربة تختبر فرضية جديدة حول منتج أو سوق أو شركة.

فيما يلي بعض أنواع التمحور:

- التمحور نحو التبسيط (يتم التخلص من الخصائص غير الأساسية للمنتج/الخدمة)؛
- التمحور نحو التضخيم (ينبغي إعطاء المنتج/الخدمة وظائف جديدة من أجل أن تصبح قابلة للتطبيق)؛
- التمحور إلى قطاع جديد من السوق (المنتج/الخدمة قابلة للتطبيق، ولكن ليس بالنسبة للقطاع المستهدف في البداية)؛
- التمحور إلى حاجة جديدة للقطاع (الحاجة للمنتج ليست ضرورية، و بدلًا من ذلك تم اكتشاف حاجة جديدة، غير راضية عن أي منتج أو خدمة أخرى)؛



- التمحور من منتج واحد إلى منصة المنتج؛
- التمحور حول نموذج الربح (المبيعات بكميات كبيرة بهامش ربح صغير أو المبيعات بكميات صغيرة بهامش ربح كبير)؛
- تمحور عرض القيمة؛
- تمحور محرك النمو؛
- تمحور قناة التوزيع؛
- تمحور نوع التكنولوجيا.

٤.٣.٤ أمثلة على تطبيق أسلوب بدء التشغيل الخالي من الهدر

مثال رئيسي هو Dropbox

جاءت فكرة المؤسس درو هيوستن من حقيقة أنه استخدم وحدات حوسبة متعددة واضطر إلى نقل الملفات بين هذه الوحدات المختلفة للحفاظ عليها متزامنة، وفي بعض الأحيان فقد بطاقة الذاكرة التي كان ينقل بها. هذا الوضع هو حالة نموذجية لتوليد فكرة تجارية ناجحة، و هي العثور على مشكلة شخصية مزعجة للغاية، والتي تحفز رائد الأعمال على حلها (معتبراً أنها تحدي شخصي). وبالتالي، تم تحديد المفهوم الأساسي: خدمة مستندة إلى السحابة تقوم بمزامنة الملفات تلقائياً على أجهزة مختلفة. تم تحسين المفهوم والتصميم التفصيلي من خلال التشاور المستمر مع المستخدمين المستقبليين مع الأوصاف المنشورة على المدونات والمواقع الإلكترونية المختلفة. ولأنه كان من الصعب الحصول على تمويل منتظم، فقد استخدم "مسرع البذور". يجب التأكيد على أنه لا يتم تمويل كل فكرة من خلال "مسرع البذور" وحتى معدل القبول هو 1 - 3%. تم دمج الوظائف الإضافية تدريجياً، ولكن بوتيرة سريعة ونمت الشركة من 100000 إلى 4 ملايين مستخدم في 15 شهراً فقط

مثال سلبى هو Webvan

وييفان: "لا تفعل ذلك"، ربما يكون أحد أكبر الإخفاقات في عصر الدوت كوم. تأسست الشركة في منتصف التسعينيات من أجل التقديم للمستهلكين فرصة شراء الطعام عبر الإنترنت مع التسليم في غضون 30 دقيقة كحد أقصى. تطور المفهوم ووضع خطة عمل لإبهار المستثمرين. وقد أثار إعجابهم حقاً لأنهم في 3 سنوات استثمروا مئات الملايين من الدولارات. كان المستثمرون صناديق استثمار ومصرف وعمامة الجمهور. لم يكن وجود صناديق الاستثمار خطأ في حد ذاته، لكنه خلق مناخاً غير صحي من خلال الطلب الملح على أرباح كبيرة وفورية. بدون العمل الكثير على نموذج الأعمال التجارية، بدأت الشركة تنمو بسرعة كبيرة: انتشرت على مساحة كبيرة جداً، دون اختبار ذاتي في منطقة صغيرة، وأنشأت بنية تحتية هائلة من البداية (نظام آلي ضخّم وأسطول مذهل من الشاحنات ومركبات تجارية). علاوة على ذلك، استحوذت على HomeGrocer، وهي شركة مماثلة، والتي شكلت مجهوداً مالياً إضافياً. أيضاً لم يتم تحليل السوق جيداً، لأنهم استهدفوا القطاع الرئيسي من السوق (المستهلكين المهتمين بالأسعار المنخفضة) وليس الأكثر ثراءً. في النهاية، أفلس Webvan وخسر 800 مليون دولار. أثبتت نجاحات Instacart و Picnic حقيقة أن فكرة التجارة عبر الإنترنت بالطعام ذات قيمة حقاً.

استعد للتجربة والخطأ

سواء كنت تبدأ عملك الأول أو الثالث، توقع ارتكاب الأخطاء. هذا طبيعي وطالما أنك تتعلم منهم، فهو مفيد أيضاً. إذا لم ترتكب أخطاء، فلن تتعلم ما يجب أن تفعله أقل وما يجب التأكيد عليه. كن منفتحاً ومبدعاً، وتكيف، وابحث عن الفرص، وقبل كل شيء، استمتع!

إن الشيء العظيم في امتلاك عملك الخاص هو أن القرار بيدك لما تريد القيام به والاتجاه الذي ستتمو نحوه



الفصل الخامس قوانين وقواعد وأنظمة وضرائب الريادة

خطة تدريجية رسمية : ابدأ عملك الخاص

كيف بدء عملك الخاص رسمياً؟ من أين تبدأ؟ وما هي القواعد والقوانين والأنظمة التي يجب أن تأخذها بعين الاعتبار؟ إنه السؤال الذي يسأله العديد من رواد الأعمال الجدد أنفسهم. مع هذه الخطة التدريجية سوف نجعل لكم قانوناً رسمياً جاهزاً لبدء شركتكم في البلاد المذكورة أدناه (المملكة المتحدة وهولندا ورومانيا وإيطاليا وتركيا).

5.1 خطوة بخطوة

5.1.1 الخطوة الأولى: اختر النموذج القانوني

عند البدء بالأعمال التجارية، يجب عليك اختيار نموذج قانوني. على سبيل المثال: ملكية فردية أو شركة خاصة محدودة. ويختلف هذا في كل بلد عن الآخر. اختر النموذج القانوني الذي يناسب وضعك. على سبيل المثال، انظر كيف تريد أن ترتب المسؤولية، وكيف يبدو لك المستقبل وما هو المفيد لك مالياً. يوجد وصف أدناه للنموذج القانوني في كل بلد. لكل بلد فقرة خاصة تم الشرح فيها خطوة بخطوة. في هذا الفصل: المملكة المتحدة (الفقرة 5.2)، وهولندا (الفقرة 5.3)، وإيطاليا (الفقرة 5.4)، ورومانيا (الفقرة 5.5)، وتركيا (الفقرة 5.6).

5.1.2 الخطوة الثانية: سجّل شركتكم رسمياً

إذا تجهزت جيداً لبدء عملك، يجب أن تفي شركتكم بمتطلبات البدء. يجب عليك تسجيل شركتكم في المؤسسة المناسبة، والتي عادة ما تكون غرفة التجارة، لتنظيم إدارتك بشكل رسمي وصحيح.

5.1.3 الخطوة الثالثة: التنظيم المالي والمحاسبة (رقم تعريف ضريبة القيمة المضافة ورقم ضريبة المبيعات)

يتم تقنين الضرائب والمساهمات المملوكة للشركات والأفراد في الكود المالي الوطني. سيتم تحديد النظام المالي للشركات والأشخاص ذوو المهنة الحرة في كل فقرة.

مثل. ضريبة الشركات (الربح الخاضع للضريبة)، ضريبة حصة الأرباح (المدفوعات حصة الأرباح التي قدمتها الشركة إلى الشركاء أو المساهمين)، ضريبة القيمة المضافة (تدفع من قبل جميع المستهلكين النهائيين، أحياناً يوجد خيار الإعفاء للصور القانونية و/ أو الشركات الحديثة).

بالإضافة إلى ذلك، سيدفع الموظفون أيضاً ضريبتين من رواتبهم، مثل ضريبة الدخل (يصح أن تدفع على الدخل الخاضع للضريبة، تختلف عن الدخل الإجمالي في المقام الأول بحسابها كدخل بعد دفع الاشتراكات الإلزامية للتأمين الاجتماعي والطبي).

الاشتراكات في التأمين الاجتماعي (والطبي) (25% + 10% + 2.25% - يدفع صاحب العمل الأخير).

5.1.4 الخطوة الرابعة: اكتب خطة عمل

المبتدئون أحياناً يخافون من كتابة خطة عمل. لكن إذا كنت جاداً في هذا، يجب عليك [أولاً قراءة الفصل الرابع](#): يمكن أن تجلب لك الكثير من هذه الفوائد:

- يمكنك رسم خريطة لفرص عملك



- يمكنك الحصول على صورة جيدة للمخاطر
- تتعرف على الزبائن المحتملين
- تكون على علم بسوق التنمية ذات الصلة
- يمكنك ترك انطباع أكثر على المستثمرين المحتملين

• انظر أيضاً النصائح والحيل الفصل السادس

في معظم الحالات، لن تحتاج إلى درجة أو مؤهل مهني لبدء عمل تجاري، ولكن في بعض الحالات، تتطلب بعض المهن درجات أو مؤهلات مهنية.

5.1.5 الخطوة الخامسة : فتح حساب عمل تجاري (القروض والمنح)

غالبًا ما يكون فتح حساب عمل تجاري هو الخطوة المنطقية التالية. الأعمال المصرفية التجارية هي طريقة جيدة للحفاظ على لمحة عامة عن الإيرادات والنققات. وهذا يمنع أيضا أعمالك التجارية والإدارة الخاصة من الحصول على الإختلاط ميووس منه (في كل فقرة، سوف يتم ذكر البرنامج الوطني مع البرنامج الأعمال الريادية الخاصة).

5.1.6 الخطوة السادسة: قوانين حماية البيئة والقواعد و طلب الحصول على تراخيص (مثل. رخصة بناء، إلخ)

كصاحب أعمال عليك أن تأخذ في الاعتبار أحيانا الطلب للحصول على تصاريح. فكر عن رخصة بناء إذا تريد أن تجدد ممتلكات تجارية. تختلف الإجراءات في كل بلد من بلدان الاتحاد الأوروبي. في كل فقرة، سوف يتم ذكر المؤسسات و/أو البلديات المناسبة

حماية البيئة

من حيث الأعمال التجارية، إنشاء موقع فعلي يؤدي دورا هاما. إذا تخطط لإنشاء عملك في موقع معين، يجب النظر في خطة تقسيم المناطق من أجل التقدم في عملك. وبالإضافة إلى ذلك، غالبا علي أصحاب الأعمال التعامل مع لوائح بيئية في مجال الضجيج والطاقة والنفايات. قد تختلف القواعد التي تنطبق عليك حسب المنطقة، الحقل ونوع الشركة.

5.1.7 الخطوة السابعة خصوصية/ حماية البيانات الشخصية وصنع موقع تجاري

في الوقت الحاضر ، لا يمكن للشركة أن تبدأ بدون موقع تجاري ، يمكن أن يروج على الاعلام الاجتماعية المعروفة. عليك أن تمتثل للقوانين الوطنية فيما يتعلق بالخصوصية، وحماية البيانات الشخصية، كوكيز. يمكنك الحصول على الموقع الذي صممه وكالة مهنية أو - إذا كنت ماهر قليلا - جعل موقع ويب (أبسط قليلا) نفسك. يعتمد ذلك على رغباتك والميزانية المحددة ما إذا كان هذا بديل مرغوب فيه.

موقع ويب مقاوم لـ *SEO* (تحسين محركات البحث)

تأكد أن المحتوى (النصوص والصور، إلخ) يتوافق مع الاتجاهات الحالية *SEO* (تحسين محركات البحث)، بحيث يظهر موقع الويب في Google مع نتائج البحث الأولى. يمكنك أيضا استئجار مؤلف الإعلانات المتخصصة لهذا.



5.1.8 الخطوة الثامنة: التأمين

هناك دائما خطر وقوع حادث- سواء كان مشكلة جسدية أو نفسية -.على الرغم من أنك كموظف لا يزال بإمكانك الاعتماد على دعم صاحب العمل الخاص بك، كصاحب أعمال، أنت مسؤول عن العواقب (المالية) للمرض والحوادث.

5.1.9 الخطوة التاسعة: إدارة الموارد البشرية

تركز إدارة الموارد البشرية بشكل كامل على ضرائب الموظفين.

5.1.10 الخطوة العاشرة: براءات الاختراع و الماركات التجارية

الملكية الفكرية هي شيء فريد من نوعه تقوم بإنشائه فعلياً.حقوق الطبع والنشر وبراءات الاختراع والتصاميم والعلامات التجارية هي جميع أنواع حماية الملكية الفكرية. إنه حق يؤهلك لتكون الطرف الوحيد الذي يمكنه جني ثمار للإنجاز الفكري. قد تكون المعلومات العامة حول عنوانك IP مصدر إلهام للآخرين عندما يتم تطوير منتجاتها.

5.2. خطوة خطة المملكة المتحدة

5.2.1 الخطوة الأولى: اختر النموذج القانوني

5.2.2 : الخطوة الثانية: سجل شركتك رسمياً مع غرفة التجارة

5.2.3. الخطوة الثالثة : التنظيم المالي والمحاسبة

5.2.4 الخطوة الرابعة: اكتب خطة عمل

5.2.5. الخطوة الخامسة : فتح حساب عمل تجاري

5.2.6.الخطوة السادسة: قوانين حماية البيئة والقواعد و طلب الحصول على تراخيص

5.2.7الخطوة السابعة: خصوصية/ حماية البيانات الشخصية وصنع موقع تجاري

5.2.8. الخطوة الثامنة: التأمين

5.2.9 الخطوة التاسعة إدارة الموارد البشرية

5.2.10 الخطوة العاشرة: براءات الاختراع و الماركات التجارية

عندما يتعلق الأمر ببدء عمل تجاري في المملكة المتحدة، بسبب المزيد من القوانين والقواعد والأنظمة وجميع البلدان التي تشكل المملكة المتحدة (إنجلترا، أيرلندا الشمالية، اسكتلندا، ويلز)، العملية أكثر تعقيداً ولكن هناك دائما الدعم والمساعدة ، والحلول الوسط لأي شخص في حاجة إليها أو تسعى.

قد تكون مهمة مملة، ولكن مع مزاج الصحيح يمكن تحقيق أي شيء. إيرادات وجمارك الملكة هي الكيان القانونية الرئيسي التي كل شيء يجب أن تمر قبل أن تبدأ الأعمال، ولكن بما أنهم الهيئة الرئيسية، سيفعلون كل ما في وسعهم لمساعدتك على حل أي مشاكل تعوق طريقك إلى النجاح، تماما مثل كيان قانوني أصغر يسمى "مجلس الشركات".



إذا تتساءل عن كيف تبدأ عمل تجاري ، هناك بعض القرارات الرئيسية التي ستحتاج إلى اتخاذها قبل البدء. بالإضافة إلى منتجك أو خدمتك، قد ترغب في اختيار اسم عملك التجاري وهيكله وكيفية تشغيله. من المهم أيضا أن تفكر في كيف ستجذب الزبائن وكيف ستحصل على المال لبدء. قد تحتاج إلى البحث وتطوير فكرتك العمل الأساسية، والعمل على ما ستسمى عملك وتقرر ما هو الشكل الذي ستخذه. من المهم التفكير مليا في منتجك أو خدمتك، والجمهور، وما الذي يجعلك تبرز من الحشد. في هذه المرحلة ، يجدر التفكير في كيفية تمويل شركتك الناشئة وما هو تأثيرها على أموالك الشخصية أثناء انتظار الأرباح لإظهارها.

5.2.1 الخطوة الأولى: اختر النموذج القانوني

يجب عليك اختيار الهيكل القانوني المناسب لتناسب مع ظروفك وتسجيل جلالته الإيرادات والجمارك. جلالته الإيرادات والجمارك هي إدارة غير وزارية تابعة لحكومة المملكة المتحدة مسؤولة عن تحصيل الضرائب، دفع بعض أشكال الدعم الحكومي والإدارة النظم التنظيمية الأخرى بما في ذلك الحد الأدنى الوطني للأجور.

انقر فوق دليل نماذج العمل القانونية

في المملكة المتحدة لديك الأشكال القانونية المدمجة وغير مدمجة وهذه تختلف في انكلترا وويلز وايرلندا الشمالية واسكتلندا. هناك العديد من الشركات التي يمكن أن تبدأ في المملكة المتحدة مثل:

شركة عمومية محدودة (PLC)،

شركة التوصية بالأسهم (LTD)، شركة محدودة بضمان، الشركات غير محدودة (UNLTD)، شركة تضامنية محدودة المسؤولية (LLP)، شركة مصالح الطوائف، جمعية الصناعية والإقتصادية (IPS)، امتياز ملكي (RC) ... وغيرها الكثير.

النماذج القانونية غير المدمجة

والسمة المميزة للأشكال غير مدمجة هي أنها لا تتمتع بشخصية قانونية مستقلة. هناك ثلاثة أشكال رئيسية:

تاجر واحد

هذه هي أبسط طريقة لإنشاء وتشغيل الأعمال التجارية: الملكية والسيطرة على الأعمال تقع على عاتق فرد واحد.

أن يكون تاجر وحيد هو بطبيعته محفوف بالمخاطر لأن الفرد ليس منفصلا عن الأعمال التجارية وله مسؤولية شخصية غير محدودة فقط عن الأعمال التجارية، ديونها والالتزامات التعاقدية، وأي مطالبات ضدها. وهم يملكون جميع أصول الشركة ويمكنهم التصرف فيها كما يحلو لهم، ويجوز لهم توظيف موظفين والتجارة تحت اسم تجاري. ومع ذلك، فمن غير المحتمل أن تكون حالة التاجر الوحيد مناسبة للشركات التي تحتاج إلى أكثر من مستوى صغير من الاستثمار الخارجي - أن تكون غير مدمج يحد من الاقتراض ويمنع الأعمال التجارية رفع التمويل السهمي من خلال إصدار الأسهم.

التنظيم للتاجر واحد هو الحد الأدنى: لا يوجد أي شرط لدستور رسمي للأعمال التجارية، ولا حاجة لتسجيل أو ملف الحسابات والعوائد مع مجلس الشركات. يتم التعامل مع التجار الوحيدين على أنها تعمل لحسابهم الخاص من قبل جلالته الإيرادات والجمارك (HMRC) ويجب أن تسجل وتجعل الإقرار الضريبي التقييم الذاتي السنوي - يتم التعامل مع الأرباح من الأعمال التجارية كدخل شخصي يخضع لضريبة الدخل ومساهمات التأمين الوطني.



رابطة غير المدمجة

رابطة غير المدمجة هي المجموعات التي توافق، أو "عقد"، على أن تتوحد لغرض محدد. لديهم عادة دستور يحدد الغرض الذي أنشئت الجمعية من أجله، والقواعد الخاصة بالرابطة وأعضائها. وعادة ما تحكمهم لجنة إدارية. وسيكون لجميع أعضاء لجنة الإدارة مرة أخرى مسؤولية شخصية غير محدودة، ما لم يتم تعويضهم على وجه التحديد في الدستور. أما بالنسبة للتاجر واحد، هناك قيود على جمع التمويل، والحد الأدنى من التنظيم، والوضع الضريبي لحسابهم الخاص لأعضاء لجنة الإدارة.

الشراكة

الشراكة هي طريقة بسيطة نسبياً لاثنتين أو أكثر من الأشخاص الاعتبارية لإنشاء وإدارة الأعمال التجارية جنباً إلى جنب مع بهدف الربح. ويمكن أن تنشأ شراكة، دون أي اتفاق رسمي، عندما يقوم الناس بالأعمال التجارية المشتركة، ولكن عادة ما يكون هناك اتفاق على التجارة كشراكة. وعادة ما يضع الشركاء اتفاقية شراكة ملزمة قانوناً، تحدد مسائل مثل مقدار رأس المال الذي يساهم به كل شريك والطريقة التي سينتقاسمون بها أرباح (وخسائر) الأعمال التجارية. ومرة أخرى، ليس للشراكة شخصية قانونية منفصلة. يتقاسم الشركاء المخاطر والتكاليف والمسؤوليات المترتبة على العمل.

ولأن الشركاء يتحملون عادةً تبعات قرارات بعضهم البعض، فإن الشركاء عادة ما يديرون الأعمال بأنفسهم، على الرغم من أنهم يستطيعون توظيف موظفين. برغم أن كونها غير مدمجة تحد من الاقتراض في الممارسة العملية، وعدم كونها شركة برأس مال سهم يمنع الشركة نفسها من زيادة تمويل الأسهم عن طريق إصدار الأسهم، فإن الشركاء عادة ما يجمعون الأموال للأعمال التجارية من أصولهم الخاصة، و / أو مع القروض.

ويعمل كل واحد من الشركاء لحسابه الخاص ويدفع الضرائب على هذا الأساس الذي حصته من الأرباح: يجب على الشراكة نفسها وكل شريك فردي أن يقوموا بعوائد تقييم ذاتي سنوية إلى جلاله الإيرادات والجمارك، ويجب على الشراكة الاحتفاظ بسجلات تبين دخل الأعمال التجارية والنفقات.

يمكن للأشخاص الاعتباريين غير الأفراد - مثل الشركات المحدودة أو الشراكات المحدودة المسؤولية - أن يكونوا شركاء في الشراكة. فهم يعاملون مثل أي شريك آخر باستثناء أن لديهم التزامات إضافية بالضرائب والإبلاغ - على سبيل المثال يجب على الشركات دفع ضريبة الشركات بدلاً من ضريبة الدخل على أرباحها من الشراكة.

شراكة محدودة

لا ينبغي الخلط بينه وبين شراكة المسؤولية المحدودة (انظر أدناه) - الشراكة المحدودة لها نوعان من الشركاء: الشركاء العامون والشركاء المحدودون. ويشبه النموذج الشراكة، حيث تتمثل الاختلافات الرئيسية في أن الشركاء المحدودين قد لا يشاركون في إدارة الأعمال وتقتصر مسؤوليتهم على المبلغ الذي استثمروه في الشراكة. لاحظ أن الشركاء المحدودين يختلفون عن الشركاء "النائمين" في الشراكة أو الشراكة المحدودة، الذين لا يشاركون في إدارة الأعمال التجارية ولكنهم يظلون مسؤولين مسؤولية كاملة عن ديونها. يجب أن تسجل الشراكات المحدودة في دار الشركات، ولا تأتي إلى حيز الوجود حتى يتم تسجيلها. ويجب أيضاً تسجيل التغييرات في الشراكة.

الاستثمارية

الصناديق الاستثمارية غير مدمجة وليس لها هوية قانونية خاصة بها. وهي أساساً أدوات قانونية لحيازة الموجودات بحيث تفصل الملكية القانونية عن المصلحة الاقتصادية. وتحفظ الاستثمارية بأصول نيابة عن فرد أو منظمة أخرى وتحكم كيفية استخدامها. يتم تشغيل الاستثمارية من قبل مجموعة صغيرة من الناس تسمى الأمناء الذين هم مسؤولون قانونياً عن إدارة الاستثمارية ومسؤولين شخصياً عن أي ديون أو مطالبات ضدها لا يمكن الوفاء بها من موارد الثقة الخاصة. تضع الصناديق الاستثمارية مجموعتها من القواعد- المنصوص عليها في سند الثقة- والتي تحدد أهداف الاستثمارية ويمكن استخدامها لضمان استخدام الأصول والأرباح لغرض معين. ولا تقوم الصناديق عادةً بجمع التمويل - فهي ببساطة تدير الأصول ولا توزع الأرباح. وكثيراً ما تستخدم الصناديق الاستثمارية بالاقتران مع الجمعيات غير المدمجة، التي لا يمكن أن تمتلك هي نفسها ممتلكات.

أشكال القانونية المدمجة



شركة محدودة

الشركة المحدودة هي النموذج القانوني الأكثر شيوعاً في استخدام لإدارة الأعمال التجارية. الشركات "مؤسسة" لتشكيل كيان له شخصية اعتبارية مستقلة. وهذا يعني أن المنظمة يمكن أن تقوم بأعمال تجارية والدخول في عقود باسمها. لدى تأسيس الشركة بموجب قانون الشركات لعام 2006، يتعين على الشركة أن يكون لديها وثيقتان دستوريتان:

- مذكرة، تسجل الحقيقة أن الأعضاء الأوليين (المشركين) يرغبون في تكوين شركة والموافقة على أن يصبحوا أعضاء فيها. ولا يمكن تعديل المذكرة؛

- مواد الرابطة - التي يشار إليها في الغالب فقط باسم المواد - والتي هي في الأساس عقد بين الشركة وأعضائها، تحدد القواعد الملزمة قانوناً للشركة، بما في ذلك إطار القرارات والملكية والرقابة.

قانون الشركات لسنة 2006 يوفر مرونة كبيرة في إعداد المواد التي تناسب الاحتياجات المحددة للشركة، شريطة أن تتصرف في إطار القانون.

شركة محدودة مملوكة من قبل أعضائها - أولئك الذين استثمروا في الأعمال التجارية - وكما يوحي الاسم أنها تتمتع بمسؤولية محدودة - أي أن مالية الشركة منفصلة عن المالية الشخصية لأصحابها وكقاعدة عامة لا يجوز للدائنين من الأعمال التجارية متابعة أصول الشركة إلا لتسوية الديون. الأصول الشخصية لأصحابها ليست في خطر.

هناك آليتان للانضمام إلى الشركة: شركة محدودة من الأسهم وشركة محدودة من قبل الضمان.

شركة محدودة بالأسهم

معظم الشركات تدرج في هذه الفئة. يمتلك كل عضو سهم أو أكثر في الشركة، وبالتالي يُعرف باسم المساهمين. تعني المسؤولية المحدودة للمساهمين أنهم سيخسرون فقط ما استثمروه بالفعل أو التزموا بالاستثمار (المبالغ غير المدفوعة على الأسهم).

شركة محدودة بضمان

يقدم أعضاء الشركة ضماناً لدفع مبلغ معين إذا دخلت الشركة في التصفية. يجب أن يكون لدى الشركة عضو واحد على الأقل. في شركة محدودة الأسهم، عادة لكل سهم الحق التصويت المرفقة بها، حتى يتمكن الأعضاء من التصويت على القرارات الهامة التي تؤثر على الشركة. الترتيب هو عادة حصة واحدة صوت واحد، على الرغم من أن العديد من الشركات سوف تخلق فئات مختلفة من حصة مع حقوق التصويت المختلفة المرفقة. في شركة محدودة بضمان، الترتيب عادة عضو واحد صوت واحد (OMOV).

إدارة الشركة اليومية منفصلة اسمياً عن ملكيتها ويضطلع بها مدير أو مجلس إدارة، مع المبدأ الأساسي الذي يعمل لمصلحة الشركة وأعضائها. ومع ذلك، قد يكون المديرون أعضاء أيضاً، وبالتالي فإن أبسط شكل من أشكال الشركة المحدودة هو عضو واحد يمتلك الشركة بأكملها وهو أيضاً مديرها الوحيد. يجب أن يكون للشركة مدير واحد على الأقل (يجب أن يكون لدى الشركات العامة المذكورة أدناه مديران) ويجب أن يكون مدير واحد على الأقل شخصاً حقيقياً.

في شركة محدودة بضمان، يأتي التمويل من الأعضاء، من القروض أو من الأرباح المحتجزة في الأعمال التجارية ك رأس مال عامل. شركة محدودة من الأسهم يمكن أن تجمع رأس المال من المساهمين أيضاً في مقابل حصة في الأعمال التجارية - يتم توزيع أي أرباح من الأعمال التجارية عادة على المساهمين في شكل أرباح، وبصرف النظر عن الأرباح التي يتم الاحتفاظ بها في الأعمال التجارية ورأس المال العامل. الشركات المحدودة لديها قدرة أكبر على تمويل نفسها بالقروض من الشركات غير المدمجة، حيث يمكنها استخدام أصولها كضمان للقروض، مما يخلق "رسوماً" على أصول الشركة. يتم تسجيل هذه الرسوم في مجلس الشركات، مما يوفر الشفافية حول مدى الائتمان المضمون للشركة. لذلك المقرضين (بما في ذلك البنوك وجمعيات البناء) سيجعل التأسيس شرطاً الذي يوفر قرضاً الأعمال التجارية.

يخضع نموذج الشركة المحدودة لمتطلبات تنظيمية أكثر صرامة من النماذج غير المدمجة: زيادة المساءلة والشفافية هي الثمن الذي يجب دفعه لصالح المسؤولية المحدودة. المساءلة هي لكل من مساهمي الشركة وكذلك أمام الجمهور الذين قد



يرغبون في التعامل مع الأعمال. الشركات مسجلة في مجلس الشركات، وتقع على عاتق المديرين مسؤولية الحفاظ على السجلات العامة للشركة - بما في ذلك الحسابات السنوية والعائد السنوي للشركة - وتقديمها في مجلس الشركات. يجب أن يخطر على مجلس الشركات بالتغييرات في هيكل وإدارة الأعمال. إذا كانت الشركة لديها أي دخل أو أرباح خاضعة للضريبة، فيجب عليها إخبار HMRC بأنها موجودة ومسؤولة عن ضريبة الشركات. يجب على الشركات الخاضعة لضريبة الشركات أن تقدم عوائد سنوية إلى HMRC.

شركة محدودة من الأسهم هي إما شركة خاصة محدودة (Ltd) أو شركة عامة محدودة (Plc). الفرق الرئيسي هو أنه يسمح للشركة العامة المحدودة بعرض أسهم للبيع للجمهور. الشركة الخاصة المحدودة هي الشكل القانوني الأكثر شيوعاً الذي تستخدمه الغالبية العظمى من الشركات - بدءاً من الأعمال التجارية مع مدير مساهم واحد إلى الشركات الكبيرة التي اجتذبت استثمارات كبيرة من رأس المال الخاص.

شراكة المحدودة المسؤولية (LLP)

شراكة المسؤولية المحدودة هي شخصية قانونية منفصلة مشابهة للشركة. على عكس الشراكة العادية، تقتصر مسؤولية LLP على مبلغ المال الذي استثمره في الأعمال التجارية وأي ضمانات شخصية أعطوها لجمع التمويل. كل عضو يأخذ حصة متساوية من الأرباح، ما لم ينص اتفاق الأعضاء على خلاف ذلك.

مثل الشراكة، يحتاج كل عضو غير شركة من LLP إلى التسجيل كهيئة لحسابهم الخاص لدى HMRC، ويجب على كل من LLP نفسه وكل عضو فردي تقديم عوائد التقييم الذاتي السنوية إلى HMRC. غير الشركات الأعضاء في LLP دفع ضريبة الدخل واشتراكات التأمين الوطني على حصتها من الأرباح.

بالإضافة إلى ذلك، يجب على شركات المحدودة المسؤولية تسجيل الحسابات وملفها والعوائد السنوية في مجلس الشركات. يجب أن يكون عضوان على الأقل "عضوان معينان" يحملان مسؤوليات إضافية - وهما يعينان مدققي الحسابات ويوقعان على الحسابات ويُقلمانها في دار الشركات. شراكة المحدودة المسؤولية لديها حرية أكبر بكثير من الشركات من حيث ترتيب شؤونها الداخلية، على سبيل المثال في الطريقة التي يتم بها اتخاذ القرارات، والطريقة التي يتم توزيع الأرباح على الأعضاء.

شركة مصلحة المجتمع (CIC)

شركة مصلحة المجتمع (CIC) شكل من أشكال الشركة (إما محدودة من الأسهم أو الضمان) التي أنشئت لما يسمى 'المؤسسات الاجتماعية' التي تريد استخدام أرباحها وأصولها لصالح المجتمع. من السهل إنشاء مراكز CICs، كما أنها تتمتع بكل المرونة واليقين في شكل الشركة، ولكن مع العديد من الميزات الخاصة التي تضمن أنها تخدم مصلحة المجتمع:

- أولاً، يجب على جميع الشركات التي تتقدم بطلب تسجيلها كـ CICs تقديم بيان عن مصلحة المجتمع المحلي لتزويد الجهة التنظيمية لـ CIC بأدلة تثبت أنها سترضي اختبار مصلحة المجتمع المحدد في القانون. يجب أن تستمر الشركة في تلبية الاختبار طالما أنها لا تزال CIC، ويجب أن يقدم تقريراً سنوياً إلى المنظم.
- ثانياً، يجب أن يكون لدى CIC "قفل أصول" يقيد نقل أصول الشركة (بما في ذلك أي أرباح تُدرها أنشطتها) لضمان استخدامها لصالح المجتمع.
- ثالثاً، تخضع CIC لأرباح الأسهم والفائدة - لتحقيق التوازن بين تشجيع الناس على الاستثمار في مراكز الاستثمار الدولية ومبدأ أن أصول وأرباح CIC يجب أن تخصص لصالح المجتمع.

منظمة خيرية المسجلة (CIO)

منظمة خيرية المسجلة (CIO) هو شكل قانوني جديد التي ستكون متاحة للجمعيات الخيرية في انكلترا وويلز من عام 2012. حالياً الجمعيات الخيرية التي ترغب في دمج تفعل ذلك عادة باعتبارها شركة محدودة من الضمان - وهو ما يعني تسجيل مزدوج مع الشركات البيت واللجنة الخيرية والتنظيم المزدوج بموجب قانون الشركات وقانون الأعمال الخيرية.



سوف تقدم صفة CIO فوائد التأسيس، ولكن سيتم تسجيل المنظمة فقط لدى اللجنة الخيرية وتنظيمها بموجب قانون الأعمال الخيرية. ومن المتوقع أن تستخدم المؤسسات الخيرية الصغيرة والمتوسطة النموذج الجديد في المقام الأول. مثل أي جمعية خيرية سيتم تأمين أرباح وأصول المنظمة لأغراض خيرية. لاحظ أن قانون ولوائح الأعمال الخيرية مفوضان: فقد تم تمرير تشريع مماثل في اسكتلندا، ولكن ليس بعد في أيرلندا الشمالية.

مجتمع الصناعية واقتصادية

جمعية صناعية و الادخار (باختصار I&P, أو IPS) قد تأخذ أحد شكلين:

الجمعية التعاونية (Co-op)

الجمعية التعاونية هي منظمة عضوية تدار من أجل المنفعة المتبادلة لأعضائها - تخدم مصالحهم في المقام الأول من خلال التداول معهم أو تزويدهم بالسلع والخدمات والتسهيلات - مع أي فائض يتم عادة حرثه مرة أخرى في المنظمة، على الرغم من أن الأرباح يمكن توزيعها على الأعضاء. وقد تكون الجمعية التعاونية أو لا تكون مؤسسة اجتماعية، تبعاً لأنشطتها وكيفية توزيعها لأرباحها.

وتحكم القواعد الجمعية التعاونية التي يجب أن تعكس القيم والمبادئ التعاونية التي يحددها التحالف التعاوني الدولي. ويعرّف التحالف التعاونية بأنها رابطة مستقلة من الأشخاص الذين يتحدون طوعاً لتلبية احتياجاتهم وتطلعاتهم الاقتصادية والاجتماعية والثقافية المشتركة من خلال مشاريع مشتركة تملكها وتتحكم فيها بصورة ديمقراطية.

جمعية تعاونية تأسست - وكذلك شخصية قانونية منفصلة - ويجب أن تسجل وتقدم الحسابات السنوية إلى هيئة الخدمات المالية (FSA) بدلاً من مجلس الشركات. كما هو الحال مع الشركة، تقتصر مسؤولية الأعضاء على المبلغ غير المدفوع على الأسهم. لديهم مبدأ العضوية المفتوحة، وبالتالي يمكن جمع الأموال عن طريق إصدار أسهم للجمهور.

يدير الأعضاء المجتمع عادة من خلال لجنة من الضباط، على غرار مجلس إدارة الشركة، التي تدير نيابة عن الأعضاء. ومع ذلك، فإن الأعضاء دائماً لديهم سيطرة ديمقراطية على أساس "صوت واحد لشخص واحد" (OMOV)، بغض النظر عن حجم الأسهم الخاصة، في إطار القيم والمبادئ التعاونية.

جمعية المنفعة المجتمعية (BenCom)

جمعية المنفعة المجتمعية (BenCom) مماثلة لجمعية تعاونية، باستثناء أنها تقوم بأعمال تجارية لصالح المجتمع، وليس لأعضاء المجتمع. في الواقع يجب أن تدار بنكوم في المقام الأول لصالح الناس الذين ليسوا أعضاء في المجتمع ويجب أن تكون أيضاً في مصلحة المجتمع ككل. ولا توزع الأرباح على الأعضاء أو المساهمين الخارجيين، بل تُعاد إلى المجتمع.

و غالباً ما تطبق شركة BenComs "قفل الأصول"، الذي يحمي أصولها من أجل المصلحة المستقبلية للمجتمع. ومن غير المعتاد أن تصدر بينكوم أكثر من رأس المال الاسمي (على سبيل المثال سهم واحد بقيمة 1 جنيه إسترليني لكل عضو. إذا تم إصدار أكثر من رأس مال سهم اسمي أو إذا قام الأعضاء بقروض إلى BenCom ، يتم وضع حد أقصى لأرباح الأسهم والفوائد المدفوعة بسعر معقول مطلوب للاحتفاظ برأس المال الذي تحتاجه الشركة.

يمكن تأسيس BenCom كجمعية خيرية ، شريطة أن يكون لديها أغراض خيرية حصرية من أجل المنفعة العامة ، مما يسمح لهم بجمع رأس المال من خلال المنح العامة و الإلتزامات الخيرية. إذا تمت الموافقة عليها، فإنها تعرف باسم الجمعيات الخيرية المعفاة - وهي تقدم تقريراً إلى هيئة الخدمات المالية (FSA) فقط ، وليس إلى اللجنة الخيرية. يجب أن يكون لدى BenCom الخيرية قفل أصول.

متبادلة المالية

هناك ثلاثة أنواع أخرى من الأشكال المتبادلة، غير المشمولة بالتفصيل هنا، التي توجد خصيصاً لتقديم الخدمات المالية. وهي مسجلة أيضاً لدى هيئة الرقابة المالية (FSA).



- جمعيات البناء: جمعيات البناء هي مؤسسات خدمات مالية متبادلة، تقدم في المقام الأول قروض الرهن العقاري السكنية، ولكن أيضا الخدمات المالية الأخرى مثل أشكال أخرى من الإقراض والاستثمار، وخدمات تحويل الأموال، والخدمات المصرفية والتأمين. يتم تمويلها بشكل كبير من قبل أعضائها.
- اتحاد الائتمان: الاتحاد الائتماني هو مؤسسة مالية تعاونية يملكها ويسيطر عليها أعضاؤها ويعملون بغرض توفير الائتمان بأسعار معقولة، وتقديم خدمات مالية أخرى لأعضائه
- المجتمع الصديق: المجتمع الصديق هو منظمة طوعية متبادلة الغرض الرئيسي منها هو مساعدة الأعضاء ماليًا أثناء المرض أو البطالة أو التقاعد، وتوفير ضمان الحياة

5.2.2 الخطوة الثانية: سجل شركتك رسمياً مع غرفة التجارة

من المهم أن تختار الهيكل الذي يناسب عملك بشكل أفضل وهناك الكثير من المساعدة المتاحة لدعمك ويجب عليك طلب المشورة قبل إنشاء أي هيكل تجاري.

جلالة الإيرادات و الجمارك و مجلس الشركات

3 أنواع من الأعمال: التاجر الوحيد والشركات المحدودة والشراكات التي تحكمها [HMRC](#) و مجلس الشركات.

مجلس الشركات هو المكان الذي تقوم بتسجيل شركتك وسيكون لديك لتقديم تقرير مرة واحدة على الأقل في السنة إلى كل من HMRC ومجلس الشركات.

تابع على تويتر [HRMCustoms Companies House](#)

إذا تريد إنشاء مؤسسة اجتماعية أو مؤسسة خيرية ثم هناك أيضا قواعد وأنظمة مختلفة وهذه تخضع [للجنة الجمعيات الخيرية في انكلترا وويلز و OSCR \(مكتب الهيئة المنظمة للجمعيات الخيرية الاسكتلندية\)](#)

تاجر واحد

هذه الطريقة أبسط ولكن انت مسؤول عن ديون عملك وبعض المسؤوليات المحاسبية.

أنت تعمل لحسابك الخاص وتملك عملك بشكل فردي. يمكنك الاحتفاظ بجميع أرباح نشاطك التجاري بعد أن تدفع ضريبة عليها. أنت مسؤول عن أي خسائر من عملك.

عندما تحتاج إلى أن تكون كتاجر واحد

يجب أن تكون متداولاً وحيداً إذا كان أي من التالي ينطبق عليك:

- لقد كسبت أكثر من 1000 جنيه إسترليني من العمل الحر بين 6 أبريل 2019 و5 أبريل 2020
- يجب أن تثبت أنك تعمل لحسابك الخاص (مثل. لطلب رعاية الأطفال المعفاة من الضرائب)
- تريد مساعدة دفعات تأمين وطني طوعية من الفئة 2 على التأهل فوائده .

كيف تكون تاجراً وحيداً؟

إذا تريد إنشاء مؤسسة اجتماعية أو مؤسسة خيرية ثم هناك أيضا قواعد وأنظمة مختلفة وتحكم هذه القواعد [لجنة المؤسسات الخيرية في انكلترا وويلز و OSCR \(مكتب تنظيم الجمعيات الخيرية الاسكتلندية\)](#).



العمل في صناعة البناء باعتباره تاجر وحيد

سجل مع HMRC في مخطط صناعة البناء (CIS) إذا كنت تعمل في صناعة البناء كمقاول من الباطن أو مقاول.

تسمية عملك كتاجر وحيد

يمكنك التجاره باسمك الخاص ، أو يمكنك اختيار اسم آخر لعملك. لا تحتاج لتسجيل اسمك. يجب عليك تضمين اسمك واسم عملك (إذا لديك اسما) في الأوراق الرسمية ، على سبيل المثال الفواتير والخطابات.

أسماء الأعمال تاجر وحيد

- يجب ألا تكون أسماء المتداولين الوحيدين:
- تشمل "محدودة" أو "المحدودة" أو "شراكة المسؤولية المحدودة" أو "LLP" أو "الشركة العامة المحدودة" أو "plc"
- تكون هجومية أو تكون هي نفسها علامة تجارية القائمة
- لا يمكن أن يحتوي اسمك أيضًا على كلمة أو تعبير "حساس"، أو اقتراح اتصال مع الحكومة أو السلطات المحلية، ما لم تحصل على إذن

شركة محدودة

- إذا كنت تشكل شركة محدودة، فإن مواردها المالية منفصلة عن أموالك الشخصية، ولكن هناك المزيد من المسؤوليات الإدارية و التقارير:
- يجب عليك إخبار مجلس الشركات إذا كنت تريد تغيير عنوان المكتب المسجل في شركتك. إذا تمت الموافقة على التغيير، فسوف يخبرون جلالته الإيرادات والجمارك (HMRC)
- يجب أن يكون عنوان المكتب المسجل الجديد لشركتك في نفس الجزء من المملكة المتحدة الذي تم تسجيل الشركة (مدمج)
- عنوانك لن يتغير رسمياً حتى تقوم مجلس الشركات بتسجيلها.

التغييرات الأخرى التي يجب الإبلاغ عنها، يجب أن تخبر HMRC إذا:

- تغيير تفاصيل الاتصال في نشاطك التجاري - على سبيل المثال، اسمك أو جنسك أو اسم نشاطك التجاري أو عنوانك الشخصي أو التجاري
- تعيين محاسب أو مستشار ضريبي يجب عليك إخبار مجلس الشركات في غضون 14 يومًا إذا قمت بإجراء تغييرات على:
- العنوان حيث يمكنك الاحتفاظ السجلات الخاصة بك، والتي السجلات التي تحتفظ بها هناك



- المديرين أو بياناتهم الشخصية، مثل عناوينهم
- 'الناس مع سيطرة كبيرة' (PSC)، أو تفاصيل شخصية مثل عنوان جديد
- أسماء الشركة (تعيين سكرتير جديد أو إنهاء تعيين واحد قائم)

يجب عليك إخبار مجلس الشركات في غضون شهر إذا قمت بإصدار المزيد من الأسهم في شركتك.

- كيفية الإبلاغ عن التغييرات في مجلس الشركات
- استخدام خدمة مجلس الشركات عبر الإنترنت
- ملء وإرسال النماذج الورقية

التغييرات التي يجب على المساهمين الموافقة عليها

قد تحتاج إلى حمل المساهمين على التصويت على القرار إذا كنت ترغب في:

- تغيير اسم الشركة

- إزالة مدير

- تغيير مواد الشركة من الجمعيات

وهذا ما يسمى 'تمرير قرار'. وسوف تحتاج معظم القرارات إلى أغلبية للاتفاق عليها (تسمى "القرار العادي"). قد تتطلب بعض أغلبية 75٪ (تسمى "قرار خاص").

لن يسري اسم شركتك الجديدة حتى يتم تسجيله من قبل مجلس الشركات - سيخبرك عندما يحدث ذلك.

تصويت المساهمين

- عندما كنت تعمل على ما إذا كان لديك أغلبية، عدد الأسهم التي تعطي المالك الحق في التصويت، بدلا من عدد المساهمين.

- لا تحتاج بالضرورة إلى عقد اجتماع للمساهمين لتمرير قرار. إذا كان المبلغ المناسب من المساهمين قد قال لك أنهم يوافقون، يمكنك تأكيد القرار خطيا. ولكن يجب عليك الكتابة إلى جميع المساهمين لإعلامهم بالقرار.

تحقق من تفاصيل شركتك

تحتاج إلى التحقق مما يلي:

تفاصيل مكتبك المسجل، والمديرين، والسكرتيرة، والعنوان الذي تحتفظ فيه بسجلاتك

بياناتك الخاص بمعلومات رأس المال والمساهمين إذا كانت شركتك لديها أسهم



رمز SIC الخاص بك (الرقم الذي يحدد ما تقوم به شركتك)

سجلك الخاص "الأشخاص الذين يعانون من سيطرة كبيرة" (PSC)

تحقق من تسجيل مجلس الشركات و إرسال بيان تأكيد الخاص بك.

أرسل بيان التأكيد عبر الإنترنت أو عن طريق البريد. يكلف £ 13 لملف بيان التأكيد الخاص بك على الإنترنت ، و £ 40 عن طريق البريد.

إذا كنت بحاجة إلى الإبلاغ عن التغييرات

يمكنك الإبلاغ عن التغييرات التي أجريت على بيان رأس المال الخاص بك، ومعلومات المساهمين ورموز SIC في نفس الوقت.

لا يمكنك استخدام بيان التأكيد للإبلاغ عن التغييرات إلى:

- ضباط الشركة الخاصة بك

- عنوان المكتب المسجل

- العنوان حيث يمكنك الاحتفاظ السجلات الخاصة بك

- الناس مع سيطرة كبيرة يجب أن ملف تلك التغييرات بشكل منفصل مع مجلس الشركات. عندما يحين موعد ذلك، ستحصل على تنبيه عبر البريد الإلكتروني أو رسالة تذكير إلى المكتب المسجل في شركتك عند استحقاق بيان التأكيد.

تاريخ الاستحقاق عادة ما يكون بعد عام من أي منهما:

- التاريخ الذي أدرجت الشركة

- تاريخ تقديمك آخر إقرار سنوي أو إقرار تأكيد يمكنك تقديم بيان التأكيد الخاص بك حتى 14 يومًا بعد تاريخ الاستحقاق.

يمكن تغريمك ما يصل إلى 5000 جنيه إسترليني وقد يتم شطب شركتك إذا لم ترسل بيان التأكيد الخاص بك.

لافتات، والقرطاسية والمواد الترويجية

يجب عليك عرض علامة تظهر اسم شركتك في عنوان شركتك المسجلة وأينما كان عملك يعمل. إذا كنت تدير عملك من المنزل، فلن تحتاج إلى عرض علامة هناك. مثال: إذا تدير 3 متاجر ومكتبًا غير في منزلك، يجب عليك عرض علامة في كل منها. يجب أن يكون من السهل قراءة اللافتة ورؤيتها في أي وقت ، وليس فقط عندما تكون مفتوحًا.

يجب أن تدرج اسم شركتك في جميع وثائق الشركة والدعاية والرسائل.

في خطابات العمل ونماذج الطلبات ومواقع الويب، يجب عليك إظهار:



- رقم الشركة المسجل
- عنوان مكتبها المسجل
- حيث يتم تسجيل الشركة (انكلترا وويلز، اسكتلندا أو أيرلندا الشمالية)
- حقيقة أنها شركة محدودة (عادة عن طريق توضيح الاسم الكامل للشركة بما في ذلك "محدودة" أو "المحدودة")

إذا تريد تضمين أسماء المخرجين، يجب عليك سردها كلها.

إذا كنت ترغب في إظهار رأس المال الخاص بشركتك (كم كانت قيمة الأسهم عند إصدارها)، يجب أن تقول كم يتم "دفع" (مملوكة من قبل المساهمين).

الشراكة

الشراكة هي أبسط طريقة لشخصين أو أكثر لإدارة الأعمال التجارية معا.

اعداد

في شراكة، أنت وشريكك (أو شريكك) تشاركان المسؤولية عن نشاطك التجاري. وهذا يشمل:

- أي خسائر عمالك يجعل

- فواتير للأشياء التي تشتريها لعمالك، مثل الأسهم أو المعدات الشركاء حصة أرباح الأعمال التجارية، ويدفع كل شريك ضريبة على حصته.

لا يجب أن يكون الشريك شخصًا فعليًا. على سبيل المثال، تعتبر شركة محدودة "شخصًا اعتباريًا" ويمكن أن تكون شريكًا أيضًا.

ما عليك القيام به

عند إعداد شراكة عمل، تحتاج إلى:

- اختيار اسم

- اختيار "شريك مرشح"

- سجل مع جلاله الإيرادات والجمارك (HMRC)

"الشريك المرشح" هو المسؤول عن إدارة الإقرارات الضريبية للشراكة والاحتفاظ بسجلات الأعمال. هناك قواعد مختلفة للشراكات المحدودة وشراكات مسؤولية المحدودة (LLPs).

تسمية شركتك

يمكنك التداول تحت أسماءك الخاصة، أو يمكنك اختيار اسم آخر لعمالك. لا تحتاج إلى تسجيل اسمك. يجب أن تدرج أسماء جميع الشركاء واسم العمل (إذا كان لديك واحد) في الأوراق الرسمية، على سبيل المثال الفواتير والرسائل.



أسماء الأعمال

لا يجب أن أسماء شركات الأعمال:

- تشمل "محدودة" أو "المحدودة" أو "شراكة المسؤولية المحدودة" أو "LLP" أو "شركة عامة محدودة" أو "plc"

- تكون هجومية

- تكون هي نفسها علامة تجارية موجودة

لا يمكن أن يحتوي اسمك أيضًا على كلمة أو تعبير "حساس"، أو اقتراح اتصال مع الحكومة أو السلطات المحلية، ما لم تحصل على إذن. مثال: لاستخدام "معتمد" باسم شركتك، تحتاج إلى إذن من وزارة الأعمال والطاقة والاستراتيجية الصناعية (BEIS).

تحقق من الكلمات التي تحتاج إلى إذن لاستخدامها ومن الذي.

5.2.3 الخطوة الثالثة : التنظيم المالي والمحاسبية

من أجل بدء الأعمال التجارية بشكل قانوني في المملكة المتحدة، لديك لتلبية شروط معينة واتباع قوانين صارمة وشاملة، والقواعد واللوائح. إذا كنت ترغب في إنشاء مشروع تجاري جديد في المملكة المتحدة، يجب عليك مراعاة مختلف القوانين المنصوص عليها في جزء مختلف من المملكة المتحدة (إنجلترا وويلز واسكتلندا وأيرلندا الشمالية) وغيرها من القواعد. قد تكون بعض هذه القوانين خاصة بجزء معين من المملكة المتحدة لذلك ستحتاج إلى التحقق من المعلومات الخاصة بقطاع الأعمال لمعرفة ما ينطبق عليك وعلى عملك.

تخضع القواعد واللوائح الخاصة بإنشاء شركة في المملكة المتحدة من قبل هيئات مختلفة وتشمل: HMRC (جلالة الإيرادات والجمارك) HMRC هي المسؤولة عن جميع الضرائب في المملكة المتحدة على الرغم من أنه إذا كنت تعيش في اسكتلندا فإن الحكومة الاسكتلندية لديها بعض السلطات الإضافية. وتشمل هذه الضرائب الشخصية، والضرائب على الأعمال التجارية وضريبة القيمة المضافة (VAT). إذا كنت تعمل الأعمال التجارية ثم يتم عرض الأسعار حصرياً لضريبة القيمة المضافة ولكن في الأعمال التجارية للعملاء يتم تضمين هذا المعدل القياسي لضريبة القيمة المضافة هو 20٪. هناك 3 أنواع من الأعمال: التاجر الوحيد، والشركات المحدودة والشراكات التي تحكمها HMRC والشركات البيت.

التاجر الوحيد

كيف تكون متداولاً وحيداً؟ تحتاج إلى إخبار HMRC أنك تدفع الضرائب من خلال التقييم الذاتي وتقديم إقرار ضريبي كل عام.

مسؤولياتك

الاحتفاظ بسجلات لمبيعات ونفقات عملك.

إرسال إقرار ضريبي للتقييم الذاتي كل عام.

دفع ضريبة الدخل على أرباحك والفئة 2 والفئة 4 التأمين الوطني



ستحتاج إلى التقدم بطلب للحصول على رقم التأمين الوطني إذا كنت تنتقل إلى المملكة المتحدة لإنشاء نشاط تجاري.

شركة محدودة

- يجب عليك اختيار مسار الشركة المحدودة، فمن الأهمية بمكان للحفاظ على سجلات دقيقة ودفع الضرائب والتأمين الوطني. في شركة محدودة هناك مسؤوليات المديرين. كمدير لشركة محدودة، يجب عليك:
- اتباع قواعد الشركة، الموضحة في موادها الخاصة بالجمعيات
- الاحتفاظ بسجلات الشركة وتغييرات التقرير
- ملف حساباتك و الإقرار الضريبي لشركتك
- أخبر المساهمين الآخرين إذا كنت قد تستفيد شخصياً من معاملة تقوم بها الشركة
- دفع ضريبة الشركات
- يمكنك توظيف أشخاص آخرين لإدارة بعض هذه الأشياء اليومية ولكنك لا تزال مسؤولاً قانونياً عن سجلات شركتك وحساباتها وأدائها.
- قد يتم تعزيمك أو مفاضاتك أو عدم أهليتك إذا لم تف بمسؤولياتك كمدير.

•

الشركة وسجلات المحاسبة

يجب عليك الاحتفاظ بما يلي:

- سجلات عن الشركة نفسها

- السجلات المالية والمحاسبية

يمكنك توظيف محترف (على سبيل المثال، محاسب) للمساعدة في الضريبة الخاصة بك. قد تتحقق جلاله الإيرادات والجمارك (HMRC) من سجلاتك للتأكد من أنك تدفع المبلغ المناسب من الضرائب.

السجلات المتعلقة بالشركة

يجب عليك الاحتفاظ بتفاصيل:

- المديرين والمساهمين وسكرتيرات الشركات

- نتائج أي أصوات وقرارات المساهمين



- وعود للشركة لسداد القروض في تاريخ محدد في المستقبل ('السندات') والذين يجب أن تدفع لهم مرة أخرى
 - وعود الشركة يجعل للمدفوعات إذا حدث خطأ ما وانها خطأ الشركة ('التعويضات')
 - المعاملات عندما يشتري شخص ما أسهم في الشركة
 - القروض أو الرهون العقارية المضمونة ضد أصول الشركة
- يجب أن تخبر مجلس الشركات إذا كنت تحتفظ بسجلات في مكان آخر غير عنوان مكتب الشركة المسجل.

سجل "الأشخاص الذين يعانون من سيطرة كبيرة"

يجب عليك أيضاً الاحتفاظ بسجل "الأشخاص الذين يعانون من سيطرة كبيرة" (PSC). يجب أن يتضمن سجل PSC الخاص بك تفاصيل عن أي شخص:

- لديها أكثر من 25٪ أسهم أو حقوق التصويت في شركتك
 - يمكن تعيين أو عزل أغلبية المديرين
 - يمكن أن تؤثر أو السيطرة على شركتك أو الثقة
- ما زلت بحاجة إلى الاحتفاظ بسجل إذا لم يكن هناك أشخاص ذوي سيطرة كبيرة.
- اقرأ المزيد من الإرشادات حول الاحتفاظ بسجل PSC إذا لم تكن ملكية شركتك وسيطرتها بسيطة.

سجلات المحاسبة

يجب الاحتفاظ بسجلات المحاسبة التي تتضمن:

- جميع الأموال التي تتلقاها وأنفقتها الشركة
 - تفاصيل الأصول المملوكة للشركة
 - ديون الشركة المستحقة أو المستحقة
 - الأسهم التي تمتلكها الشركة في نهاية السنة المالية
 - التقييم الذي استخدمته للعمل على رقم الأسهم
 - جميع السلع التي تم شراؤها وبيعها
 - من اشترىه وباعه منهم من وإلى (إلا إذا كنت تدير تجارة التجزئة)
- يجب عليك أيضاً الاحتفاظ بأي سجلات مالية أخرى، والمعلومات والحسابات التي تحتاج إليها لإعداد وتقديم الحسابات السنوية الخاصة بك وضريبة الشركة. هذا
- يتضمن سجلات:

- جميع الأموال التي تنفقها الشركة، على سبيل المثال الإيصالات، دفاتر المصروفات النثرية، الطلبات وإشعارات التسليم



- جميع الأموال التي تتلقاها الشركة، على سبيل المثال الفواتير والعقود ودفاتر المبيعات وقوائم حتى
- أي وثائق أخرى ذات صلة، على سبيل المثال البيانات المصرفية والمراسلات
- يمكنك تغريم 3000 جنيه استرليني من قبل HMRC أو استبعادك كمدير شركة إذا كنت لا تحتفظ بسجلات المحاسبة.

المدة التي يجب الاحتفاظ بها

يجب الاحتفاظ بسجلات لمدة 6 سنوات من نهاية آخر سنة مالية للشركة تتعلق بها، أو أطول إذا:

- تظهر المعاملات التي تغطي أكثر من فترة محاسبة الشركة
- اشترت الشركة شيئاً تتوقع أن يستمر أكثر من 6 سنوات، مثل المعدات أو الآلات
- أرسلت عودتك الضريبية للشركة في وقت متأخر
- بدأت HMRC التحقق من الامتثال في الإقرار الضريبي للشركة الخاصة بك

إذا فقدت سجلاتك أو سرقته أو دمرت

إذا لم تتمكن من استبدال سجلاتك بعد فقدانها أو سرقته أو تدميرها، فيجب عليك:

- بذل قصارى جهدكم لإعادة لهم
- أخبر مكتب ضريبة الشركات الخاص بك على الفور
- تضمين هذه المعلومات في الشركة الخاصة بك الإقرار الضريبي

بيان التأكيد (العائد السنوي)

تحتاج إلى التحقق من أن المعلومات التي لدى الشركات هاوس عن شركتك صحيحة كل عام.
وهذا ما يسمى بيان تأكيد (سابقاً عائد سنوي).

أخذ المال من شركة محدودة

تعتمد طريقة إخراج المال من الشركة على ما هو مقابل ومقدار ما تقوم به:

- المرتبات
- النفقات، و
- فوائد
- إذا تريد أن تدفع لك أو أي شخص آخر راتباً أو نفقات أو مزايا، يجب عليك تسجيل الشركة كصاحب عمل.



- يجب على الشركة أخذ اشتراكات ضريبة الدخل والتأمين الوطني من مدفوعات راتبك ودفع هذه إلى جلاله الإيرادات والجمارك (HMRC) ، إلى جانب اشتراكات التأمين الوطني لأصحاب العمل
- إذا كنت أنت أو أحد موظفيك يستخدم بشكل شخصي شيئاً ينتمي إلى النشاط التجاري، يجب عليك الإبلاغ عنه كميزة ودفع أي ضريبة مستحقة.
-

حصة الأرباح

- حصة الأرباح هي دفعة يمكن أن تقوم بها الشركة للمساهمين إذا كانت قد حققت ربحاً.
- لا يمكنك حساب أرباح الأسهم كتكاليف عمل عند العمل على ضريبة الشركة الخاصة بك
- يجب على شركتك أن لا تدفع حصة أرباحاً أكثر من أرباحها المتاحة من السنوات المالية الحالية والسابقة.

لدفعة حصة أرباح، يجب عليك:

- عقد اجتماع للمديرين لـ "إعلان" الأرباح
- احتفظ بدقائق الاجتماع، حتى لو كنت المدير الوحيد

الأوراق الأرباح

لكل دفعة أرباح تقوم بها الشركة، يجب عليك كتابة قسيمة أرباح تظهر ما يلي:

- التاريخ

- اسم الشركة

- أسماء المساهمين الذين يحصلون على أرباح

- مبلغ الأرباح

يجب عليك إعطاء نسخة من القسيمة إلى مستلمي الأرباح والاحتفاظ بنسخة لسجلات شركتك.

الضريبة على أرباح الأسهم

لا تحتاج شركتك إلى دفع ضريبة على مدفوعات الأرباح. ولكن قد يضطر المساهمون إلى دفع ضريبة الدخل إذا كانوا أكثر من 2000 جنيه إسترليني.

قروض المديرين



- إذا كنت تأخذ المزيد من المال من شركة مما كنت قد وضعت في - وانها ليست الراتب أو الأرباح - انها تسمى قرض "المديرين".

- إذا كانت شركتك تقدم قروض المديرين، فيجب عليك الاحتفاظ بسجلات لهم.
تغييرات الشركة

يجب عليك الإبلاغ إذا قمت بتغيير عنوان المكتب المسجل في شركتك

الشراكة

قواعد لنوع عملك

قد يكون لديك مسؤوليات أخرى اعتمادا على ما تقوم به عملك.

تحقق مما إذا كنت بحاجة إلى:

- التراخيص أو التصاريح، على سبيل المثال لتشغيل الموسيقى، وبيع المواد الغذائية أو التجارة في الشارع

- التأمين

هناك أيضا قواعد يجب عليك اتباعها إذا كنت:

- بيع السلع عبر الإنترنت

- شراء السلع من الخارج أو بيع السلع في الخارج

- تخزين أو استخدام المعلومات الشخصية

مكان عملك

تحقق من مسؤولياتك إذا كنت:

- تشغيل عملك من المنزل

- استئجار مكان ما لتشغيل عملك من

- أنت تستأجر أو تشتري عقاراً، قد تضطر إلى دفع أسعار الأعمال. يمكن للشركات الصغيرة التقدم بطلب للحصول على خصم على أسعار الأعمال التجارية والبعض قد لا يدفع أي شيء.

تحقق مما إذا كان بإمكانك المطالبة بالمكتب والممتلكات والمعدات كنفقات.

أن توظف الناس أجل المساعدة

إذا كنت تستخدم عمال وكالة أو العاملين لحسابهم الخاص، لديك بعض المسؤوليات مثل صحتهم وسلامتهم.

أن تصبح صاحب عمل



هناك أشياء ستحتاج إلى القيام بها إذا كنت توظف موظفك بنفسك. سيكون لديك المزيد من المسؤوليات، بما في ذلك:

- تشغيل الرواتب
- تدفع ثمن التأمين الوطني - ولكن يمكنك طلب الخفض الفاتورة
- توفير معاشات تقاعدية في مكان العمل للموظفين المؤهلين

ضريبة القيمة المضافة

يجب عليك التسجيل لضريبة القيمة المضافة إذا كان حجم أعمالك أكثر من 85,000 جنيه استرليني. يمكنك التسجيل طواعية إذا كان يناسب عملك، على سبيل المثال إذا كنت تبيع إلى الشركات الأخرى المسجلة في ضريبة القيمة المضافة وترغب في استعادة ضريبة القيمة المضافة.

5.2.4 الخطوة الرابعة: اكتب خطة عمل

من المستحسن كتابة خطة عمل لرسم خريطة فرص عملك والحصول على صورة جيدة عن المخاطر ومعرفة من هم العملاء المحتملين... الخطوة الأولى عند بدء عمل تجاري في المملكة المتحدة هي تحميل قالب الأعمال (تخطيط الأعمال) وبصرف النظر عن وجود فكرة وتطبيقها. هذا هو أداة جيدة، لضمان المتقدمين في أفضل وضع ممكن لتلقي التمويل. قالب الأعمال ليست ضرورية ولكن مع الاحتمالات المعروضة أنت أكثر عرضة للدخول في الأعمال التجارية مرتين ونصف إذا كنت تكتب خطة عمل، (وفقاً لمصادر خارجية) وجود خطة عمل صلبة على قالب على ضرورة.

قالب خطة عمل مفيد لك إذا:

- كنت ترغب في بدء نشاط تجاري
- كنت تملك شركة راسخة وتسعى للحصول على مساعدة
- كنت بحاجة إلى تحديد أهدافك
- كنت تريد استخدامه لجمع الأموال لبدء عملك.

إن استخدام قالب خطة عمل هو أفضل وأسرع طريقة لتجميع جميع المعلومات التي تحتاجها لبدء نشاط تجاري. عملية استكمال نموذج خطة عمل يمكن أن تساعد على ضمان جدوى اقتراح عملك من خارج، يلغي المخاوف والأسئلة مثل: هل يعمل؟ هل السوق موجود بالفعل؟ هل هناك إقبال للمنتج أو الخدمة التي تقترحها؟

[انظر أيضا الفصل 4 والفصل 6 من دليل YME لدينا.](#)

5.2.5 الخطوة الخامسة: فتح حساب عمل تجاري

غالبًا فتح حساب عمل هو الخطوة المنطقية التالية. الخدمات المصرفية التجارية طريقة جيدة للحفاظ على لمحة عامة عن دخلك ونفقاتك. وهذا يمنع الخلط أيضا عملك وإدارة القطاع الخاص بك.



في المملكة المتحدة، الحكومة والعديد من البنوك لديها مخططات المشاريع والمنح لأصحاب المشاريع الشباب. ومع تعهد الحكومة بمساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة خلال مراحل الشركات الناشئة والنمو، هناك مجموعة من التمويلات للشركات الصغيرة للاستفادة منها. اتبع دليلنا للمنح الحكومية.

صندوق النمو الإقليمي (RGF)

ويمكن للشركات التي تبحث عن تمويل يقل عن مليون جنيه استرليني أن تتقدم بطلب للحصول على الدعم من خلال برامج صندوق النمو الإقليمي.

وهذه هي المخططات التي تديرها المنظمات الوطنية أو المحلية التي تم منحها نقداً من الصندوق لتقديم منح و/أو قروض للشركات المؤهلة.

ومنذ عام 2011، تم تخصيص 1.7 مليار جنيه استرليني لبرامج الصندوق، مما يدعم أكثر من 9400 شركة صغيرة ومتوسطة الحجم. لكي تكون مؤهلاً يجب أن يكون نشاطك التجاري في إنجلترا، وأن تكون لديه خطة نمو، وأن يخلق أو يحمي الوظائف، وأن تستثمر رأس المال الخاص. [انظر قائمة برامج RGF "مباشرة" للمنتدى وفرص التمويل.](#)

القروض البدء

تقدم هذه المبادرة التي تمويلها الحكومة القروض والتوجيه والدعم للشركات الناشئة أو الشركات الصغيرة جداً في المراحل المبكرة التي لديها مقترحات قابلة للتطبيق ولكنها غير قادرة على جذب الاستثمارات من البنوك الراقية. لكي تكون مؤهلة يجب أن تكون الشركات لم تبدأ بعد أو تم تداولها لمدة تقل عن 12 شهراً. يمكنك بسهولة الاحتفاظ بهذه السجلات مع برامج المحاسبة. ويوفر هذا النظام تخطيطاً مجانياً للأعمال التجارية لضمان أن يكون مقدمو الطلبات في أفضل وضع ممكن لتلقي التمويل. يتم النظر في كل طلب قرض وفقاً لاحتياجات عملك، مع متوسط حجم القرض البالغ حوالي 6000 جنيه استرليني.

سيتم تحديد حجم القرض النهائي من خلال خطة عملك. [اعرف المزيد عن قروض البدء](#)

منح حكومية

تتوفر المنح للشركات الصغيرة من حكومة المملكة المتحدة والبرلمان الاسكتلندي والجمعية الويلزية وجمعية أيرلندا الشمالية. كل مزود منحة لديه عملية تقديم الطلبات الخاصة به ومعايير الخاصة لتقديم الطلبات.

للحصول على قائمة كاملة من مقدمي الخدمات، استخدم [مكتشف الدعم للأعمال التجارية](#) للحكومة. تتيح لك هذه الأداة البحث عن فرص تمويل بناءً على موقع وحجم ونوع النشاط التجاري الذي تقوم بتشغيله.

اقرأ المزيد عن البحث عن تمويل لأعمالك

- [صناديق رأس المال الاستثماري: كيفية إيجاد حلول تمويل بديلة](#)

- [نصائح التمويل الجماعي: التمويل البديل لدعم عملك](#)

- [Trim-It يكتسب التحدي المتمثل في التعامل مع المستثمرين](#)

- [خطة استثمار الشركات مع صناديق رأس المال الاستثماري](#)



وهذا يعني أنه يرفع مخاطر القرض من البنك، بحيث يكون من المرجح أن يقدم البنك القرض.

التصدير في المملكة المتحدة

يمكن مساعدة المصدرين في المملكة المتحدة على رفع العطاءات والسندات التعاقدية والوصول إلى تمويل رأس المال العامل. لكي تكون مؤهلاً للحصول على تأمين على التصدير، يجب أن يكون مقر عملك في المملكة المتحدة ويجب أن يكون المشتري في الخارج.

[تعرف على المزيد حول UK Export Finance UKEF](#)

شراكات تمويل الأعمال

ومع استثمار الحكومة البالغ 1.2 مليار جنيه إسترليني، تهدف شراكة تمويل الأعمال إلى تنويع مصادر [التمويل](#) المتاحة للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم عن طريق المقرضين غير المصرفيين. تختلف شروط القروض، ولكن يمكن للشركات التقدم بطلب مباشر للحصول على التمويل مع عدد من مديري الصناديق والمقرضين غير التقليديين.

[اكتشف المزيد حول شراكات تمويل الأعمال](#)

5.2.6 الخطوة السادسة: قوانين وقواعد حماية البيئة و طلب الحصول على تراخيص (مثل. رخصة بناء، إلخ)

الحفاظ على البيئة

تحقق إذا تحتاج إلى تصريح بيئي من وجود:

التراخيص للمنشآت، أو بمصانع الاحتراق المتوسط، أو المولدات المحددة، أو عمليات استخراج أو التعدين، أو أنشطة تصريف المياه أو أنشطة المياه الجوفية، أو العمل في أو بالقرب من نهر رئيسي أو دفاع بحري.

[إنجلترا:](#)

[ويلز:](#)

[اسكتلندا:](#)

[أيرلندا الشمالية:](#)

التصاريح البيئية المحلية

[التصاريح البيئية للسلطة المحلية \(إنجلترا وويلز\):](#)

[قائمة مع تصاريح المملكة المتحدة](#)



5.2.7 الخطوة السابعة: خصوصية/ حماية البيانات الشخصية وصنع موقع تجاري

قانون حماية البيانات 1998 (ج 29) هو قانون برلماني من المملكة المتحدة يهدف إلى حماية البيانات الشخصية المخزنة على الحواسيب أو في نظام إيداع ورقي منظم. و نظمت توجيه حماية بيانات الاتحاد الأوروبي في عام 1995 بشأن حماية البيانات ومعالجتها وحركتها.

وبموجب قانون حماية البيانات 1998، يتمتع الأفراد بحقوق قانونية في التحكم في المعلومات عن أنفسهم. ولا ينطبق معظم هذا القانون على الاستخدام المنزلي، مثل الاحتفاظ بدفتر عناوين شخصي. وأي شخص لديه بيانات شخصية لأغراض أخرى ملزم قانوناً بالامتثال لهذا القانون، رهنا ببعض الإعفاءات. وقد حدد القانون ثمانية مبادئ لحماية البيانات لضمان معالجة المعلومات بصورة قانونية.

تم استبدالها بقانون حماية البيانات لعام 2018 (DPA 2018) في 23 مايو 2018 يُكمل قانون حماية البيانات لعام 2018 النظام الأوروبي العام لحماية البيانات، والتي دخلت حيز التنفيذ في 25 مايو 2018. ينظم النظام الأوروبي العام لحماية البيانات جمع البيانات الشخصية وتخزينها واستخدامها بشكل أكثر صرامة.

5.2.8 الخطوة الثامنة: التأمين

بوليصات تأمين الأعمال التجارية

أنت ملزم قانونياً بأن تملك تأمين مسؤولية أصحاب العمل.

بمجرد توظيف أول موظف لك، يطلب منك بموجب القانون الحصول على تأمين المسؤولية لأصحاب العمل. هذا سوف يحمي موظفيك إذا مرضوا أو أصيبوا أثناء عملهم. يجب أن يتم عرض شهادة التأمين الخاصة بك حيث يمكن لموظفيك رؤيتها.

لا تحتاج إلى تأمين مسؤولية صاحب العمل إذا كان لدى شركتك المحدودة موظف واحد فقط، يمتلك 50% أو أكثر من رأس المال (أي أنت). إذا كنت تاجراً وحيداً ولا توظف أي شخص، أو كنت تستخدم فقط أفراد العائلة المقربين، يجب أن تكون معفياً أيضاً.

حتى لو لم يكن لديك أي موظفين بدوام كامل، فقط في بعض الأحيان عند توظيف الموظفين أو استخدام المؤقتين أو العمال الموسميين، يجب عليك أن تأخذ غطاء.

يمكن تغريمك ما يصل إلى 2500 جنيه إسترليني في اليوم إذا لم يكن لدى عمك بوليصة مسؤولية أصحاب العمل المناسبة. حجم الغرامة المحتملة تقلل تكلفة الغطاء لذلك يجب عليك عدم تأخيرها.

تأمين المسؤولية العامة

تأمين المسؤولية العامة غير مطلوب بموجب القانون، ولكن إذا كان أفراد من الجمهور يأتون إلى أماكن العمل الخاصة بك، أو يمكن أن تتضرر بأي شكل من الأشكال من قبل عمك إنها على الأرجح فكرة جيدة أن يكون لها غطاء.



اعتمادا على نوع العمل الذي أنت فيه، قد تجد أن بعض المنظمات سوف تتطلب منك أن يكون لها تغطية المسؤولية العامة قبل إعطائك عقد أو السماح لك للعمل في أماكن عملهم. على سبيل المثال، إذا كان لديك موقف في السوق، أو حضور معرض لبيع بضاعتك، قد يطالبك المنظمون بالحصول على تأمين المسؤولية العامة قبل أن يسمحوا لك بالحضور.

سوف تغطيك بوليصة تأمين المسؤولية العامة عن أي تعويضات مُطالب بها، بالإضافة إلى التمثيل القانوني. [ستجد المزيد من التفاصيل في دليلنا المخصص؛](#)

التأمين على المباني لأماكن عملك

إذا كنت تملك المباني التجارية الخاصة بك، يجب أن تحميها، تماما كما تفعل بمنزلك. على المستوى الأساسي، وهذا يعني وثيقة تأمين مباني الأعمال التي سوف تغطي أي ضرر في أماكن العمل الخاصة بك في حالة نشوب حريق أو فيضان أو كارثة أخرى. رغم أنها ليست إلزامية، فمن المنطقي أن تأخذ غطاء للمواعيد والتجهيزات وأي مخزون قد يكون لديك في أماكن عملك. معظم وثائق التأمين على الممتلكات التجارية تسمح لك لتشمل هذه الخيارات جنبا إلى جنب مع تأمين المباني الأساسية.

تأمين السيارات

إذا كنت تقوم بتشغيل مركبات الشركة، يجب أن يكون لديك على الأقل تأمين طرف ثالث، ويفضل أن تكون شاملة بالكامل. تذكران الموظفين هم أقل رعاية لسيارة الشركة الخاصة بهم، لذلك ستهتم بالبوليسيات سيارات الشركة، أكثر من الاهتمام بسيارتك الخاصة.

بوليصات التأمين الخاصة بالصناعة

إذا كنت جزءًا من مهنة معترف بها ، فتحقق من هيئة الصناعة. ما هي سياسات التأمين التي يصرون عليها ، أو توصيك بالاحتفاظ بها. على سبيل المثال، يطلب من المحامين حمل بوليصة تأمين من أجل ممارسة المحاماة.

بوليصات التأمين العملي التي يجب أن تكون لديك

تأمين التعويض المهني (PI)

يعطي الشركات المهنية الحماية ضد المطالبات التي قدمها عملائها، عن أي ضرر ناجم عن الإهمال المهني. العديد من الشركات، ولا سيما المنظمات الكبيرة، تتطلب منك الآن أن يكون لديك تغطية PI قبل أن توظفك. مع هذه الممارسة الشائعة في العديد من الصناعات ، والتأمين تعويض المهني هو في الواقع تأمين يجب أن يكون لغالبية المقاولين والاستشاريين والمستقلين. حتى لو لم تكن مطلوبة من قبل عملائك ، فمن المستحسن أن يكون لديك تأمين التعويض المهني إذا كنت تقدم أي نوع من الخدمة للشركات أو الجمهور.

التأمين على المديرين والموظفين

يغطي هذا النوع من التأمين المسؤوليات القانونية التي تتحملها كمدير لشركة محدودة وأي تكاليف قانونية إذا كنت تحصل على شيء خاطئ. أحيانا يشار إليه باسم التأمين D&O أيضا.

تأمين على سفر الموظفين



إذا كنت تطلب من موظفك السفر إلى الخارج، يجب أن تحصل لهم على تأمين جيد مع شركة ذات سمعة طيبة التي سوف تعتني بهم في حالات الطوارئ. تذكر أن تتحقق من أمتعتهم، وسوف يتم تغطية المال وأي كمبيوتر محمول.

تغطية مسؤولية المنتج

إذا قمت بعمل أو إصلاح أو بيع منتجات، فقد تكون مسؤولاً عن أي إصابة أو ضرر ناجم عن عيوب.

تأمين مخاطر التلوث

إذا قمت بتصنيع أي شيء وهناك أي خطر قد تلوث البيئة، هذا سوف يغطي تكاليف أي عملية تنظيف، بالإضافة إلى المطالبات ضد عمالك.

يمكنك شراء وثائق التأمين على الأعمال أكثر تحديداً:

تأمين أشخاص رئيسيين

إذا انت، أو موظف آخر، أصيب بجروح خطيرة أو قتل، سيحمي هذا التأمين إيرادات شركتك حتى يتم العثور على ال بديل

تأمين استمرارية تصريف الأعمال

أيضا يسمى التأمين على انقطاع الأعمال ، وهذا سيجميك من أي اضطراب يمكن أن يؤدي إلى خسارة في الإيرادات، مثل كارثة كبرى. يجب أن تهدف إلى تغطية الأحداث التي لم يتم تضمينها في وثائق التأمين الأخرى الخاصة بك، أو حيث سيكون هناك اضطراب على المدى الطويل (مثل الخسارة الكاملة للمباني).

تأمين للانتمانات التجارية

هذا سوف سيفيدك إذا كان لديك دين كبير. بالتأكيد يستحق النظر إذا كنت تباع عددا صغيرا من الأشياء ذات القيمة العالية.

التغطية للزجاج و للافتات

إذا كان لديك متجر فيه نافذة كبيرة أو لافتات مكلفة، قد لا تكون مشمولة بالبويسيات أخرى إذا تم تدميرها من قبل المخربين.

تغطية المصنع ومعدات الأعمال

إذا كنت تعتمد على الآلات الرئيسية باهظة الثمن، احصل على تأمين في حالة التلف أو السرقة.

البضائع في تأمين الترنزيت

إذا قمت بنقل كميات كبيرة من المخزون ، هذا سوف يعطيك حماية إضافية من الحوادث أو السرقة.



تأمين المال

إذا كنت تحتفظ بمبالغ نقدية كبيرة أو مستندات أخرى قيمة، فقد يوفر لك ذلك بعض الحماية ضد الفقد أو السرقة.

ضمان الإخلاق

هذا الغطاء يحمي عملك من فقدان المال أو المخزون إذا كان أحد موظفيك غير أمين. من غير المحتمل أن تكون فعالة من حيث التكلفة حتى يكون لديك عدد كبير من الموظفين.

التأمين الهندسي

يوفر تغطية ضد الأعطال الكهربائية أو الميكانيكية للمعدات الأساسية.

5.2.9 الخطوة التاسعة: إدارة الموارد البشرية

أن توظف الناس أجل المساعدة

إذا كنت تستخدم عمال وكالة أو العاملين لحسابهم الخاص، لديك بعض المسؤوليات مثل صحتهم وسلامتهم.

أن تصبح صاحب عمل

هناك أشياء ستحتاج إلى القيام بها إذا كنت توظف موظفيك بنفسك. سيكون لديك المزيد من المسؤوليات، بما في ذلك:

- تشغيل الرواتب
- تدفع ثمن التأمين الوطني - ولكن يمكنك طلب الخفض الفاتورة
- توفير معاشات تقاعدية في مكان العمل للموظفين المؤهلين

5.2.10 الخطوة العاشرة: براءات الاختراع و الماركات التجارية

ستحتاج إلى تسجيل اسمك كعلامة تجارية إذا كنت ترغب في منع الأشخاص من التداول تحت اسم عملك التجاري. إذا اخترت مسار الشركة المحدودة التي يطلب منك التسجيل مع مجلس الشركات وقد تحتاج إلى طلب مشورة متخصصة بشأن حماية الملكية الفكرية لتغطية حقوق الطبع والنشر والعلامات التجارية وتسجيل التصميم أو تسجيل البراءات.

تأمين الملكية الفكرية (IP)

الكثير من قيمة العديد من الشركات الحديثة تتكون من الأصول غير الملموسة مثل الملكية الفكرية.



إذا كان عملك ابتكارياً ويعتمد على أي براءات اختراع أو علامات تجارية أو تصاميم، فقد ترغب في التفكير في حماية نفسك من خلال تأمين الملكية الفكرية.

5.3 خطوة بخطوة هولندا

5.3.1 الخطوة الأولى: اختر النموذج القانوني

5.3.2 الخطوة الثانية: سجل شركتك رسمياً

5.3.3 الخطوة الثالثة: التنظيم المالي والمحاسبة (رقم تعريف ضريبة القيمة المضافة ورقم ضريبة المبيعات)

5.3.4 الخطوة الرابعة: اكتب خطة عمل

5.3.5 الخطوة الخامسة: فتح حساب عمل تجاري (القروض والمنح)

5.3.6 الخطوة السادسة: قوانين وقواعد حماية البيئة و طلب الحصول على تراخيص (مثل. رخصة بناء، إلخ)

5.3.7 الخطوة السابعة: خصوصية/ حماية البيانات الشخصية وصنع موقع تجاري

5.3.8 الخطوة الثامنة: التأمين

5.3.9 الخطوة التاسعة: إدارة الموارد البشرية

5.3.10 الخطوة العاشرة: براءات الاختراع و الماركات التجارية

تقديم

يمكن أن يكون بدء عمل تجاري في هولندا عملية طويلة مع جميع القوانين واللوائح والقواعد ، ولكن أيضا مع جميع الإمكانيات والفرص. قد يكون صعب ، لكنه مجزية كما هولندا تقدم قدرا كبيرا من الدعم لجميع الأعمال التجارية سواء كان ذلك مع القضايا القانونية ، والدعم النقدي ، والاستشارات ، الخ. مع أماكن مثل "المنطقة 071" في لايدن على سبيل المثال، سيكون لديك كل شيء وكل شخص تحتاج إلى دعم لك والأعمال التجارية التي بدأت حديثا، ولكن علاوة على ذلك، فإن جمعيات الضرائب والجمارك الهولندية وكذلك السجل التجاري على استعداد للمساعدة، وهي مذكورة في كل مقاطعة في هولندا. من أجل بدء الأعمال التجارية بشكل قانوني في هولندا، لديك لتلبية شروط معينة واتباع قوانين صارمة وشاملة، والقواعد واللوائح. إذا كنت ترغب في إنشاء مشروع تجاري جديد في هولندا، يجب عليك مراعاة قواعد مختلفة من الحكومة وغيرها. قد تكون بعض هذه القوانين خاصة بقطاعات معينة، لذا ستحتاج إلى التحقق من المعلومات الخاصة بقطاع الأعمال لمعرفة ما ينطبق عليك وعلى أعمالك.

كبدائية، يجب على رواد الأعمال الذين يعتزمون البقاء في هولندا استيفاء عدد من الشروط. إذا لم تكن من مواطني الاتحاد الأوروبي، فستحتاج أيضا إلى التقدم بطلب للحصول على تصريح إقامة مؤقت (مثل التأشيرة) ودائم (مثل الجنسية المزدوجة) في نفس الوقت. علاوة على ذلك، إذا كنت تخطط لبدء ممارسة الأعمال التجارية في هولندا، فستحتاج أيضا إلى الحصول على حساب مصرفي تجاري أو التقدم بطلب للحصول عليه (مثل IBAN). كتابة خطة عمل ليست ضرورة عند



بدء الأعمال القانونية ، ولكن لا يساعد على القيام بذلك. عندما يتعلق الأمر بالأعمال التجارية ، تحتاج دائمًا إلى اختيار هيكل تجاري قانوني ، ويحدد الهيكل المذكور قضايا مثل المسؤولية والالتزامات الضريبية وغيرها الكثير. عندما نتحدث بإيجاز عن هياكل الأعمال القانونية، يمكن إعطاء أو المالك الوحيد أو شركة خاصة محدودة كمثال.

5.3.1 الخطوة الأولى: اختر النموذج القانوني

يجب أن تكون كل شركة مسجلة في السجل التجاري للغرفة التجارية (**Kamer van Koophandel – KvK**):
نظرة عامة على النماذج القانونية:

هناك يجب أن تشير على الفور إلى النموذج القانوني الذي ينطبق على أفضل ما تكون شركتك. الشكل القانوني الذي تختاره له عواقب، من بين أمور أخرى، مسؤولية المنظمة والتزامات ضريبية معينة. هناك العديد من الأشكال القانونية للاختيار من بينها. لقد قمنا بالتفصيل أدناه.

معظم المبتدئين يختارون ملكية فردية (**eenmanszaak**).

هل هناك العديد من المالكين؟ ثم غالبًا ما يختارون الشراكة (**VoF**) أو **BV** ويرد الأشكال التي أنسب لأنسبها لأصحاب الأعمال الشباب. ويرد الأشكال التي أنسب لأنسبها لأصحاب الأعمال الشباب.

النماذج القانونية الهولندية للاختيار من بينها هي:

• ملكية فردية (**Eenmanszaak**)

معظم الناس تقرر إنشاء "الملكية الوحيدة" (**eenmanszaak**) ، عند بدء الأعمال التجارية لأنفسهم. أن تكون مالكًا مستقلًا و / أو مالك (**Zelfstandige zonder personeel ZZZP**) = العاملون لحسابهم الخاص بدون موظفين) ليس شكلاً قانونيًا. يجب عليك أيضا اختيار شكل قانوني كشخص لحسابهم الخاص أو للمُستقل. على سبيل المثال، ملكية فردية.

بدءا من التاجر الوحيد لديه بعض المزايا - انها سريعة وسهلة للقيام به، وغالبا ما يقدم المزيد من الفوائد الضريبية من إنشاء شركة خاصة محدودة، وخاصة في السنوات الأولى. من عيوب تأسيس نفسك كتاجر وحيد هو أنك مسؤول شخصيًا عن ديون عملك.

الشيء الوحيد الذي عليك القيام به للبدء كتاجر وحيد في هولندا هو التسجيل لدى غرفة التجارة الهولندية ، وتكلف هذه العملية 50 يورو. يمكنك امتلاك ملكية فردية واحدة فقط، ولكن يمكنك العمل تحت أسماء تجارية مختلفة، وأداء أنشطة تجارية مختلفة والعمل من أماكن عمل متعددة.

الأعمال الملكية المفردية الوحيدة ليست كيانًا اعتباريًا. وهذا يعني أنك مسؤول عن جميع أفعالك وأموالك.

• الشراكة العامة (**VoF**)

الشراكة العامة (**Vennootschap onder Firma - VoF**): في **VoF** يمكنك تأسيس شركة مع واحد أو أكثر من رجال الأعمال الآخرين. ومن النية أن جميع الشركاء المساهمة شيئا للشركة. في كثير من الأحيان هذا هو مبلغ من المال، ولكن في بعض الأحيان أيضا السلع أو ساعات العمل. لا تحتاج إلى بدء رأس المال لـ **VoF**. أنت تضع الاتفاقيات المتبادلة في عقد **VoF**. كل مشارك مسؤول بشكل خاص عن **VoF** بأكمله. إذا كنت ترغب في بدء عملية **VoF**، سجل في السجل التجاري للغرفة التجارية (**KvK**). يتم تسجيل كافة البيانات الأساسية مثل اسم الشركاء ونشاطهم وأسماءهم.

• شركة خاصة محدودة (**BV**)



أحد الخيارات هو إنشاء كيان قانوني في شكل "شركة خاصة محدودة": (Besloten Vennootschap (BV). الميزة الرئيسية ل BV هو أنه كيان مستقل. و BV عموما مسؤولة عن أي ديون، بدلا من أنت كفرد. كمدير، أنت موظف في BV وأنت تتصرف نيابة عنها. من الممكن إنشاء BV بنفسك أو مع أفراد آخرين و / أو كيانات قانونية (مثال يمكن أن يعطى هو المنطقة 071). يتم تقسيم أسهم الشركة الخاصة المحدودة إلى أسهم مملوكة من قبل المساهمين (لا يزال أصحاب الشركة يديرون المهمات اليومية والأعمال التجارية نفسها).

إن تأسيس شركة خاصة محدودة، أو تغيير مالك الخاص بك إلى شركة خاصة محدودة، أصبح أسهل بكثير على مر السنين بسبب المرونة والنمو في سوق ريادة الأعمال.

إدارة شركة خاصة محدودة، كنت من الناحية النظرية لست مسؤولا شخصيا عن ديون عملك. ومع ذلك، تطلب البنوك بشكل عام أن تشارك كمدير والمساهم الرئيسي في التوقيع على القروض كفرد خاص للحماية وشكل من أشكال التأمين.

• شراكة مسؤولية المحدودة (LLP)

وهو شكل قانوني من إنجلترا معترف به في هولندا. يمكن مقارنة LLP إلى VoF و Maatschap: شراكة بين شخصين (قانونيين) على الأقل، مع LLP، يحق لك الحصول على بدل بدء العمل، وبدل الشخص العامل لحسابهم الخاص والإعفاء من أرباح الشركات الصغيرة والمتوسطة. بالإضافة إلى ذلك، بضمن LLP المسؤولية المحدودة

• شراكة محدودة (CV)

شراكة محدودة، (Commanditaire vennootschap (CV) مثيرة للاهتمام إذا لم يكن لديك ما يكفي من المال للبدء. و CV لديها شركاء الإدارة والصامته. الشريك الإداري لديه الإدارة اليومية للشركة. الشركاء الصامتون هم فقط المقرضين.

• الشراكة (Maatschap)

وفي شركة Maatschap (شراكة)، يقوم شخصان أو أكثر بتنفيذ مهنتهما تحت اسم مشترك. يساهم كل مشارك بشيء، مثل العمل أو المال أو السلع. يتم توزيع الفائدة.

• مؤسسه (Stichting)

هل تريد تحقيق هدف اجتماعي أو مثالي معين، مثل الحفاظ على الطبيعة، أو مساعدة الآخرين أو انتشار الثقافة؟ وهل لديك مال متاح لهذا؟ إذن يمكنك اختيار الأساس كشكل قانوني. يمكنك إنشاء مؤسسة بمفردها أو مع الآخرين. تستخدم المؤسسة أي ربح لتحقيق الهدف المثالي.

• جمعية (Vereniging)

هل لديك أمنية أو هدف وهل تريد العمل مع الآخرين لتحقيق ذلك، مثل النادي الرياضي أو مجموعة الاهتمامات؟ ثم يمكنك اختيار الجمعية كشكل قانوني.

• الجمعية التعاونية (coöperatieve vereniging)

جمعية تعاونية وضمن متبادل (بالكامل: رابطة التعاونيات) هي جمعية خاصة تركز على التعاون وتدخل في اتفاقات مع أعضائها ومن أجلهم.

5.3.2 الخطوة الثانية: سَجَل شركتك رسميا مع غرفة التجارة

زيارة لغرفة التجارة (Kamer van Koophandel - KvK) إلزامي لكل من يبدأ شركته الخاصة. من أجل القيام بأعمال تجارية، يجب أن تكون الشركة مسجلة في السجل التجاري للغرفة التجارية (KvK). منطقيًا، فإن الخطوة التالية هي اختيار "اسم تجاري" مناسب لشركتك. من أجل التقدم أكثر من ذلك، يجب أن يكون الاسم الأصلي وليس الانتحال أي علامة تجارية



رئيسية أو ثانوية أخرى / الشركة. كما ذكرنا من قبل، يجب تسجيل اسمك في السجل التجاري. يجب أن يتم ذلك في موعد لا يتجاوز أسبوع واحد بعد أن كنت قد بدأت. تحديد موعد عبر الإنترنت ثم تذهب إلى مكتب غرفة التجارة. تكاليف التسجيل € 50. هذه هي التكاليف التي يمكنك خصمها من الربح. سوف تتلقى على الفور رقم غرفة التجارة.

5.3.3 الخطوة الثالثة : التنظيم المالي والمحاسبة

إذا سجلت عملك في السجل التجاري لغرفة التجارة الهولندية، فلن تحتاج إلى التسجيل بشكل منفصل لدى السلطات الضريبية. هذا يحدث تلقائياً.

رقم هوية ضريبة القيمة المضافة ورقم ضريبة المبيعات

إذا كان هيكل عملك هو المالك الوحيد أو الشراكة، سيتم إصدار رقم ضريبة القيمة المضافة، لذلك لا يتعين عليك التسجيل لدى إدارة الضرائب والجمارك الهولندية بشكل منفصل. يجب على الشركات الخاصة المحدودة التسجيل عن طريق كاتب عدل قانوني مدني ، والذي سيتولى عملية التسجيل في إدارة الضرائب والجمارك الهولندية نيابة عنك.

BTW / ضريبة القيمة المضافة (*VAT*)

يدفع جميع المستهلكين النهائيين ضريبة القيمة المضافة. الأحيانا هناك خيار للأشكال القانونية و / أو الشركات الناشئة أن تكون معفاة.

حقائق جيدة لمعرفة: سوف ترسل لك سلطات الضرائب رقم تعريف ضريبة القيمة المضافة ورقم ضريبة المبيعات بعد أسبوع عن طريق البريد إذا تبين أنك مسؤول عن ضريبة القيمة المضافة.

- يمكنك وضع رقم هوية ضريبة القيمة المضافة على الفواتير، وعروض الأسعار وموقع الويب
- يمكنك استخدام رقم ضريبة دوران لتقديم إقرار ضريبة دوران مع السلطات الضريبية.

قبل عام 2020 كان هناك رقم واحد فقط: رقم ضريبة القيمة المضافة. ومع ذلك، كان هذا مرتبطاً بـ BSN الخاص بك، مما جعله حساساً للخصوصية. في النهاية ، تعمل السلطات الضريبية من أجل رقم واحد آمن للعملاء.

هل أنت رائد أعمال وهل تدير بشكل مستقل شركة أو مهنة؟ ثم تدفع ضريبة القيمة المضافة (ضريبة مجموع الأعمال) على دورانك. الشكل القانوني (مثل BV أو NV) غير مهم لدفع ضريبة القيمة المضافة. مؤسسة أو جمعية أيضا تدفع ضريبة القيمة المضافة إذا إدارة الضرائب والجمارك تعتبر ذلك بمثابة مؤسسة.

تختلف شروط ضريبة القيمة المضافة عن شروط ضريبة الدخل. ما مقدار ضريبة القيمة المضافة التي يجب أن تتقاضاها؟

- المعدل القياسي لضريبة القيمة المضافة هو 21٪. أحيانا كنت تهمة معدل مختلف
- بالنسبة لبعض الخدمات، تقوم بفرض ضريبة القيمة المضافة بنسبة 9٪. على سبيل المثال إذا كنت إصلاح الدراجات أو إذا كنت من مصففي الشعر
- بالنسبة لبعض السلع التي تفرض ضريبة القيمة المضافة 9٪. على سبيل المثال للأغذية والكتب والأدوية
- الخدمات التي تبلغ ضريبة القيمة المضافة 0٪ هي، على سبيل المثال، نقل الركاب الدولي
- السلع التي بها 0٪ ضريبة القيمة المضافة، على سبيل المثال، هي المصيد الذي تقوم بإحضاره على الفور إلى المزاد



- في بعض الفروع وفي عدد من الأنشطة لا يتعين عليك فرض ضريبة القيمة المضافة. على سبيل المثال في التعليم أو إذا كنت توفر الرحلات والجولات. ثم لديك إعفاء من ضريبة القيمة المضافة.

هل سعر التكلفة غير واضح بالنسبة لك؟

تفحص إدارة الضرائب والجمارك ([belastingdienst](#)) - بشكل منفصل معدل ضريبة القيمة المضافة لبعض المنتجات والخدمات ، إذا كان هناك أي أسئلة حول هذا الموضوع.

ضريبة الشركات (الربح الخاضعة للضريبة) (VPB)

هل تملك، مثلاً، BV أو NV؟ في هذه الحالة، يجب عليك تقديم إقرار ضريبة دخل الشركات (vpb) لشركتك.

ضريبة الشركات هي ضريبة على الأرباح الخاضعة للضريبة. مؤسسة أو جمعية أحياناً لتقديم ضريبة الدخل للشركات أيضاً. طبقاً لمبلغ الربح، يتم تطبيق الإعفاء.

ادفع من الربح الخاضع للضريبة

تدفع شركتك ضريبة الشركات (VPB) على الأرباح الخاضعة للضريبة في السنة المالية. لا يزال من الممكن تخفيض الأرباح إذا كانت شركتك قادرة على تعويض الخسائر. تكون السنة المالية هي في الغالب نفس السنة التقويمية. ومع ذلك، يسمح أيضاً سنة مالية مكسورة (على سبيل المثال من مايو إلى أبريل) في إطار ضريبة دخل الشركات. يجب أن تكون السنة المالية لإجلة ضريبة دخل الشركات هي نفس السنة المالية في مواد تأسيس الشركة.

ضريبة أرباح الأسهم

دفع الأرباح التي تقدمها الشركة للشركاء أو حاملي الأسهم. إذا حققت شركة NV أو BV ربحاً، فيمكن للشركة توزيع جزء من هذا الربح على المساهمين. وهذا عادة يأخذ شكل حصة الأرباح. يجب على الشركة التي توزع الأرباح دفع ضريبة أرباح الأسهم إلى السلطات الضريبية. في عدد من الحالات قد تكون مؤهلاً للحصول على إعفاء (جزئي) أو استرداد ضريبة الأرباح.

5.3.4 الخطوة الرابعة: اكتب خطة عمل

المبتدئون أحياناً يخافون من كتابة خطة عمل. لكن إذا كنت جاداً في هذا، يمكن أن تجلب لك الكثير من الفوائد:

- يمكنك رسم خريطة لفرص عملك
- يمكنك الحصول على صورة جيدة للمخاطر
- تتعرف على الزبائن المحتملين
- تكون على علم بسوق التنمية ذات الصلة
- يمكنك ترك انطباع أكثر على المستثمرين المحتملي

• انظر أيضاً الفصل الرابع والسادس



عند بدء الأعمال التجارية الخاصة بك هو دائماً النية أن تنمو وتتوسع. النمو والتوسع يعني إشراك المزيد من الأشخاص في قضيتك، أي توظيف الأشخاص. إذا كنت تنوي توظيف موظفين، فستحتاج أولاً إلى التسجيل كصاحب عمل لدى إدارة الضرائب والجمارك الهولندية.

5.3.5 الخطوة الخامسة : فتح حساب عمل تجاري

غالبًا ما يكون فتح حساب عمل هو الخطوة المنطقية التالية. الخدمات المصرفية التجارية هي طريقة جيدة للحفاظ على لمحة عامة عن دخلك ونفقاتك. وهذا يمنع أيضاً عمالك وإدارة القطاع الخاص من الحصول على الخلط ميؤوس منه. في هولندا، هناك عدة مصارف لديها خطط لتنظيم المشاريع من أجل أصحاب المشاريع الشباب: لدى Qredits أكثر من مائة مليون يورو لتوفيرها في هولندا كإئتمانات صغيرة. إن Qredits، وهو الاسم التجاري لمؤسسة الائتمانات الصغيرة في هولندا، يقفز إلى الفجوة التي تتراجع عنها البنوك. ومنذ بداية هذا العام، تم إدراج المؤسسة في المشاريع الصغيرة، وكذلك من الفئات المحرومة. لطالما كان اقتراض الأموال من البنوك يشكل تحدياً لأصحاب المشاريع الأصغر حجماً، ولكن الأزمة المالية جعلت من المستحيل على العديد من أصحاب المشاريع (البدئ).

ولهذا السبب فإن مؤسسة "ميكروكريدبت نيدرلاند" تريد مساعدة رواد الأعمال الصغار في جميع أنحاء هولندا على الحصول على الائتمان تحت اسم [Qredits من Almelo](#):

منح حكومية

واعتباراً من عام 2020، سيوفر وزير الشؤون الاجتماعية والعمالة 48 مليون يورو للمبادرات الرامية إلى تحفيز التعلم والتطوير في المشاريع الصغيرة والمتوسطة. وبالإضافة إلى ذلك، سوف تصبح 1.2 مليون يورو متاحة لنفس الغرض في الشركات الكبيرة في قطاعات الزراعة والمطاعم والترفيه.

يتم ذكر أي تحديثات تتعلق بنظام دعم [SLIM على هذا الموقع](#).

5.3.6 الخطوة السادسة: قوانين وقواعد حماية البيئة و طلب الحصول على تراخيص

في معظم الحالات، لن تحتاج إلى درجة أو مؤهل مهني لبدء عمل تجاري، ولكن في بعض الحالات، تتطلب بعض المهام درجات أو مؤهلات مهنية.

كصاحب الأعمال عليك في بعض الأحيان أن تأخذ في الاعتبار التقدم بطلب للحصول على تصاريح. التصاريح مهمة، وفي بعض الحالات إلزامية، إذا تريد ان تبدأ عمل تجاري. في غرفة التجارة ([Kamer van Koophandel](#) /-) يمكنك أن تجد بالتفصيل الذي يسمح لك تحتاج لشركتك. بالإضافة إلى ذلك، فإن البلدية التي شركتك فيها، سيكون لديها أيضاً متطلبات معينة. وتطبق قواعد مختلفة على هذه المتطلبات المحددة لكل بلدية.

من حيث الأعمال التجارية، وإنشاء موقع مادي يلعب دوراً كبيراً. يجب النظر في خطة تقسيم المناطق من أجل التقدم في عمالك. إذا كنت تخطط لإنشاء عمالك في موقع معين، يجب أن يكون هذا الاختيار للموقع بما يتماشى مع خطة تقسيم المناطق البلدية. إذا لم يكن الأمر كذلك، يمكنك التقدم بطلب للحصول على "ترخيص الكل في واحد للجوانب المادية" لتنفيذ خططك على أي حال. وبعد النظر في موقع مفضل في منطقة بلدية ما، فإن الخطوة التالية قبل إنشاء مشروع تجاري هي النظر في



الأنظمة البيئية التي قد يكون لها تأثير سلبي على البيئة (مثل النفايات، وتعرض الحياة البرية/العامّة للخطر، وما إلى ذلك). إذا كنت تعتقد أن هذا يمكن أن يكون هو الحال، يجب عليك تقديم إخطار بإدارة البيئة إلى البلدية المحلية الخاصة بك إلا إذا كنت في حيازة "كل واحد في تصريح للجوانب المادية" مسبقاً.

هناك خبراء في كل من غرفة التجارة والبلديات الذين يمكن أن تساعدك على البدء مع التصاريح. أدناه سوف تجد بعض المعلومات العامة حول التصاريح التي تحتاج بالتأكيد.

خطة الوجهة

في هولندا، تحدد خطط تقسيم المناطق الحكومية المكان الذي يمكنك ولا يمكنك إعداد شركتك. هذه الخطط تقسيم الدولة أيضاً ما هي الاستخدامات الخاصة بك الممتلكات التجارية والمؤامرة وما يمكن أن تتغير في محيط الشركة. لذلك من المهم أن تعرف ما هو في خطة تقسيم المناطق، حتى لا تواجه مفاجآت. يجب عليك أيضاً أن تأخذ في الاعتبار أن البلدية يمكنها تغيير خطة تقسيم المناطق القائمة. من المهم أن تعرف الإجراء لهذا، لأن مستقبل شركتك قد يعتمد على ذلك.

الوائح والتصاريح البيئية للمبتدئين

وبالإضافة إلى ذلك، كثيراً ما يتعين على أصحاب المشاريع التعامل مع الأنظمة البيئية في مجال الضوضاء والطاقة والنفايات. قد تختلف القواعد التي تنطبق عليك حسب المنطقة، الحقل ونوع الشركة. ولتيسير ذلك، بدأ العمل بالتصريح البيئي في عام 2010. يشمل التصريح البيئي حوالي 25 تصريحاً آخر، بما في ذلك التصريح البيئي، تصريح البناء وتصريح الاستخدام الموضح أدناه.

تصريح البناء

إذا كنت ترغب في تأسيس شركة في هولندا، سيكون عليك التعامل مع قانون الإدارة البيئية. وينطبق هذا القانون على جميع الشركات تقريباً ويهدف إلى إبقاء التلوث البيئي ضمن المعايير القانونية. إذا كنت يمكن أن تسبب وخطراً، أو إزعاجاً أو ضرراً، وربما كنت بحاجة إلى تصريح. بعض أصحاب المشاريع مؤهلون للحصول على إعفاء.

الحكومة الوطنية لديها المزيد من المعلومات

رخصة بناء

إذا كنت ترغب في بناء أو إعادة بناء أماكن عملك، يجب عليك أيضاً التقدم بطلب للحصول على تصاريح مختلفة، وهو أمر ممكن مع تصريح البيئة. وعندئذ سيكون عليك التعامل مع قانون الإسكان، ومرسوم البناء، ولوائح البناء البلدية. لمزيد من المعلومات، يمكنك البناء في البلدية التي ستقوم بالبناء فيها.

ترخيص للاستخدام

نظام تصريح الاستخدام الآمن للحريق له إجراءات. وهي:

- إجراء يمنح بموجبه ترخيص للاستخدام الآمن للحريق. غالباً ما يعرف تحت اسم "تصريح الاستخدام"، وهذا ضروري عندما يتم توفير السكن، والأطفال دون سن 12 موجودة، الخ.

- الإجراء الثاني هو تطبيق يطلب منه "تقرير الاستخدام الآمن للحريق". هذا إلزامي فقط إذا تم قبول أكثر من 50 شخصاً في متجر أو مبنى مكاتب في نفس الوقت. يجب طلب تصريح الاستخدام واستخدام الأمان من الحريق في التقرير كتابياً (شكل ورسومات) ويجب إكمالهما بإجراء قصير.



التصاريح البيئية الأخرى هي:

- تصريح هدم
- النفايات النظام
- رخصة سكن
- تصاريح النصب

هل تعتقد أنك بحاجة إلى تصريح بيئي؟ ثم قم بفحص التصريح أولاً. يمكنك التقدم بطلب للحصول على تصريح بيئي عبر الإنترنت عبر عداد البيئية.

الضرائب المحلية: التصاريح

كل مجلس من مجالس المدينة يضع لائحة محلية عامة (APV) ، والتي تنظم استخدام الأماكن العامة (على سبيل المثال للمصاطب ، والإعلان). عادة ما يكون لدى APV نظام ترخيص لا تنطبق فيه المحظورات المطبقة عليك إذا كنت قد حصلت على ترخيص لذلك. وهناك تكاليف مرتبطة بالحصول على هذه التصاريح.

العمل من المنزل

قد لا يكون اختيار موقع جديد لعملك مثاليًا في بعض الأحيان إذا كنت تخطط لبدء العمل صغيرًا أو لا تتطلب مساحة زائدة. أساسا، هل يمكن أن تبدأ الأعمال التجارية من منزلك، وإذا كنت تخطط لإدارة الأعمال التجارية من منزلك، كنت عادة ملزمة للإبلاغ عن هذه الخطة لبلدية المحلية الخاصة بك. يجب عليك أيضا أن تضع في اعتبارها مختلف القضايا الضريبية والرهن العقاري.

5.3.7 الخطوة السابعة: خصوصية/ حماية البيانات الشخصية (وضع موقع تجاري)

في الوقت الحاضر ، لا يمكن للشركة الاستغناء عن موقع الويب الخاص بالعمل ، والذي يمكنك بعد ذلك الترويج له على وسائل التواصل الاجتماعي المعروفة.

هولندا لديها نسبة عالية من الإنترنت العامة، وموقع الشبكة الاجتماعية، ومستخدمي الهواتف الذكية. ويتضمن الدستور الهولندي حكما بشأن حماية خصوصية البيانات الشخصية. وينظم قانون حماية البيانات الشخصية بشكل عام حماية البيانات الشخصية؛ يتم تناول الخصوصية على الإنترنت على وجه الخصوص من خلال قانون الاتصالات السلكية واللاسلكية، الذي تم تعديله مؤخرا لتضمين أحكام الخصوصية التي يعتبرها بعض المعلقين أكثر صرامة من أحكام الاتحاد الأوروبي. وقد أدرجت هولندا في قانونها الوطني توجيهات الاتحاد الأوروبي الرئيسية بشأن الخصوصية، مثل التوجيه المتعلق بالبيانات الشخصية، والتوجيه المتعلق بالاحتفاظ بالبيانات، والتوجيه المتعلق بالخصوصية والاتصالات الإلكترونية.

تتطلب معالجة أي بيانات شخصية في هولندا موافقة الشخص المعني للبيانات بشكل لا لبس فيه؛ ومع ذلك، قد لا تتم معالجة أنواع معينة من البيانات الشخصية، مثل تلك المتعلقة بدين الشخص. وعلى مقدمي خدمات الإنترنت التزام بحماية خصوصية المستخدمين والمشاركين. الهيئة الهولندية لحماية البيانات هي وكالة رئيسية تعمل في مجال حماية البيانات الشخصية، ولكن وكالتين أخريين تلعبان دوراً في الإشراف على مقدمي خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية وسوق الاتصالات. ومن بين التغييرات المستقبلية المحتملة في الإطار القانوني الهولندي للخصوصية على الإنترنت اعتماد تعديل دستوري بشأن حماية الحقوق الرقمية.



الإطار القانوني

ينص دستور مملكة هولندا على حماية الخصوصية في المادة 10 التي تنص على ما يلي:

لكل فرد الحق في احترام خصوصيته، دون المساس بالقيود التي يفرضها قانون البرلمان أو الذي ينص عليه. يجب أن يتم وضع قواعد لحماية الخصوصية بموجب قانون البرلمان فيما يتعلق بتسجيل ونشر البيانات الشخصية. وينص قانون صادر عن البرلمان على القواعد المتعلقة بحقوق الأشخاص في أن يُبلغوا بالبيانات المسجلة المتعلقة بهم وبالإستفادة منها، وفي تصحيح هذه البيانات. [7] ينص الدستور أيضا على حرمة الشخص [8] والمنزل [9] ويحمي ضدّ ال ينتهك من ال خصوصية من مراسلات والهاتف ولغراف، ماعدا بما أنّ خلاف ذلك يؤمّن بمخالفات من مجلس نواب. [10]

عندما يتعلق الأمر بمعالجة البيانات الشخصية، يتم تنظيم عملية التخزين والمعالجة من خلال اللائحة العامة لحماية البيانات (GDPR). يتكون الناتج المحلي الإجمالي من عدد من القواعد الخاصة بالتجهيز (التلقائي) للبيانات الشخصية. تفرض هذه اللائحة على الاتحاد الأوروبي كصاحب أعمال أن تتصرف بعناية ومسؤولية أكبر عند التعامل مع البيانات الشخصية للملاء أو الموظفين أو غيرهم. وهذا يعني أن موقع الويب الخاص بك يجب أن يكون موقع إثبات الناتج المحلي الإجمالي. هذا القانون يعطي الناس حقوق خصوصية أقوى والمنظمات المزيد من المسؤوليات. على سبيل المثال، تلتزم المنظمات بإظهار البيانات الشخصية التي تجمعها وكيفية استخدامها وتأمينها. يحق للأشخاص حذف البيانات إذا لم يعودوا يريدون أن تُعالج مؤسسة البيانات الشخصية الخاصة بهم.

كتيب *GDPR* / اللائحة العامة لحماية البيانات (*AVG*)

التعليمات

ولمساعدة المديرين وأصحاب المشاريع على الاستعداد في الوقت المناسب لجميع التغييرات، أصدرت وزارة العدل والأمن (JenV) دليلاً من 98 صفحة يشرح شرحاً كاملاً كيفية تنفيذ القانون الجديد والتدابير اللازمة ورصدها. وقد جمعت الوثيقة المعنونة "اللائحة العامة لحماية البيانات وتنفيذ القانون العام لحماية البيانات" من قبل شركة استشارية في الاعتبار تحت رعاية وزارة جينف. وبالإضافة إلى ذلك، استشير أيضاً فريق خارجي للوحة السبر أثناء إعداد الدليل.

دليل المستخدم الشامل يعمل خطوة بخطوة على طول مختلف النقاط التي هي مهمة بالنسبة لأولئك الذين سوف تضطر إلى التعامل مع *AVG*. وهذه هي النقطة الأولى التي تتناولها الوثيقة أيضاً: على من ينطبق على هذا الاتفاق فعلاً؟ بشكل عام، يمكن القول أن القانون ينطبق على أي شخص يتعامل مع تخزين ومعالجة البيانات الشخصية لمواطني الاتحاد الأوروبي. وقد يتعلق هذا الأمر بالشركات والمؤسسات وكذلك الأشخاص، مثل الأشخاص العاملين لحسابهم الخاص. غير أن هناك بعض الاستثناءات. على سبيل المثال، لا ينطبق القانون إذا كان المقصود من المعالجة هو الأنشطة الشخصية أو المنزلية فقط التي لا علاقة لها بأنشطة الأعمال. وبالإضافة إلى ذلك، فإن معالجة الشرطة للبيانات الشخصية في الكشف عن الجرائم الجنائية معفاة من اللائحة. وينطبق قانون بيانات الشرطة المنفصل على ذلك.

وللانتقال إلى التشريع الجديد، حتى الآن، أثر كبير على الشركات والمؤسسات. من أجل ضمان تنظيم المنظمة تنظيمًا جيدًا في الوقت المناسب للامتثال للقواعد الأكثر صرامة، كثيرًا ما يكون من الضروري إجراء تعديلات رئيسية فيما يتعلق بالعمليات والنظم وأساليب العمل والثقافة والموظفين والبوليصات.

الشركات التي ليس لها شؤونها في حالة خطر كبير: في حالات عدم الامتثال، يمكن توزيع غرامات كبيرة، ترتفع إلى ما يصل إلى 20 مليون يورو، أو حتى 4٪ من حجم المبيعات السنوية في جميع أنحاء العالم من شركة إذا كان هذا هو أكثر من 20 مليون يورو.

موظف حماية البيانات

ومن الواجبات الجديدة الهامة للعديد من الشركات والمؤسسات التي تتعامل مع شركة *AVG* تعيين موظف حماية البيانات (DPO)، وظيفته مراقبة الامتثال للقواعد. وبهذه الطريقة، يجب على مكتب مكافحة الجريمة الدولية أيضاً أن تضع في اعتبارها أن العناصر المختلفة داخل المنظمة مسلحة تسليحاً جيداً ضد التهديدات السيبرانية الحالية. وهذا ينطوي، على سبيل



المثال، على ضمان أن يتعامل الموظفون مع البيانات بعناية وإبعاد مجرمي الإنترنت عن الباب (الرقمي). دليل بشأن لوائح قانون الخصوصية

5.3.8 الخطوة الثامنة: التأمين

هناك دائما خطر وقوع حادث- سواء كان مشكلة جسدية أو نفسية - على الرغم من أنك كموظف لا يزال بإمكانك الاعتماد على دعم صاحب العمل الخاص بك، كصاحب أعمال، أنت مسؤول عن العواقب (المالية) للمرض والحوادث.

بالنسبة للعاملين لحسابهم الخاص/المهنيين في هولندا، ليس من الإلزامي، على عكس الموظفين، الحصول على تأمين على المرض أو العجز أو البطالة في الوقت الحالي. ولذلك، يجب عليهم اتخاذ الترتيبات لهذا النوع من التأمينات الاجتماعية أنفسهم إذا كانوا يريدون الحصول على أي استحقاق إذا مرضوا أو غير صالحين للعمل، على سبيل المثال. غير أن هناك مخططات استحقاقات لإجازة الأمومة ورعاية الطفل. غير أن مخططات التأمين الوطنية (الضمان الاجتماعي) تنطبق أيضا على العاملين لحسابهم الخاص/المهنيين العاملين لحسابهم الخاص.

التأمين الطوعي

يمكن للموظفين السابقين أو المستفيدين من الاستحقاقات في هولندا الذين يبدأون أعمالهم التجارية الخاصة، أن يأخذوا العديد من التأمينات مع وكالة تأمين الموظفين الهولندية (UWV، باللغة الهولندية). وحتى يتمكنوا من القيام بذلك، يتعين عليهم التسجيل في غضون 13 أسبوعاً من إلغاء نظام التأمين الإلزامي على الموظفين من خلال العمل أو الاستحقاقات السابقة.

كل حر / لحسابهم الخاص المهني يمكن أن تأخذ بها التأمينات الطوعية ضد عدد من المخاطر التجارية مع شركة التأمين. وفي المستقبل، قد يصبح من الإلزامي الحصول على تأمين ضد الإعاقة المهنية. سوف تجد معلومات حول خطط التأمين المتعلقة بالإعاقة، وأحكام الشيخوخة والمسؤولية على موقع التأمين على العاملين لحسابهم الخاص .

للأشخاص الذين يعملون بشكل مستقل لأكثر من عام، من الممكن أيضاً إنشاء "صندوق الخبز" (Broodfonds، باللغة الهولندية) مع مجموعة من المهنيين الآخرين الذين يعملون لحسابهم الخاص. وهذا مخطط طوعي يدفع فيه المشاركون (20-50 شخصاً) جميعاً إلى صندوق ليتمكنوا من دعم بعضهم البعض في حالة المرض.

خطط التأمين الوطني

وخطط التأمين الوطني إلزامية لكل من يعمل أو يعيش في هولندا. ويدفع العاملون لحسابهم الخاص/المهنيون العاملون لحسابهم الخاص في هولندا اشتراكات التأمين الوطني من خلال ضريبة دخلهم. بالإضافة إلى ذلك، هناك عدة طرق لضمان أصول عملك في حالة المسؤولية القانونية أو أي مخاطر أخرى لا يمكنك تحمل تكاليف تغطيتها.

5.3.9 الخطوة التاسعة: إدارة الموارد البشرية

العام

وتتألف الضرائب المفروضة على الموظفين في هولندا من ضريبة ضريبة الدخل الشخصي واشتراكات التأمين الاجتماعي. وعلى صاحب العمل التزام مقتطع من الضرائب المستحقة على مرتب الموظف (أجر الفأس) واشتراكات الضمان الاجتماعي التي تصبح مستحقة على مرتب الموظف.



وتتألف اشتراكات الضمان الاجتماعي الهولندية من اشتراكات التأمين الاجتماعي الوطني واشتراكات التأمين الاجتماعي للموظفين. اشتراكات التأمين الاجتماعي الوطني هي أساساً مستحقة من قبل كل دافع الضرائب الفردية الهولندية، بغض النظر عن طبيعة الدخل. وتُدرج ضريبة اشتراكات التأمين الاجتماعي الوطني في ضريبة الدخل وضريبة الأجور.

ولا يُستحق اشتراكات التأمين الاجتماعي للموظف إلا من جانب صاحب العمل والموظف بسبب دخل العمالة المؤهل. وتُفصل ضريبة اشتراكات التأمين على الموظفين عن ضريبة الدخل. للموظفين المعيّنين مؤقتاً في هولندا، يجوز تطبيق إعفاء من نظام التأمين الاجتماعي الهولندي بموجب المعاهدات و/أو لوائح الاتحاد الأوروبي المعمول بها.

ضريبة الدخل الشخصي

يخضع الأفراد المقيمون لضريبة الدخل الفردية على دخلهم في جميع أنحاء العالم.

ويجوز أن يكون الدخل المكتسب خارج هولندا مؤهلاً للإعفاء بموجب المعاهدات الضريبية المنطبقة أو القواعد الهولندية الأحادية الجانب لتجنب الازدواج الضريبي.

ولا يخضع غير المقيمين إلا لضريبة الدخل الفردية على أنواع معينة من الدخل من المصادر الهولندية، بما في ذلك الدخل من العمل.

عقارات الواقعة في هولندا

الدخل المتأتي من الأسهم في شركة هولندية، شريطة أن تكون الفائدة مساوية أو تتجاوز 5% من الأسهم. تنطبق قواعد خاصة على فئات معينة من دافعي الضرائب مثل الرياضيين أو الفنانين على سبيل المثال.

وسيكون مركز الاهتمام الحيوي حاسماً في التأهل كمقيم هولندي، مثل الوجود المادي لدافع الضرائب وأسرته في هولندا.

يمكن لدافع الضرائب غير المقيم الذي يكسب دخلاً هولندياً من المصادر أن يختار وضع دافع الضرائب المقيم إذا كان هذا مفيداً لأي سبب من الأسباب. وعادة ما يتم ذلك للتأهل للحصول على البدلات الشخصية وخصم بعض النفقات التي لا يسمح بها عموماً لزواد الضرائب غير المقيمين.

وبموجب معظم المعاهدات الضريبية، يُعفى الموظف الأجنبي الذي يُعيّن لهولندا من قبل صاحب عمل أجنبي من ضريبة الدخل/الأجور الهولندية إذا لم تتجاوز أيام عمل الموظف في هولندا 183 يوماً في السنة الضريبية. ولا تنطبق هذه القاعدة عموماً إذا كان لدى الموظف الأجنبي صاحب عمل هولندي. ويمكن تطبيق قواعد خاصة على وكالات التوظيف الأجنبية.

واعتباراً من عام 2001، تستند ضريبة الدخل الفردية الهولندية إلى ثلاثة أنواع من الدخل (صناديق الدخل). كل صندوق له معدل ضريبة الخاصة به:

الصندوق 1: الدخل الخاضع للضريبة من العمل والمنزل (المعدل التصاعدي، انظر تحت معدلات الضرائب الهولندية للأفراد - 2017)

الصندوق 2: الدخل الخاضع للضريبة من الأسهم الكبيرة (معدل ثابت قدره 25 في المائة)

الصندوق 3: الدخل الخاضع للضريبة من المدخرات واستثمارات الحافظة (معدل ثابت قدره 30 في المائة على دخل وهمي قدره 4 في المائة)



ويخضع كل شكل من أشكال الدخل للضريبة في صندوق واحد فقط (تخضع جميع "مكافآت" العمالة - على سبيل المثال، المرتب، والمكافأة، وسيارة الشركة، والاستحقاقات العينية - لضريبة الدخل في الصندوق 1). لا يمكن أن يكون هناك ازدواجية في الضرائب. إذا كان الدخل في الصندوق واحد سالب، هذا في معظم الحالات لا يمكن تعويضها مقابل الدخل الموجب في الصندوق آخر. غير أنه من الممكن من حيث المبدأ تعويض المبلغ السالب مقابل دخل إيجابي في نفس الصندوق في السنوات الماضية أو المقبلة.

السنة الضريبية على الدخل الشخصي هي السنة التقويمية.

ضريبة الأجر واشتراكات التأمين الاجتماعي الوطني

ضريبة الأجر أو ضريبة الأجر المقتطعة ('Loonbelasting') هي دفعة مقدمة لضريبة الدخل الفردي. وتُفرض ضريبة الأجر واشتراكات التأمين الاجتماعي الوطني ('volksverzekeringen') بشكل مشترك على الدخل من العمالة.

وجميع أرباب العمل الهولنديين، بمن فيهم أرباب العمل غير المقيمين الذين لهم منشأة دائمة في هولندا، ملزمون بالامتثال عن دفع مبالغ الأجر واشتراكات التأمين الاجتماعي الوطني من مدفوعات المرتبات، وفي هذا الصدد، يعملون كوكيل مقتطع لدى سلطات الضرائب الهولندية.

والمعدلات تصاعدية ويتوقف ذلك على شريحة الدخل. للأسعار، يرجى الرجوع إلى صفحة معدلات الضرائب للأفراد - 2018. ومعدلات ضريبة الأجر تساوي أساساً معدلات ضريبة الدخل الفردية، وإن كان من خلال الأساس الأوسع نطاقاً الخاضع للضريبة لضريبة الدخل، قد تنحرف المعدلات الفعلية النهائية. لكثير من الأفراد ضريبة الأجر غير أن ضريبة نهائية.

وتبعاً لمستوى الدخل من العمل والمعايير الأخرى، قد يقع على عاتق الأفراد التزام قانوني بتقديم إقرار ضريبة الدخل. ويلي تقديم الإقرار الضريبي إصدار تقييم ضريبي يتم فيه تعويض ضريبة الأجر المدفوعة بالفعل من الالتزامات النهائية لضريبة الدخل.

اشتراكات التأمين الاجتماعي للموظفين

وبالإضافة إلى اشتراكات التأمين الاجتماعي الوطنية التي تشكل جزءاً من أقل معدلين لضريبة الدخل، يدفع الموظفون اشتراكات الضمان الاجتماعي ('werknemersverzekeringen') المتعلقة بدخل العمالة. وتحسب الاشتراكات على أساس المرتبات

الإجمالية (بحد أقصى) مخصوماً منها أقساط المعاشات التقاعدية المحتجرة والمعدلة لبعض الفروق التقنية مع الدخل للأغراض الضريبية.

ويدفع الموظفون علاوة على ذلك اشتراكات التأمين الاجتماعي (بما في ذلك التأمين الطبي) واشتراكاً في التأمين ضد البطالة.

تعتمد الأسعار على خطوط عملك. لمزيد من المعلومات يرجى الاتصال بنا.

معدلات ضريبة الدخل

للحصول على لمحة عامة عن معدلات ضريبة الدخل الشخصي الهولندية واشتراكات التأمين الاجتماعي الوطنية، نشير إلى صفحة معدلات الضرائب الهولندية للأفراد.



5.3.10 الخطوة العاشرة: براءات الاختراع و الماركات التجارية

مكتب براءات الاختراع الهولندي (Octrooiencentrum Nederland) وهو الهيئة الحكومية الهولندية الرسمية التي تمنح براءات الاختراع الهولندية، وتنفذ اللوائح الوطنية والدولية المتعلقة بالبراءات في هولندا، وتعزز البراءات كمصدر للمعلومات والإلهام. مكتب براءات الاختراع الهولندي هو ادارة من وكالة المشاريع الهولندية (RVO). ويقدم مكتب براءات الاختراع الهولندي الدعم والتوجيه لأصحاب الأعمال، وقطاع الخدمات والعلماء والباحثين والمعلمين والطلاب. يمكنك استشارة مكتب براءات الاختراع الهولندي مجاناً حول أي استفسارات متعلقة ببراءات الاختراع أو طرق أخرى لحماية ملكيتك الفكرية (IP).

مصادر: <https://ondernemersplein.kvk.nl> :en kvk www.ikgastarten.nl

5.4. خطوة بخطوة إيطاليا

5.4.1 الخطوة الأولى: اختر النموذج القانوني

5.4.2 الخطوة الثانية: سجّل شركتك رسمياً مع غرفة التجارة

5.4.3 الخطوة الثالثة: التنظيم المالي والمحاسبة

5.4.4 الخطوة الرابعة: اكتب خطة عمل

5.4.5 الخطوة الخامسة: فتح حساب عمل تجاري

5.4.6 الخطوة السادسة: قوانين وقواعد حماية البيئة و طلب الحصول على تراخيص

5.4.7 الخطوة السابعة: خصوصية/ حماية البيانات الشخصية (صنع موقع تجاري)

5.4.8 الخطوة الثامنة: التأمين

5.4.9 الخطوة التاسعة: إدارة الموارد البشرية

5.4.10 الخطوة العاشرة: براءات الاختراع و الماركات التجارية

5.4.1 الخطوة الأولى: اختر النموذج القانوني

بينما هناك أشكال مختلفة من الكيانات القانونية للشركات في إيطاليا، ويميز قانون الشركات في البلد أساساً بين الشركات المحدودة المسؤولية والشراكات. لقد قمنا بإدراج الأكثر شيوعاً من أنواع الكيانات التنظيمية.

الشركات

هناك نوعان رئيسيان من الشركة المحدودة المسؤولية:

Società per azioni S.p.A / SpA شركة مساهمة - المكافئ التقريبي لشركة عمومية محدودة بالأسهم - تستخدم هذا الشكل الكيان عادة للشركات الكبيرة وليست دائماً كيان محدود المسؤولية. يتطلب SpA استثماراً أدنى قدره 120,000 يورو ومدير واحد على الأقل. يجب أن تودع الحسابات المراجعة في سجل الشركات المحلي. هناك ثلاثة خيارات للإدارة: مجلس إدارة تقليدي مع مدير واحد؛ مجلس إدارة؛ أو مجلس إدارة تعيينه لجنة الإشراف منتخبة من قبل المساهمين.



Società a responsabilità limitata S.r.l. الشكل الأكثر شيوعاً للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، S.r.l. هي شركة محدودة المسؤولية (لكن هناك بعض الاختلافات بين S.r.l. الإيطالية وتعريف المملكة المتحدة / الولايات المتحدة لشركة محدودة المسؤولية) التي تتطلب مساهم واحد على الأقل والحد الأدنى للاستثمار 10,000 يورو. المساهمين لديهم مسؤولية محدودة إلى حد مساهمتهم.

الشركات

هناك نوعان من الشراكة:

Società in nome collettivo (S.n.c.) - الشراكة التجارية العامة. يتطلب Snc على الأقل شريكين (الأفراد أو الكيانات القانونية)؛ جميع الشركاء أعضاء عامون في الشراكة وتحمل المسؤولية الكاملة والمسؤولية الإدارية. ولا يُنص على حد أدنى لرأس المال.

Società in accomandita semplice (S.a.s.) - شركة تضامنية محدودة المسؤولية. والشروط الرئيسية هي نفسها التي تتوفر فيها الشراكة العامة. ومع ذلك، يجب أن يكون شريك واحد على الأقل محدوداً وأن يتحمل مسؤولية محدودة إلى حد مساهمته في الشركة. ويجب أن يكون الآخر عاماً وأن يكون مسؤولاً كاملاً عن التزامات الشراكة

5.4.2. الخطوة الثانية: سجل شركتك رسمياً مع غرفة التجارة

تسجيل الشركة في إيطاليا

لبدء النشاط الاقتصادي، يجب أن يكون لدى الشركة الجديدة رمز يحدد تلك الشركة ويوفر وجودها القانوني والقانوني: "Partita IVA (المعادل الإيطالي لرقم ضريبة القيمة المضافة)". يتم توفير Partita IVA من قبل "Agenzia delle Entrate (الإيرادات الداخلية)" المؤسسة الإيطالية التي تتحكم في الأنظمة الضريبية والضرائب. وتتألف Partita IVA من 11 أرقام، على وجه التحديد، أول 7 أرقام تحدد اسم المالك، والأرقام 3 التالية تحدد الشركة إلى "Agenzia delle Entrate" ويتم توفير الرقم الأخير للسيطرة.

[لمزيد من المعلومات](#)

قطاع اقتصادي معين

عند افتتاح شركة جديدة، فإن أهم المعلومات التي يجب تقديمها والتنبه إليها هي نوع الشركة. في إيطاليا، يتم تحديد كل شركة من خلال رمز ATECO، وهو رمز مقدم من قبل مسجل الشركة في غرفة التجارة المحلية حيث يتم تسجيل الشركة. هذا الرمز يحتوي أيضاً على معلومات عن حالة الشركة التي يمكن أن تكون نشطة وغير نشطة.

أنشأت الحكومة الإيطالية موقعاً إلكترونياً يمكن للشركات (التي لا تستطيع العثور على رمزها بعد الآن، أو الشركات الناشئة التي ترغب في البحث في الأنشطة الاقتصادية الرسمية المختلفة) البحث في قانون [ATECO](#):

هذا الموقع مفيد أيضاً للحصول على مزيد من المعلومات التقنية على رمز.

5.4.3 الخطوة الثالثة: التنظيم المالي والمحاسبة

إن المحاسبة في الشركة أمر بالغ الأهمية لضمان نموها الصحي. ومع مراعاة الأصول والتكاليف والضرائب، فإن هذه المهمة ليست دائماً سهلة، وهذا هو السبب في أن غالبية الشركات تعتمد على المحاسبين المهنيين.



ومن بين مفاتيح المحاسبة الجيدة الالتزام بالأنظمة المالية الصحيحة. في إيطاليا لدينا 3 أنواع مختلفة من التنظيم المالي:

* Regime forfettario (نظام ثابت): يصل إلى اليورو 65.000,00 من الدخل. والسمة الرئيسية لهذا النظام هي عدم وجود IVA التي لم تدرج بالتالي في الفواتير المنتجة ولا في فواتير المشتريات. وهو الأكثر ملاءمة للتجار الوحيد / لحسابهم الخاص.

* Regime semplificato (نظام مبسط):

أدنى من يورو 400,000.00 من الدخل. هذا النظام المالي هو للشركات الفردية التي تجاوزت مبلغ 65.000,00 يورو.

* Regime ordinario (النظام العادي):

متفوق إلى يورو 400.000,00 من دخل. هو الأكثر ملاءمة لـ SRL مكافئ LTD إيطالية.

لمزيد من المعلومات

5.4.4. الخطوة الرابعة: اكتب خطة عمل

يرجى النظر في الفصل 4 و 6.

5.4.5 الخطوة الخامسة : فتح حساب عمل تجاري

كيف يفتح حساب مصرفي في إيطاليا عبر الإنترنت

تأتي البلدان المتحركة مع تحديات، ولكن كمغترب، لا ينبغي أن تكون أموالك واحدة منها. فتح حساب مصرفي في إيطاليا يمكن أن يكون بسيطاً، إذا كنت تعرف كيف (تلميح: الذهاب على الانترنت).

ما هي أنواع الحسابات المصرفية المختلفة في إيطاليا؟

أول قرار مصرفي إيطالي لك هو ما إذا تريد حساباً مقيماً أو حساباً لغير المقيمين. إذا تعيش في إيطاليا فقط لجزء من العام - إذا كنت تشتري فقط العقار الذي تنوي استجاره هناك ، على سبيل المثال - فقد يكون حساب غير مقيم كافياً. ولكن إذا كنت ستقضي وقتاً جاداً في إيطاليا ، فعليك التفكير في حساب مقيم. ليس عليك أن تكون مواطناً إيطالياً للحصول على واحد - عليك فقط أن تعيش هناك.

هناك أنواع مختلفة من حسابات المقيمين. توقع مواجهة ما يلي:

- conto corrente (الحساب الجاري) - كما هو الحال في البلدان الأخرى ، هذا هو النوع القياسي للحساب للمعاملات اليومية.
- Conto corrente cointestato (حساب مشترك) - هذا حساب جاري تشاركه مع شخص آخر.
- Conto di risparmio (حساب التوفير) - هذا مخصص لمدخراتك ، حيث يمكنك كسب المزيد من الفائدة قليلاً.
- Conto di Deposito (حساب الإيداع) - هذا نوع أقل مرونة من حسابات التوفير التي قد توفر معدل فائدة أعلى.

كيف تختار حساب مصرفي في إيطاليا



هناك مجموعة واسعة من المؤسسات المصرفية في إيطاليا. هناك البنوك الوطنية والدولية الرئيسية التي تتخذ من المدن الكبرى مقراً لها، ولكن أبعد من المدينة ستجد أصغر البنوك المحلية. ما هو أكثر من ذلك، في هذه الأيام هناك أحدث، والبنوك الرقمية للنظر أيضاً. إليك بعض الأشياء التي يجب التفكير فيها أثناء اتخاذك لقرارك:

- ما مدى سهولة فتح الحساب؟ هل يمكنك القيام بذلك عبر الإنترنت؟
- هل ستحتاج إلى زيارة فرع في كثير من الأحيان، وهناك واحد قريب منك؟
- هل يقدم البنك خدمات باللغة الإنجليزية (أو لغة أخرى تتحدثها)؟
- هل هناك أي رسوم وما هي؟

كيف تفتح حساب مصرفي في إيطاليا

لذا، أنت تعرف أي نوع من الحسابات التي تريدها واخترت بنكاً. إليك نصائحنا لفتح حساب مقيم بكل سهولة:

- انتظر حتى تكون في إيطاليا قد يكون من المغري محاولة بدء العملية من الخارج، ولكن ما لم تحصل على حساب غير مقيم، فقد يكون هذا صعباً. حتى إذا لم تكن بحاجة إلى الذهاب إلى فرع لفتح الحساب، فستظل بحاجة إلى تقديم تفاصيل مثل عنوان إيطالي صالح.
- إعداد المستندات الخاصة بك. تحتاج البنوك دائماً إلى أن تكون قادرة على التحقق من هويتك، لذلك ستحتاج إلى إظهار بعض المستندات. هناك المزيد من المعلومات حول ما ستحتاج إليه أدناه.
- انتقل إلى البنك الجديد، أو موقعه على الويب. بمجرد أن تصبح مستعداً، يمكنك بدء عملية الاشتراك بالنسبة للمؤسسات التقليدية قد تحتاج إلى الذهاب إلى فرع، ولكن الخيارات المصرفية الرقمية مثل N26 تعني أنه يمكنك التقدم عبر الإنترنت.
- انتظر وصول البريد. ستحتاج إلى الانتظار بضعة أيام للحصول على البطاقة المصرفية وغيرها من المعلومات في البريد.

كيف يفتح حساب مصرفي عبر الإنترنت في إيطاليا

يمكن للبنوك الإيطالية التقليدية أن تحمل بعض المفاجآت للأجانب. على سبيل المثال، قد تبدو ساعات العمل غريبة حقاً: فعادة ما تكون مفتوحة من الصباح الباكر حتى حوالي الساعة 1 ظهراً، وبعد ذلك لمدة ساعة أو أكثر بعد الظهر - ولكن هذا كل شيء.

هذا مجرد سبب واحد وراء رغبتك في الحصول على مصرف يمكنك من خلاله فعل كل شيء تقريباً عبر الإنترنت. آخر هو حاجز اللغة: تقدم بعض البنوك عبر الإنترنت خدماتها بمجموعة متنوعة من اللغات، لذلك لن تضطر إلى محاولة العثور على صراف بنك يتحدث لغتك.



مع N26 ، يمكنك استخدامه بخمس لغات والقيام بكل شيء عبر الإنترنت. يمكنك [إنشاء حساب مصرفي إيطالي](#) كامل من هاتفك في دقائق ، دون أي أوراق.

ومع ذلك من المهم أن نعتبر أن N26 يمكن أن تكون مفيدة فقط في بداية عمل تجاري جديد منذ المدفوعات في إيطاليا قد تأخير (على الرغم من حقيقة أن مدفوعات العقد تستحق في غضون 30 إلى 60 يوما في كثير من الأحيان هذه يمكن أن تؤخر أكثر من ذلك). وفي هذه الحالات تحتاج الشركات إلى دعم المصارف المادية المحلية التي يمكنها توفير Fidi Bancari (عمليات السحب على المكشوف من المصرف).

كم يكلف فتح حساب مصرفي في إيطاليا؟

كل بنك لديه مجموعة الرسوم الخاصة به ، ويمكن أن تختلف كثيرا. إنه أحد أهم العوامل التي يجب مراعاتها عند اختيار الحساب. تميل الرسوم في إيطاليا إلى أن تكون مرتفعة وفقاً للمعايير الأوروبية.

قد تكون هناك رسوم لفتح الحساب ، ولكن الرسوم التي ستكلفك أكثر على المدى الطويل هي الرسوم التي تدفعها كل شهر أو حتى كل معاملة.

أنواع رسوم الحساب المصرفي في إيطاليا

قد تواجه الرسوم التالية مع حساب إيطالي قياسي:

- رسوم الصيانة - يمكن فرض رسوم الخدمة هذه بانتظام، على سبيل المثال كل شهر.
- رسوم المعاملات - قد تجد أن البنك يفرض عليك مبلغاً صغيراً لكل معاملة فردية تظهر في كشف الحساب. قد تحصل على عدد معين مجاناً كل عام.
- رسوم السحب النقدي - إذا كنت تستخدم جهاز الصراف الآلي (bancomat باللغة الإيطالية) لسحب النقد، فقد يكون هناك رسوم، خاصة إذا كنت لا تستخدم جهاز الصراف الآلي الخاص بالبنك الخاص بك.
- رسوم النقل الدولي - وهذا يمكن أن يكون صفقة كبيرة بالنسبة للمغتربين. إذا كنت من المحتمل أن تحتاج إلى إرسال الأموال إلى الخارج، تحقق من ما سيفرضه البنك على هذا المبلغ. هذه الرسوم يمكن أن تختلف بشكل كبير.

لن تفرض جميع البنوك نفس الرسوم ، ومن الجدير التفكير في مجموعة متنوعة من الخيارات. حاول العثور على حساب يعمل فيه جدول الرسوم لصالحك - على سبيل المثال ، قد يكون من مصلحتك تقليل رسوم التحويل الدولي إلى الحد الأدنى ، أو الحصول على حساب لا يتقاضى الكثير من الأموال مقابل سحب النقود.

ماذا تحتاج لفتح حساب مصرفي في إيطاليا؟

ستحتاج إلى إظهار بعض المستندات لمصرفك الجديد لإثبات هويتك. قد تختلف التفاصيل ، لكن المتطلبات العامة لفتح حساب مصرفي في إيطاليا هي:

- الهوية ، مثل جواز السفر.
- عنوان إيطالي صالح. تطلب معظم البنوك إثبات العنوان ، مثل فاتورة المرافق ، على الرغم من أن N26 استثناء - يجب أن تكون مقيماً بشكل قانوني هناك.



• كودك المالي (الرقم الضريبي).

• إثبات الوظيفة (أو إثبات أنك تدرس ، إذا انت طالبًا).

هذا مخصص فقط لحساب مقيم - لحساب غير مقيم ، كما تتوقع ، اختلفت بعض الأشياء .

في أي سن يمكنك فتح حساب مصرفي في إيطاليا؟

تحتاج عمومًا إلى أن تبلغ من العمر 18 عامًا لفتح حساب مصرفي كامل في إيطاليا. قد يحتاج أي شخص أصغر سنًا إلى إشراك أحد الوالدين أو الوصي. يمكنك إثبات عمرك باستخدام بطاقة هويتك.

كم يكلف إلغاء حساب مصرفي في إيطاليا؟

إذا كنت تعتقد أنك قد ترغب في إغلاق الحساب في مرحلة ما ، يجب عليك معرفة مدى سهولة البنك في ذلك ، وكم يمكن أن يفرض عليك. يمكن أن يكون هناك رسوم إضافية والمزيد من الأوراق.

[روابط ذات صلة](#) [N26 Bank Account\(new tab\)](#) [N26 Business You account](#)

5.4.6 الخطوة السادسة: قوانين حماية البيئة والقواعد و طلب الحصول على تراخيص

الحماية البيئية

حماية البيئة في إيطاليا هو مسألة خطيرة جدا في الواقع التشريع الإيطالي لحماية البيئة هو الأكثر صرامة في الاتحاد الأوروبي، مع الغرامات والإجراءات القانونية صارمة وغير مرنة.

حماية البيئة هي مسؤولية جميع الشركات، ليس فقط الشركات النشطة في مجالات معينة (النقل والصناعات الكيماوية، الخ) ولكن أيضا الشركات في صناعة الأغذية، في الزراعة، تلك التي تعمل في مجال الخدمات اللوجستية وهلم جرا.

وتراعي اللوائح المتعلقة بالبيئة تلوث التربة والمياه والهواء. تختلف الإجراءات التي يجب اتخاذها بالطبع حسب نوع الأنشطة الاقتصادية التي تقوم بها الشركة ، وبالنسبة لكل من هذه يجب أن تحصل الشركة على ترخيص بيئي ، على سبيل المثال:

- ترخيص لمياه المجاري

- ترخيص للتأثير الصوتي

- ترخيص لانبعاثات الغازات

ومن المهم النظر في أن الشركات يجب أن تأخذ في الاعتبار المبادئ التوجيهية الوطنية والإقليمية المتعلقة بحماية البيئة، في الواقع قد يكون لكل منطقة لوائح خفية فيما يتعلق بحماية مورد طبيعي معين.

[لمزيد من المعلومات](#)



5.4.7 الخطوة السابعة: خصوصية/ حماية البيانات الشخصية (صنع موقع تجاري)

الخصوصية

يجب على جميع الشركات الإيطالية والأوروبية أن تأخذ في الاعتبار اللائحة الجديدة للنظام الأوروبي العام لحماية البيانات للاتحاد الأوروبي وفقاً لهذه اللائحة يجب على الشركات أن يجعل عملائها و / أو زوار موقعها على الانترنت على بينة من لائحة جديدة على الخصوصية ، وهذا يجب أن يكون بعض الخصائص:

- موجزه

- شفاف

- مسح

- سهولة الوصول إليها

- لغة بسيطة (حتى للناصرين)

- يجب إعطاء الموافقة على الخصوصية من 14 سنة

[لمزيد من المعلومات](#)

5.4.8 الخطوة الثامنة: التأمين

في إيطاليا كل الشركات مع موظفات أي يكون نشطة في أنشطة خطرة بشكل خاص ينبغي الاشتراك تأمين وطني من خلال INAIL، المعهد وطني للتأمين ضدّ حادّات أثناء العمل. ويوفر هذا المعهد الوطني الحماية للموظفين من الأضرار المادية والاقتصادية التي تلحق بالعمل. وتنقسم الأنشطة الخطرة إلى مجموعتين رئيسيتين:

- الأنشطة التي تشمل استخدام الآلات أو الأنشطة التي يتم تنفيذها في المختبرات؛

- الأنشطة التي لطبيعة تعتبر خطرة، على سبيل المثال: أنشطة البناء والنقل والحماية الخاصة، الخ...

يوفر INAIL للشركة المسؤولية المدنية تجاه الحوادث ولكنه لا يحمي الشركة في حالة أنها مسؤولة مباشرة عن الحادث لأنها لم تف بجميع المتطلبات القانونية المتعلقة بالسلامة في مكان العمل.

وتعتمد تكلفة التأمين على نوع النشاط الذي تقوم به الشركة؛ وفقاً للمرسوم التشريعي 38/2000 تم تقسيم الأنشطة إلى أربع فئات رئيسية ولكل واحدة من هذه الفئات حددت التكاليف لمواجهة. وهذه الفئات هي:

- الصناعة

- الحرفية

- صناعة الخدمات

- أنشطة أخرى ذات طبيعة مختلفة

جميع الوثائق والإجراءات اللازمة لـ INAIL معقدة وتتطلب وقتاً. ولهذا السبب تقوم الشركات بتعيين خبير خارجي يسمى "Consulente del Lavoro" (مستشار العمل) سيكون مسؤولاً عن جميع العلاقات مع المعهد الوطني.

للحصول على المزيد من المعلومات، يرجى زيارة موقع الرسمية لـ [INAIL](#)



5.4.9 الخطوة التاسعة: إدارة الموارد البشرية

إدارة الموارد البشرية هي المفتاح لأنها تضع الأساس لتطوير الشركة. وينبغي على الشركات أن تأخذ في الاعتبار اللوائح المختلفة لتوفير بيئة عمل صحية وقانونية للموظفين. وأهم اللوائح هي:

- توفير عقد قانوني واحترام الأنظمة الأساسية في بيئة العمل (أي الحد الأدنى لساعات العمل، والحد الأدنى للأجور، وما إلى ذلك): يجب أن يُزود الموظف بعقد قانوني وصحيح يحدد ساعات العمل والأجور ومركزه. رب العمل هو المسؤول عن ذلك، ويمكنه الاعتماد على مستشاري العمل. لمزيد من [المعلومات](#).
- سلامة بيئة العمل: في الشركة يكون صاحب العمل مسؤولاً عن ضمان سلامة بيئة العمل. واستناداً إلى نوع النشاط والمخاطر المرتبطة به، يتعين على رب العمل والموظفين الآخرين أن يوظفوا بانتظام بدورات سلامة لضمان معرفة رب العمل والموظفين بكيفية التصرف في المواقف غير الآمنة أو الطبية.
- كل شركة تحتاج إلى تعيين مسؤول عن السلامة ومسؤول عن الإسعافات الأولية.
- لمزيد من [المعلومات](#).

5.4.10 الخطوة العاشرة: براءات الاختراع و الماركات التجارية

الحقوق الممنوحة محدد محلاً من قبل براءة اختراع الاختراعات الصناعية ، تحتوي على الحق الحصري للعمل في الاختراع و كسب الربح منه في أراضي الدولة الإيطالية في حدود بالشروط التي يفرضها القانون. يمتد هذا الحق الحصري إلى بيع المنتج الذي يشير إليه الاختراع ، ولكنه ينتهي بمجرد عرض المنتج للبيع من قبل مالك براءة الاختراع أو بموافقة ، داخل دولة عضو في الاتحاد الأوروبي أو المنطقة الاقتصادية الأوروبية. إذا تم عرض المنتج الأصلي للبيع خارج المنطقة الاقتصادية الأوروبية ثم تم استيراده إليها ، فيمكن لمالك الحق معارضة ذلك لأنه ، في هذه الحالة ، لم تنته صلاحية الحق داخل المنطقة الاقتصادية الأوروبية.

عندما يتم تصنيع منتج باستخدام طريقة حاصلة على براءة اختراع في بلد لا توجد فيه ملكية براءة اختراع ، إذا تم إدخال هذا المنتج في بلد توجد فيه طريقة براءة اختراع ، فلا يمكن استخدام المنتج المذكور في البلد المذكور إلا من قبل المالك أو خليفته في عنوان براءة الطريقة. إذا استخدمت أطراف ثالثة المنتج من أجل الربح في البلدان التي تكون فيها براءة الاختراع محمية ، فيمكن للمالك أو لمحفله في ملكية براءة الطريقة أن يمنع هذا الاستخدام.

لا يمتد حق البراءة مهما كان غرض الاختراع:

- على أي إجراءات يتم تنفيذها في أماكن خاصة بشرط ألا يكون لها غرض تجاري ، أو تحقيق التجريب.
- إلى التحضير العاجل ، بالوحدات ، للأدوية في محلات الصيدليات وفقاً لوصفة طبية وللأدوية المعدة على هذا النحو



إذا كانت البراءة ، من أجل تنفيذها ، تنطوي على استخدام اختراعات محمية ببراءات أخرى لا تزال سارية ، فلا يمكن تنفيذها أو استخدامها دون موافقة المالك أو من يخلفه في حق ملكية البراءة السابقة. وبنفس الطريقة ، لا يمكن للمالك أو من يخلفه في ملكية براءة الاختراع السابقة استخدام حق براءة الاختراع اللاحقة دون موافقة مالك الأخير

يجب أن يكون هدف كل طلب براءة اختراع ، وبالتالي كل براءة اختراع ، اختراعاً واحداً فقط ، أو مجموعة من الاختراعات مرتبطة ببعضها البعض لتشكل تعليم ابتكاري واحد. تمنح براءة الاختراع الحقوق الحصرية التالية لصاحبها:

- موضوع الاختراع هو منتج له الحق في منع أطراف ثالثة ، إلا بموافقة صاحب البراءة ، من إنتاج أو استخدام أو المتاجرة أو البيع أو الاستيراد لمثل هذه الأغراض المنتج المعني إلى البلدان التي توجد فيها براءة الاختراع.
- إذا كان موضوع البراءة وسيلة ، فالحق في منع الغير ، إلا بموافقة صاحب البراءة ، من تطبيق الطريقة ، أو استخدام المنتج الذي تم الحصول عليه مباشرة أو المتاجرة فيه أو بيعه أو استيراده لهذه الأغراض بالطريقة المعنية في البلدان التي تسري فيها البراءة
- في حالة براءة اختراع الطريقة ، يُفترض أنه تم الحصول على أي منتج مطابق للمنتج الذي تم إنتاجه بالطريقة المحمية ببراءة ، ما لم يتم تقديم دليل على عكس ذلك بواسطة الطرف الثالث، بالطريقة المشار إليها ببراءة اختراع وفقاً لإحدى الحالات الآتية :
- إذا كان المنتج الذي تم الحصول عليه بهذه الطريقة جديداً
- إذا كان هناك احتمال كبير بأن المنتج المطابق قد تم صنعه بالطريقة المحمية ببراءة ، وإذا كان صاحب البراءة المذكورة غير قادر ، عن طريق الجهود المعقولة ، على تحديد الطريقة المتبعة بالفعل

في محاولة لإثبات العكس ، يجب احترام المصلحة المشروعة للمتهمين بالانتهاك في حماية أسرارهم الصناعية والتجارية بعبارة أخرى ، يجب تجنب الاستخدام غير السليم للطريقة التي تسمح فيها براءة الاختراع للمالك ، أو خلفه في الملكية ، بالحصول على أسرار أحد المنافسين.

في إيطاليا براءة اختراع للاختراعات الصناعية تستمر 20 سنة من تاريخ تقديمها ويخضع لدفع رسوم الصيانة السنوية، بدءاً من السنة الخامسة. إذا سمح بانتهاك الموعد النهائي لدفع الرسوم السنوية، يتم إعطاء فترة سماح لمدة ستة أشهر، يمكن خلالها دفع الرسوم السنوية المستحقة بشرط دفع ضريبة إضافية.

وتمنح الحقوق الحصرية للبراءة مع امتياز شهادة البراءة. وتُدخل آثار البراءة حيز النفاذ في التاريخ الذي تتاح فيه الوصف والرسومات المرفقة بطلب البراءة للجمهور، أو من اللحظة التي يتم فيها إخطار طرف ثالث بمحتوى طلب البراءة. وينبغي توضيح أن الإخطار يجب أن يتضمن المحتوى الكامل لطلب البراءة وليس فقط جزءاً منه.

وما لم يكن هناك طلب محدد للنشر المسبق، يجب أن يقدم مع طلب البراءة، فإن الطلب متاح على أي حال بعد 18 شهراً من تاريخ الإيداع. وإذا أودع الطلب أولاً في بلد أجنبي ثم مُدِّد إلى إيطاليا في إطار الأولوية الدولية، أي في غضون فترة الاتفاقية التي تمتد 12 شهراً من تاريخ الإيداع الأول، يُتاح الطلب بعد انقضاء 18 شهراً من تاريخ الإيداع الأول.



ويتضمن قانون البراءات الإيطالي مفهوم الاستخدام المسبق. ويشير هذا المفهوم إلى أن أي شخص، خلال الاثني عشر شهراً التي تسبق تاريخ إيداع طلب براءة الاختراع، أو قبل تاريخ الأولوية، قد استخدم في شركته الخاصة اختراعاً يصبح بعد ذلك موضوع طلب براءة اختراع من طرف آخر، يمكنه الاستمرار في استخدام هذا الاختراع في حدود هذا الاستخدام المسبق.

لا ينبغي أن يقصد استخدام في الشركة الخاصة أن يعني التجريب، ولا أي نشاط تصميم، ولكن الاستخدام الحقيقي والفعال للاختراع لأغراض الربح. وإذا استُظهر مسبقاً في الاستخدام، يجب أن نتذكر أن إيداع طلب البراءة اللاحق من جانب الطرف الثالث يجمّد تمديد الاستخدام المسبق في تاريخ الإيداع المذكور. ويخضع أي تمديد آخر لحق براءة الاختراع ويجب أن يكون مأدونا به من قبل صاحب الحق المذكور أو خليفته في الملكية. ولا يجوز نقل هذا الاستحقاق إلا مع الشركة، أو فرع الشركة، الذي استخدم فيه الاختراع. الشخص الذي يدعي الاستخدام المسبق هو المسؤول عن إثبات هذا الاستخدام المسبق ومداه.

أنواع الحقوق

الحقوق الناشئة عن الاختراع هي حقوق ذات طابع شخصي (حق أخلاقي للمخترع، حق شخصي غير قابل للتصرف) وذات طبيعة ميراثية (حقوق يمكن التصرف فيها أو نقلها). تكون الحقوق المالية الناشئة عن الاختراعات إما بأفعال صادرة عن أشخاص أحياء أو موت؛ أو تخضع للمصادرة والمصادرة ونزع الملكية (للديون أو للمصلحة العامة). يعود الحق في براءة الاختراع إلى مؤلف الاختراع وخلفائه.

متطلبات منح البراءات

من أجل أن تكون براءة اختراع، والاختراع:

- يجب أن تكون قانونية؛
- يجب أن تكون مناسبة للتطبيق في المجال الصناعي؛
- يجب أن تكون جديدة؛
- يجب أن لا يكون واضحاً، وهذا هو، يجب أن لا يكون التطور الطبيعي للدولة من الفن.
-

معنى قانوني هو أن الاختراعات المخالفة للنظام العام أو الآداب العامة لا يمكن أن تكون موضوع براءة اختراع. ومع ذلك، فإن عمل الاختراع لا يعتبر مخالفاً للنظام العام أو الآداب العامة لمجرد أنه محظور بموجب قانون أو لائحة إدارية. يقصد بالنظام العام حماية المصالح العامة مثل السلامة والأمن والسلامة البدنية والهدوء والصحة. الأخلاق تغطي مبادئ الأخلاق. سلالات الحيوانات، والإجراءات البيولوجية في الأساس المتبعة للحصول عليها، لا يمكن تسجيلها ببراءة اختراع أيضاً. ومع ذلك، تجدر الإشارة إلى أنه من الممكن الحصول على براءات اختراع للإجراءات الميكروبيولوجية وكذلك المنتجات التي تم الحصول عليها من خلال هذه الإجراءات.

يعتبر الاختراع أن له تطبيق صناعي عندما يكون من الممكن تصنيعه أو استخدامه غرضه في أي نوع من الصناعة، بما في ذلك الزراعة.



ويعتبر الاختراع جديداً إذا لم يكن مدرجا في حالة الفن. تعني الحالة الفنية كل ما أتيح للجمهور في إقليم الدولة أو في الخارج، قبل تاريخ إيداع طلب البراءة، أو عن طريق وصف كتابي أو شفوي، أو باستخدامه، أو بأي وسيلة أخرى

يُنظر أيضاً إلى حالة الفن لتشمل محتويات طلبات براءات الاختراع الإيطالية، أو محتويات الطلبات للحصول على براءة اختراع أوروبية أو دولية تحدد إيطاليا، كما تم إيداعها، والتي لها تاريخ إيداع أقدم من تاريخ الاختراع، حتى لو تم نشرها أو إتاحتها للجمهور لاحقاً؛ هذا بشرط أن يكون محتواها مطابقاً لوثيقة براءة الاختراع اللاحقة.

والاختراع لا يعتبر واضحاً، ومن ثم يعني نشاطاً ابتكارياً إذا لم يكن واضحاً من حالة الفن بالنسبة لشخص مهارته في هذا الفن. الشخص من المهارة هو شخصية افتراضية تعرف حالة الفن في تاريخ الأولوية التي ولدت الاختراع، الذي يقرأ وثائق الفن السابق مع الأخذ في الاعتبار معرفته الدراسية ومعرفته المكتسبة. شخص من المهارة ليس لديه أي قدرة بديهية ولكن لديه منطق الجمع والهدف من نشاطه هو إيجاد حل للمشكلة التي تعطي له. وعند البت فيما إذا كان النشاط ابتكارياً أم لا، لا تؤخذ في الاعتبار الوثائق التي تشمل الطلبات الوطنية أو الطلبات الأوروبية أو الطلبات الدولية التي تعين إيطاليا، عندما يكون لها تاريخ إيداع قبل تاريخ الاختراع، وقد نُشرت، أو أُتيحت للجمهور، في تاريخ لاحق.

والاختراع، إذا كان يريد أن يفي بشرط النشاط الابتكاري ولا يعتبر واضحاً، يجب أن يكون جديداً في جوهره. ويجب أن يحل مشكلة تقنية وأن ينطوي على تحسين، أي حل مشكلة جديدة، حتى وإن كانت صغيرة فقط، بالمقارنة مع حالة التقنية السابقة في ذلك المجال في ذلك الوقت المحدد. يجب ألا يكون محتوى الاختراع على النحو الذي يمكن استنتاجه مما كان موجوداً مسبقاً، ويجب أن يستتبع حل المشاكل التقنية و/أو التكنولوجية؛ ولذلك يجب ألا يكون مجرد مزيج من الأشياء أو الحقائق المعروفة بالفعل.

أنواع الاختراعات

يمكن أن تشير الاختراعات إلى منتج أو جهاز للحصول على منتج أو طريقة أو نظام.

يمكن حماية برامج المعالجات، التي تُستخدم لإدارة الآلات أو المصانع أو المعدات أو الوظائف المادية، مثل تقاطعات الطرق، عن طريق براءة اختراع، بشرط أن تكون الوظائف التي يؤديها البرنامج محمية، وليس للطريقة هم مكتوبون.

حماية البرنامج للمعالج محمية بالطريقة التي تتم كتابتها بواسطة حقوق النشر. في طلب براءة الاختراع، وبالتالي في براءة الاختراع، يمكن أن تكون هناك عدة اختراعات مرتبطة ببعضها البعض، مما يؤدي إلى إنشاء مطالبات مستقلة ومستقلة. لذلك يمكن أن تحتوي براءة الاختراع على مطالبات تتعلق بالمنتج، وطرق المطالبات، ومطالبات الجهاز، ومطالبات الاستخدام.

قد تكون اختراعات رئيسية، إذا تم تصورهما بشكل مستقل عن أي اختراع آخر، أو مشتقة إذا استخدمت عناصر من اختراع أو أكثر من الاختراعات السابقة. عندما يعتمد الاختراع على براءة اختراع لا تزال سارية المفعول وينتمي إلى طرف ثالث، فلا يمكن تجسيد الاختراع التابع دون إذن من مالك الاختراع المحمي مسبقاً، ولا يمكن لهذا المالك تجسيد الاختراع التابع دون إذن من صاحب الاختراع. صاحب نفسه. قد يكون هناك أيضاً:

اختراعات تحسين ما هو معروف بالفعل، سواء كانت محمية ببراءة أم لا، وتخضع هذه الاختراعات للوائح الخاصة بالاختراعات المشتقة فيما يتعلق بتجسيدها؛

اختراعات النقل عندما تستلزم استخداماً جديداً لشيء معروف بالفعل، أو فكرة ابتكارية سابقة، عن طريق تطبيق أصلي له في مجال مختلف من مجالات الفن ولأغراض أخرى غير الغرض الأصلي؛

اختراعات المجموعة، وهي تلك الاختراعات التي تتحقق من خلال اتحاد حميم أو دمج عناصر مأخوذة من شيء معروف أو من اختراعات سابقة.



الإجراء

في إيطاليا ، يجب تقديم طلب براءة الاختراع من خلال البوابة المعدة لهذا الغرض من قبل وزارة التنمية الاقتصادية.

بدون ترخيص من وزارة الأنشطة الإنتاجية ، لا يمكن للمقيمين في إيطاليا تقديم طلباتهم للحصول على براءة اختراع أو نموذج منفعة أو طوبوغرافيا حصرياً في مكاتب الدول الأجنبية أو مكتب براءات الاختراع الأوروبي أو المكتب العالمي للملكية الفكرية كمكتب استلام ، ولا يمكنهم يقومون بإيداعها في المكاتب المذكورة قبل مرور تسعين يوماً من تاريخ التقديم في إيطاليا ، أو تاريخ تقديم طلب التفويض.

وبمجرد إيداعه، يُفحص طلب البراءة أو لمعرفة ما إذا كان يؤثر على الدفاع الوطني، ثم يُفحص لمعرفة ما إذا كان صحيحاً من الناحية الرسمية، وإذا كان يستوفي الخصائص التي يقتضيها القانون المتعلق بتقرير البحث المحال من UIBM.

في بعض البلدان ، يُسمح للأطراف الثالثة بالاعتراض على المنحة النهائية ، من خلال تقديم طلب مسبب خلال فترة محددة ، بدءاً من تاريخ منح البراءة من قبل مكتب براءات الاختراع في البلد المذكور. فيما يتعلق بقواعد محددة ، يمكن أن ينطوي إجراء الاعتراض على حوار بين الأطراف ، أو يمكن إدارته بشكل مستقل من قبل الفاحص مع صاحب الحق.

من الممكن إرسال المطالبات المترجمة إلى اللغة الإنجليزية إلى المكتب الإيطالي للبراءات والعلامات التجارية (UIBM) أو دفع رسوم البحث. يجب أن يتم إرسال المطالبات المترجمة أو دفع رسوم البحث على الأكثر في غضون شهرين من تاريخ الإيداع ، وإلا يتم رفض الطلب. عندما يتلقى طلب براءة الاختراع، UIBM يعين الطبقة وينفذ تصفية ما قبل للقضاء على تلك التطبيقات التي هي غير قابلة للبراءة من الواضح.

إذا كان طلب البراءة غير مهم لأسباب تتعلق بالدفاع الوطني، وإذا كان صحيحاً رسمياً، فإنه يرسل إلى المكتب الأوروبي للبراءات (EPO) الذي يقوم ببحث عن فنون سابقة ويرسل إلى UIBM، في غضون تسعة أشهر من تاريخ الإيداع، تقريراً ورأي أولي. في حالة عاجلة من الممكن أن يطلب UIBM (التي قد تحتفظ بالحق في رفض) لتنفيذ إجراءات معجلة.

وتقوم EPO بالبحث على أساس المطالبات المترجمة بدعم من الوصف المترجم باستخدام البرمجيات، إن لم يتم توفيره في لحظة تقديمها. في حالة وجود شكوك بشأن البحث، من الممكن طلب نسخة من الترجمة التي تمت باستخدام البرامج. قد يعترض المكتب الأوروبي للبراءات على عدم وجود وحدة مبتكرة والقيام بالبحث فقط على جزء من البراءة.

بعد تلقي تقرير البحث والرأي الأولي (الذي يحدث عادة بعد حوالي تسعة أشهر من الإيداع ويتم إحالته من قبل UIBM) ، من الممكن تقديم تعليقات طوعية أو تعديلات على النص في غضون ثمانية عشر شهراً من تاريخ تقديم الطلب ، عندما يتم جعل جميع الوثائق متاحة للجمهور ويتم فحص الطلب من قبل الفاحصين الإيطاليين ، الذي يجب أن يستند في فحصه إلى تقرير البحث ويمكنه استخدام الرأي الأولي الصادر عن المكتب الأوروبي للبراءات فقط للتشاور.

يمكن أن يكون للبراءة الخاضعة للإجراء الإيطالي الجديد، الذي يتم تمديده كبراءة اختراع أوروبية أو معاهدة التعاون بشأن البراءات، الحق في سداد جزء من رسوم البحث، إذا كانت المطالبات هي نفسها التي كانت مطالبات الإيداع الإيطالي الأول.

وتجدر الإشارة إلى أن تقرير بحث PCT الذي أعده المكتب الأوروبي للبراءات ، في بعض البلدان الأجنبية ، ولا سيما الولايات المتحدة ، غالباً ما يتم إعادة صياغته بالكامل.

في حالة طلب إصدار مبكر ، إذا كان البحث لا يزال قيد التنفيذ ، يتم منح البراءة بدون بحث ، وفي الملف العام يلاحظ أنه لم يتم إجراء بحث. في إيطاليا ، يجب دفع رسوم عن كل مطالبة بعد العاشر.



وهناك أيضا بلدان يسمح فيها لأطراف ثالثة بتقديم اعتراض على المنحة النهائية بتقديم طلب سليم معمل في غضون فترة معينة من تاريخ منحها من قبل مكتب البراءات في ذلك البلد. وفيما يتعلق بالقواعد المحددة، يمكن أن ينطوي إجراء المعارضة على حوار بين الأطراف، أو يمكن أن يتولى إدارته الفاحص مع مالك الحق بصورة مستقلة.

مجال حماية البراءة

في كل من القانون الإيطالي والأوروبي ، من المبادئ الأساسية أن يتم تحديد مجال حماية براءة الاختراع من خلال محتوى المطالبات ؛ يتم النظر في الوصف والرسومات فقط لأغراض تفسير عناصر الحماية ، وليس بالتالي من حيث التكامل. ومع ذلك ، تجدر الإشارة إلى أن الوصف والرسومات تدعم وتبرر المطالبات من الناحية القانونية ، ولا يمكن أن تحتوي عناصر الحماية على ميزات غير موجودة في الوصف والرسومات.

نظرًا لأن عناصر الحماية تحدد موضوع الحماية المطلوبة ، يجب أن تكون واضحة وموجزة ، ويجب أن تستند إلى الوصف وفي المخططات أو الرسومات الممكنة ؛ يجب أيضًا أن تكون مفهومة في حد ذاتها. إذا كانت هناك ميزات في الوصف و / أو في الرسومات غير موجودة في عناصر الحماية ، فإن الميزات المذكورة ليست محمية بالطريقة نفسها ، إذا كانت هناك ميزات في المطالبات غير مدعومة بالوصف و / أو الرسومات ، فلا يمكن استخدام هذه الميزات في مواجهة أطراف أخرى.

المطالبات مستقلة أو تابعة، والمطالبات التابعة لها ما يبررها وتدعمها قانونياً المطالبة المستقلة المعنية. المطالبة المستقلة هي مطالبة تستنسخ الخصائص الأساسية (ما يسمى "عق الزجاجة") للاختراع الذي يطلب حمايته، والتي تعمل على تحديد موضوع الاختراع. تتضمن المطالبة المعالة جميع خصائص المطالبات المستقلة التي ترتبط بها، وتشير إلى خصائص أو متغيرات أخرى يطلب توفير الحماية لها. ولا يهم إذا كانت المطالبة التابعة في حد ذاتها قابلة للبراءة فيما يتعلق بأحدث المطالبات أو حتى فيما يتعلق بالمطالبة المستقلة التي ترتبط بها. ولا يكون هذا الأمر مهما إلا عندما لا يكون الادعاء الرئيسي الذي يدعمها قابلاً للبراءة في حد ذاته. وفي بعض النظم، يمكن أن تكون المطالبة التابعة التي يمكن الحصول على براءة في حد ذاتها موضوع طلب التقسيم الذي يودع في تاريخ منح الطلب الرئيسي.

وفي حالة التعدي، تُعرّف الحماية بما يسمى بموضوع الاختراع كما هو محدد في المطالبات المستقلة من قبل ما يسمى بالشخص الذي له مهارة في الفنون . ومن المهم ملاحظة الفرق الجوهرى بين الفكرة الابتكارية، الموجودة في وصف البراءة، والمجال المحمي ببراءة مُنحت الموجودة في المطالبات. ولا تعتبر المطالبة التابعة منتهكة إلا إذا تم انتهاك المطالبة المستقلة التي تدعم وتبرر المطالبة التابعة. وإذا تبين، أثناء الفحص أو المعارضة الإدارية، أن مطالبة مستقلة غير صحيحة، فمن الممكن إدماجها في مطالبة أو أكثر من المطالبات التابعة، أو بالحصول على سمات واردة في الوصف، وبالتالي تحقيق مطالبة جديدة، صحيحة ومستقلة.

في UIBM يجب طلب التعديلات قبل البدء في اتخاذ إجراء قانوني نشط ويتم طلبها عندما تصبح وثائق الفن السابق ذات الصلة ، غير معروفة من قبل ، معروفة. في المكتب الأوروبي للبراءات، أو أثناء حالة، يمكن طلب التعديلات من أجل التغلب على قضية محتملة للإلغاء، بسبب وجود وثائق فنية سابقة ذات صلة. يجب طلب التعديلات في المكتب الأوروبي للبراءات وفقاً لبعض التشريعات الأوروبية.

في UIBM يجب طلب التعديلات قبل البدء في اتخاذ إجراء قانوني نشط ويتم طلبها عندما تصبح وثائق الفن السابق ذات الصلة ، غير معروفة من قبل ، معروفة. في المكتب الأوروبي للبراءات، أو أثناء حالة، يمكن طلب التعديلات من أجل التغلب على قضية محتملة للإلغاء، بسبب وجود وثائق فنية سابقة ذات صلة. يجب طلب التعديلات في المكتب الأوروبي للبراءات وفقاً لبعض التشريعات الأوروبية.

وفي إيطاليا، يمكن طلب التقييدات في كل مرحلة ودرجة من مراحل النظام القضائي، عندما يطلب إلغاء هذا الحق. في بعض النظم الأوروبية، من الممكن أيضا طلب تعديلات على المطالبات في حالة وجود إجراءات فعالة لانتهاك. يجب قراءة الادعاء

المستقل بالكامل ومقارنته بما يعتبر تدخلاً. يمكن أن يكون التداخل حرفياً ، عندما يمكن قراءة ما يعتبر تدخلاً بالكامل في المطالبة ، أو من خلال التكافؤ.

نعني بالمكافئات تلك الوسائل التقنية ، بدلاً من الوسائل الموضحة في براءة الاختراع في لحظة تاريخ الأولوية والمطالبة بها ، والتي كان الاستخدام البديل لها واضحاً للشخص الماهر دون الحاجة إلى بذل جهد عقلي معين. علاوة على ذلك ، فإن مفهوم الوسائل المعادلة مهم أيضاً في إجراء الفحص ، أي في الإجراء الذي يسبق منح البراءة في الأنظمة التي تم فحصها مسبقاً لتقييم مدى ملاءمة أو عدم ملاءمة مستند حالة التقنية الصناعية السابقة ، أو في محكمة كما يحدث على سبيل المثال في إيطاليا ، لتحديد موضوع الاختراع أو مجاله المحمي. تنص صياغة المطالبات الخاصة بالأدوية على أنه عندما يكون الدواء منتجاً جديداً ، يمكن أيضاً حمايته كدواء وفقاً للحماية الممنوحة للمادة.

عندما يكون المنتج المستخدم كدواء معروف في حد ذاته ، ولكن بدون خصائص علاجية ، يمكن حماية المادة أو خليط المواد لاستخدام محدد في العلاج.

حماية براءة الاختراع

إن حماية حصرية الاختراعات الحاصلة على براءة اختراع هي مسألة مدنية وجزائية في آن واحد. وهو يتعلق بالحقوق التراثية والحق المعنوي للمخترع.

وقد تكون الإجراءات القضائية لحماية الحق الحصري إجراءات التأكد (للتحقق مما إذا كان الانتهاك قد حدث أم لا) ، والحظر (لمنع استمرار الفعل الضار) ، واسترداد الأضرار (للحصول على تعويض عادل عن الضرر الذي لحق به نتيجة للفعل الضار) ، وكذلك المطالبة (عندما تكون ملكية البراءة موضع نزاع). ويمكن أن تكون الإجراءات القضائية إيجابية وسلبية على حد سواء. يجب أن نتذكر أنه من غير الممكن اتخاذ إجراءات تأكيد سلبية ، والتي تقرر ما إذا كان منتج الشركة ينتهك لقب براءة اختراع لأجنبي ليس لديه مكتب مسجل أو محل إقامة في إيطاليا.

وتوصف الإجراءات القانونية المتعلقة ببراءات الاختراعات الصناعية بأنها إجراءات تجارية منقولة.

بالنسبة لأي نزاعات على الملكية الفكرية تبدأ من 22.02.2014 والتي تكون شركة أجنبية طرفاً فيها، أي "شركة، بأي شكل من الأشكال يتم دمجها، ومقرها القانوني في الخارج، حتى أن مقرها الثانوي يمثلها بشكل ثابت داخل الأراضي الإيطالية"، تسعة أقسام متخصصة فقط هي المختصة، وهي: باري (للمكاتب القضائية الواقعة في مناطق باري ، ليتشي، تارانزو وبوتنزا، كالياري (للمكاتب القضائية الواقعة في مقاطعتي كالياري وساساري)، كاتانيا (للمكاتب القضائية الواقعة في مقاطعات كالتانيسييا، كاتانيا، كاتانزارو، ميسينا، باليرمو، ريجيو كالابريا)، جنوة (للمكاتب القضائية الواقعة في مقاطعتي بولونيا وجنوى)، ميلان (للمكاتب القضائية الواقعة في مقاطعتي بريشيا وميلانو)، نابولي (للمكاتب القضائية ، نابولي وساليرنو)، روما (للمكاتب القضائية الواقعة في مناطق أنكونا وفلورنسا ولاكويلا وبيروجيا وروما) وتورينو (للمكاتب القضائية الواقعة في مناطق تورينو) والبندقية (للمكاتب القضائية الواقعة في مقاطعات ترينتو، بولزانو، تريستي والبندقية).

وفقاً للحالات المختلفة ، يتم رفع الدعاوى أمام القسم المتخصص حيث يكون المدعى عليه مقيماً أو موطناً ، أو أمام الشخص المختص بالمكان الذي يقيم فيه المدعي أو يسكن فيه ، أو أمام الشخص المختص بالمكان الذي حدثت فيه الواقعة. ، أو قبل القسم المتخصص في روما. وتجدر الإشارة إلى أن العنوان المدون في سجل براءات الاختراع يعتبر موطناً مختاراً لتحديد المحكمة المختصة وجميع الإجراءات الإدارية والقضائية على حد سواء. وبالتالي ، قبل الشروع في أي إجراء مهما كان ، يُنصح دائماً بالتحقق في سجل براءات الاختراع ليس فقط إذا كانت هناك تسجيلات أو ملاحظات ، ولكن أيضاً إذا كانت هناك



تعديلات على العناوين أو مكان الإقامة ، أو مرة أخرى في محتوى براءة الاختراع. عندما تستند الدعوى إلى حقائق يُفترض أنها تضر بحقوق المدعي ، يمكن أيضًا رفع هذه الدعوى أمام القسم المتخصص في المكان في المنطقة التي تم فيها ارتكاب الوقائع.

يقع عبء إثبات بطلان أو انقضاء البراءة بأي حال من الأحوال على عاتق من يطعن في براءة الاختراع ، بينما يقع عبء إثبات التعدي على صاحب البراءة. يجوز لصاحب حقوق براءة الاختراع أن يطلب وصفًا أو مصادرة ما يُدعى أنه ينتهك الحقوق المذكورة. كما يجوز له أن يطلب أخذ المستندات التي تثبت أو توثق امتداد الضرر الذي لحق به. يتولى الوصف والمصادرة مأمور قضائي يساعده عند الضرورة خبير أو أكثر وأيضًا بأي وسيلة تقنية أو وسيلة تصوير أو أي وسيلة أخرى. يحدد الإجراء الذي يسمح بالوصف والمصادرة الحدود والقواعد أيضًا.

يمكن لمالك حقوق براءة الاختراع أن يطلب تدابير مؤقتة ويمكنه بعد ذلك أن يطلب حظر تصنيع وتداول واستخدام أي شيء ينتهك براءة الاختراع. ويخضع هذا الطلب لأنظمة قانون الإجراءات المدنية المتعلقة بالتدابير المؤقتة وكذلك للقواعد الخاصة لقانون الملكية الصناعية. يمكن تقديم طلب الحظر قبل الدعوى الرئيسية أو خلالها. عندما يقرر القاضي الحظر ، يمكنه تحديد مبلغ مستحق عن كل انتهاك أو عدم احترام يحدث لاحقًا ، أو عن كل تأخير في تنفيذ الإجراء.

تُطلب إجراءات التحقق والتأكد السلبي من الصلاحية عندما يرغب طرف ثالث في التأكد من أن أحد منتجاته لا يتعدى على حقوق معينة للآخرين ، وحيث يرغب طرف آخر في التحقق من صحة حقوق الآخرين. لا يمكن رفع دعوى التحقق السلبي ضد أطراف ثالثة ليس لديها مكاتب مسجلة في إيطاليا ما لم يكن لدى الأطراف الثالثة المذكورة براءة الاختراع المتاحة في إيطاليا

والعقوبات التي قد يتكبدها الشخص الذي يتبين أنه ارتكب مخالفة هي نشر الحكم ، وتوزيع المواد المخالفة على مالك البراءة كملك له ، وإزالة تلك الأشياء أو الحرمان منها أو إتلافها ، ودفع المبلغ. من مبلغ للتعويض عن الضرر الناجم.

الإجراءات القضائية للدفاع عن حقوق براءات الاختراع الخاصة بك لها تكلفة معينة وتتطلب وقتًا معينًا للوصول إلى الحكم النهائي. يجب تقدير التكلفة مع الأخذ في الاعتبار قيمة الانتهاك. يجب تقييم الوقت في سياق مدى الانتهاك والضرر الناجم عنه. هناك دول تستمر فيها دعوى الانتهاك لفترة زمنية معقولة ، ولكن هناك أيضًا دول قد تستمر فيها القضية من 6 إلى 7 سنوات. وبنفس الطريقة ، هناك دول تكون فيها تكلفة القضية معقولة ، ولكن هناك دولًا تكون فيها التكاليف باهظة.

حماية البراءة في الخارج

يمكن تمديد طلب البراءة إلى الخارج، بموجب الإجراء ذي الأولوية، في غضون 12 شهرًا من أول إيداع. وإذا كان النص الموسع مطابقاً إلى حد كبير للنص الأصلي كما أودع في إيطاليا، فإن له حق الأولوية. إذا تم إدخال ميزات جديدة في النص، غير متصلة بالأصولي، فإن هذه الميزات الجديدة لا تتمتع بحق الأولوية.

ويمكن أيضًا تمديد طلب البراءة خارج الإجراء ذي الأولوية، أي في غضون 18 شهرًا من تاريخ الإيداع الأول، شريطة ألا يكون مضمون طلب البراءة متاحًا للجمهور (مثلًا بوضع الشيء الذي يحتوي على الفكرة الابتكارية في السوق، إذا كان من الممكن، عن طريق فحص الكائن، فهم الفكرة الابتكارية) ، وعلى أن لا يكون موضوع الاختراع قد كشف خلاف ذلك، أو بشرط أن الأطراف الثالثة لم تقدم في هذه الأثناء طلبًا مماثلًا. ويمكن أن يتم التمديد في الخارج كل بلد على حدة، أي الاستفادة من أحد الإجراءات الموحدة مثل تلك التي تتم في إطار الاتفاقية الأوروبية للبراءات أو اتفاقية التطبيق الدولي (PCT).

يوفر PCT إجراء يسمح بتأخير اللحظة التي يتعين فيها على المرء أن يقرر في أي البلدان لتأكيد ملكية براءة اختراع. يجب اعتبار إجراء PCT إجراء تأخير وليس إجراء منح ، في حين أن إجراء براءات الاختراع الأوروبي هو إجراء منح. يجب استخدام الإجراءات الموحدة مع مراعاة الأوقات التي تتطلبها هذه الإجراءات للوصول إلى المنحة ، وكذلك المشاكل التي



يمكن أن تنشأ بعد المنحة. في الواقع ، تجدر الإشارة إلى أن هناك عددًا قليلاً من البلدان (مثل إيطاليا) التي تسمح ببدء دعوى التعدي قبل منح حق براءة الاختراع.

يمكن أن تؤدي المنحة التي تحدث عندما يكون الانتهاك قد بدأ بالفعل إلى إحباط أي اهتمام ببدء إجراء دفاعي.

يجب النظر في التمديد بنفس الطريقة التي ينظر بها أي استثمار إنتاج آخر. ولذلك، يجب أن تجد نفقات حماية البراءات في الخارج مراسلات في رقم أعمال معقول، وهامش المساهمة النسبي أو في الميزة على المنافسين الذين يأمل المالك في الحصول عليها. وعلاوة على ذلك، يجب أن تأخذ الحماية في الاعتبار إمكانية أن لا يكون من المجدي البدء في الإجراءات القضائية إلا في بعض البلدان، لأن الإجراءات في هذه البلدان تُختتم في وقت معقول وتصدر أحكاماً معقولة ومتوقعة. وفي البلدان التي لا يوجد فيها ضمان بموجب القانون، لا ينبغي أن تودع البراءات إلا بعد طول فترة من التأمل وتقييم الأسباب التجارية أو التعاون التقني الفعال.

وبالمثل، يجب التخلي عن سند البراءة بمجرد أن يُرى أنه لا يوجد اهتمام حقيقي من حيث الحاجز التنافسي أو الدوران.

5.5 خطوة بخطوة رومانيا

5.5.1 الخطوة الأولى: اختر النموذج القانوني

5.5.2 الخطوة الثانية: سجل شركتك رسمياً

5.5.3 الخطوة الثالثة: التنظيم المالي والمحاسبية (رقم تعريف ضريبة القيمة المضافة ورقم ضريبة المبيعات)

5.5.4 الخطوة الرابعة: اكتب خطة عمل

5.5.5 الخطوة الخامسة: فتح حساب عمل تجاري (القروض والمنح)

5.5.6 الخطوة السادسة: قوانين حماية البيئة والقواعد و طلب الحصول على تراخيص (مثل رخصة بناء، الخ)

5.5.7 الخطوة السابعة: خصوصية/ حماية البيانات الشخصية وصنع موقع تجاري

5.5.8 الخطوة الثامنة: التأمين

5.5.9 الخطوة التاسعة: إدارة الموارد البشرية

5.5.10 الخطوة العاشرة: براءات الاختراع و الماركات التجارية

وبحلول عام 2017، سجلت رومانيا ما مجموعه 525,660 شركة. وقد سجلت نسبة كبيرة من الأعمال التجارية العاملة في رومانيا في قطاع الخدمات، كما جاء في البيانات الرسمية التي قدمها المعهد الوطني للإحصاء. (INS) وقطاع الخدمات هو أيضاً أكبر رب عمل في البلد. وينبغي للمستثمرين الأجانب أن يأخذوا في الاعتبار ما يلي:

قطاع الخدمات لديها أكبر حصة من الشركات الرومانية النشطة، تمثل 46.7٪ من مجموع الشركات المسجلة هنا؛

أنها أيضاً تمثل 35.4 في المائة من مجموع القوة العاملة المستخدمة في رومانيا؛

وبلغ مجموع عدد الشركات الرومانية - 525 660 شركة - زيادة بنسبة 5 في المائة مقارنة بالعام السابق؛

واستحوذ قطاع التجارة الروماني على 172 000 شركة؛



79% من العاملين في العاصمة بوخارست يعملون في قطاع الخدمات؛

بحلول عام 2018 بوخارست لديها أكثر من 1 مليون موظف (المدينة لديها أكثر من 2 مليون مواطن).

رجال الأعمال الأجانب الذي يريدون إنشاء أحد الكيانات القانونية يجب أن يعرفوا أيضاً أن البلد لديها 73,000 مجموعات المتعددة الجنسيات من الشركات العاملة في السوق المحلية.

ومن بين هذه الشركات، لا تمثل شركات أسسها رجال أعمال رومانيون سوى نسبة مئوية صغيرة؛ بالضبط، فقط 5,300.

5.5.1 الخطوة الأولى: اختر النموذج القانوني

النماذج القانونية التالية هي:

- Societăți comerciale، اختصار SC (الشركات)
- Societăți de persoane (الشركات غير المدمجة، وتسمى أيضاً عمليات الشراكة)
- Societatea în nume colectiv، اختصار SNC (شراكه عامه، اختصار GP)
- Societatea în comandită simplă، اختصار SCS (شراكة محدودة، اختصار LP)
- Societăți de capitaluri (شركات اعتبارية، تسمى أيضاً مؤسسات)
- Societatea în comandită pe acțiuni، اختصار SCA (شركة محدودة بالأسهم)
- Societatea pe acțiuni، اختصار SA (شركة مساهمة)
- Societăți hibride (الشركات المختلطة)
- Societatea cu răspundere limitată cu proprietar unic، اختصار SRL cu proprietar unic
- S.A. (Societate pe Acțiuni): ≈ شركة عمومية محدودة (المملكة المتحدة)
- S.C.A societate în comandită pe acțiuni: ≈ شراكة محدودة مع أسهم
- S.C.S. societate în comandită simplă: ≈ شراكة محدودة
- S.N.C. societate în nume colectiv: ≈ شراكة العامة
- S.R.L. societate cu răspundere limitată: ≈ الشركة المحدودة (المملكة المتحدة)
- PFA persoana fizica autorizata: ≈ ذو مهنة حرة (المملكة المتحدة) والملكية الوحيدة (الولايات المتحدة)
- O.N.G. (Organizație Non-Guvernamentală): ≈ صندوق المرتبات التقاعدية غير الحكومية
- شركة محدودة المسؤولية ("SRL" "societate cu raspundere limitata")؛ شركة مساهمة "societate pe actiuni" (SA)

النماذج القانونية الأكثر شيوعاً هي SRL (BV, BVBA) و SA (NV). يمكنك اختيار نموذج قانوني:

١. SRL Societate cu răspundere limitată - شركة محدودة المسؤولية



Societate cu răspundere limitată, اختصار SRL (شركة محدودة المسؤولية) تمثل الطريقة الأكثر شيوعاً لبدء الأعمال التجارية في رومانيا وهي أيضا الكيان القانوني المفضل للمستثمرين الأجانب عندما يسجلون شركة رومانية. هو دمجت مع رأس مال من رون 200. ويمكن تأسيسها من قبل مساهم واحد. ومن الواضح أن السمة الرئيسية للشركة المحدودة هي أن التزامات الديون الاجتماعية تقتصر على المساهمات في الأسهم المكتتب بها والمدفوعة. وكما أوردنا أعلاه، الحد الأدنى لرأس المال لشركة رومانية ذات مسؤولية محدودة هو RON 200، الذي يجب تقسيمها إلى أسهم لها قيمة الحد الأدنى RON 10. الحد الأقصى لعدد الشركاء الذين يمكنهم المشاركة في شركة ذات مسؤولية محدودة هو 50. يمكن أن يكون هؤلاء المساهمون أو الشركاء كيانات قانونية أو أشخاص. يمكن أن يكون لشركة ذات مسؤولية محدودة رومانية مدير واحد أو أكثر، الذين قد تكون لديهم صلاحيات كاملة أو محدودة؛ يمكن أن تكون رومانية أو أجنبية. مدة ولاية المدير الروماني قد تكون محدودة أو غير محدودة. في حالة أن يكون لشركة الأسهم المحدودة مساهم وحيد، يمكن أن يكون هذا المساهم أيضاً موظفاً في الشركة المعنية (في هذه الحالة يجب صياغة اتفاق العمل وتقديمه إلى غرفة العمل في رومانيا).

٢. SA (Societate pe acțiuni) - شركة عمومية محدودة

يمكن أن تكون SRL مئة في المئة مملوكة أجنبية. يمكن أن يكون المديرين أيضا أجنبيين. عدد المشاركين في SRL قد يكون واحد على الأقل و خمسين على الأكثر. لا يمكن للمساهم الوحيد أن يكون مساهماً وحيداً في أكثر من شركة SRL واحدة. يحدث الأعمال رجل الواحد أحياناً أيضا باعتبارها SRL في رومانيا (asociat unic). يمكن تقديم المساهمة الرأسمالية نقداً وعينية على حد سواء، وتصل إلى 200 ليو على الأقل .

(1 رون = 4.75 اليورو في 8 أبريل 2019).

الشركة الرومانية "الشراكة المحدودة بالأسهم" - Societatea in Comandita pe Actiuni

انها ليست من النوع الشائع جدا من كيان روماني. هذا النموذج التجاري مشابه مع "شركة الشراكة النائمة" لأنه يحتاج إلى أن تكون مدرجة من قبل اثنين المساهمين على الأقل، وكما الحال في حالة "شركة الشراكة النائمة"، المساهمون لديهم أنواع مختلفة من المسؤولية، ويمكن أن يقدم هذا من قبل فريق من محامين في رومانيا.

الفرق الرئيسي بين نوعي الشركات هو أن شركة الشراكة المحدودة باسهم لديها رأس مال مشترك يتكون من الأسهم. وتختلف مسؤولية التزامات الشركة بالنسبة للمساهمين، وبالتالي، هناك مساهمون الذي مسؤول شخصيا عن التزامات الشركة و هم يسمى "comanditanti". يمكن أن يقدم شركتنا المحاماة في رومانيا المزيد من التفاصيل حول حقوق والتزامات مؤسسي الشركة. الأنواع الأخرى من المساهمين، "comanditari"، مسؤولون عن ديون الشركة فقط إلى المبلغ الذي شاركوا به في رأس مال الشركة.

يجب أن يتم دمج نموذج الأعمال برأس مال الحد الأدنى RON 90,000 (أو ما يعادلها باليورو، وهو 19,042 يورو). لا يمكن إدارة الشركة إلا من قبل المساهمين المسؤولين شخصيا عن التزامات الشركة.

ما هي مزايا SRL الرومانية؟

إلى جانب انخفاض قيمة رأس مال الشركة، فإن SRL الرومانية توفر المزيد من المزايا لمؤسسيها. يمكن أن يقدم مكتبنا المحاماة الروماني عرضاً واسعاً حول خصائص SRL المحلية، والتي يمكن تشكيلها مع ملكية أجنبية بنسبة 100٪.

الخصائص الأخرى لـ SRL الرومانية هي التالية: يمكن أن تستفيد من إجراء التسجيل السريع (يمكن تشكيل الشركة في فترة ثلاثة أيام)؛ ويستطيع مساهم واحد أن يدمج، الذين يمكن أن تكون أجنبية؛ لا يمكن تقسيم أسهم الشركة، ولا يمكن بيعها لعامة الناس؛ إذا تم تأسيس SRL الرومانية من قبل مساهم واحد؛ لا يمكن تسجيله بواسطة شركة أخرى. يجب على الشركة إنشاء عنوان رسمي للعمل، حيث يمكن أن تتلقى مراسلاتها الرسمية.

ما هي الوثائق الرئيسية لبدء SRL الرومانية؟



إجراءات التسجيل لكل نوع من أنواع الشركات المتاحة في رومانيا مشابهة إلى حد. يمكن أن تظهر الاختلافات ولكن، في أنواع الوثائق، يجب على المستثمرين أن يستعدوا عند تسجيل الهيكل القانوني المختار. في حالة شركات المحدودة المسؤولية الرومانية، يجب على المستثمرين تقديم المستندات التالية: مواد الرابطة وشهادة التأسيس، التي يجب أن تودع مكتب السجل التجاري الوطنية؛ إذا الشركة لديها مستثمرون من الشركات كمساهمين، فمن الضروري إيداع مواد الرابطة الشركات المعنية؛ مقتطفات صادرة عن مكتب السجل التجاري في البلد الذي تم فيه تسجيل المساهمين في الشركات؛ ويجب أن يحتوي الملف أيضا على رسالة الأهلية الائتمانية الصادرة عن مؤسسة مالية؛ نموذج الطلب الموحد ونسخ ووثائق هوية الممثلة الشركة.

5.5.2 الخطوة الثانية: سجّل شركتك رسميا مع غرفة التجارة

عملية التسجيل لكيان تجاري قانوني جديد هي الوظيفة الرئيسية لمكتب السجل التجاري الوطنية (NTRO)

المتعلق بتأسيس شركات جديدة يحدده اساسا قانون 31/1990، الذي يحدد الوثائق والإجراءات اللازمة ومتطلبات رأس المال.

وتوفر NTRO قائمة شاملة بالوثائق والإجراءات باللغتين الرومانية والانكليزية. يمكن لأي شركة خاصة محدودة جديدة التي تم مؤسساتها أشخاص لم يكن شريكا أو صاحب حصة في شركة أخرى داخل المنطقة الاقتصادية الأوروبية أن تستفيد من الإعفاء من جميع ضرائب وتعريفات الإعداء التي تتطلبها NTRO. إذا اختاروا التسجيل كالمشاريع البالغة الصغر SRL-D (شركة محدودة خاصة لأول مرة)، كما يمكنهم الاستفادة من الأمور الأخرى المبينة في القرار الحكومي الاستعجالي الصادر في 6/2011.

← قانون 31/1990

← GEO 6/2011

← ONRC

بدء القطاع الاقتصادي المحددة

يجب أن يندرج نشاط أي شركة ضمن قطاع اقتصادي مسجل ومنظم، كما هو مصنف بموجب قانون CAEN (تصنيف الأنشطة في الاقتصاد الوطني).

وقد تكون إجراءات الترخيص والتصاريح المحددة ضرورية لمجموعة متنوعة من الأنشطة الاقتصادية المتخصصة التي تتراوح بين تجهيز الأغذية واستخراج الموارد الطبيعية والاتصالات السلكية واللاسلكية والخدمات الطبية.

← CAEN

5.5.3 الخطوة الثالثة: التنظيم المالي والمحاسبة

المحاسبه

يتم تقنين الضرائب والمساهمات المستحقة على الشركات و الأشخاص في القانون الضريبي، قانون 227/2015، المحدثة والمعدلة.

ويُعرّف النظام المالي الروماني للشركات بأربع ضرائب أولية تنطبق إما مباشرة على الشركات أو أصحابها أو المستهلكين، فضلاً عن فرض ضرائبين يدفعهما الموظفون (وأصحاب المهن الحرة).



ضريبة الشركات

ضريبة الشركات (16%) تدفع من قبل جميع الشركات على الربح الخاضعة للضريبة.

ضريبة أرباح الأسهم

ضريبة أرباح الأسهم (5%) التي تغطي مدفوعات الأرباح التي تقوم بها الشركة للشركاء أو حاملي الأسهم.

ضريبة الدخل لمشروعات متناهية صغر (3-1%) يتم دفعها من قبل جميع المشاريع الصغيرة. (الشركات الخاصة المحدودة التي دخلها الإجمالي أقل من 1 مليون يورو سنويا والتي تسجل كمشروعات متناهية صغر.) على دخلها الإجمالي بدلا من ضريبة الشركات.

ضريبة القيمة المضافة (19% أو تخفيض لفئات معينة) تدفع من قبل جميع المستهلكين النهائي، مع خيار الشركات الجديدة أن تكون معفاة إذا كان دخلها الإجمالي أقل من 65.000 يورو.

بالإضافة إلى ذلك، سيدفع الموظفون أيضاً ضرائب على رواتبهم: ضريبة الدخل (10%) تدفع على الدخل الخاضع للضريبة (ويختلف عن الدخل الإجمالي في المقام الأول عن طريق حساب الدخل بعد دفع اشتراكات التأمين الاجتماعي والطبي الإلزامية). المساهمات في التأمين الاجتماعي (والطبي) (25%+10%+2.25% - صاحب العمل يدفع الأخير). تنطبق معايير وشروط معينة على جميع الأنظمة الضريبية مع المعلومات المحددة من وزارة المالية.

← [وزارة المالية الرومانية](#)

← [القانون 227/2015](#)

5.5.4 الخطوة الرابعة: اكتب خطة عمل

انظر [الفصل 4](#) و [6](#).

5.5.5 الخطوة الخامسة: فتح حساب عمل تجاري

إذا تريد الحصول على حساب تجاري مع أحد البنوك الرومانية يجب أن تذهب شخصيا.

كما يمكن إيداع رأس المال السهمي في حساب مفتوح وقت التأسيس بطريقة ائتمانية.



5.5.6 الخطوة السادسة: قوانين حماية البيئة والقواعد و طلب الحصول على تراخيص

وقد تحتاج الشركات، حسب قطاعها الاقتصادي، إلى الالتزام بقواعد ولوائح أكثر صرامة أو محددة فيما يتعلق بحماية البيئة، خاصة في مجالات النشاط الزراعي والطاقة والصناعية. وبذلك، قد يلزم عملية الإذن البيئي خاصة مع قائمة شاملة للأنشطة الاقتصادية التي تتطلب إذناً متاحة من الوكالة الوطنية لحماية البيئة من خلال الأمر الوزاري 1798/2007، محدث ومعدل. معظم قوانين حماية البيئة الرومانية مستمدة مباشرة من توجيهات الاتحاد الأوروبي ويتم إنفاذ الحميات البيئية من قبل الوكالة الوطنية لحماية البيئة التي أيضاً مكلف بنشر جميع التشريعات المتعلقة بالبيئة.

← [الوكالة الوطنية لحماية البيئة](#)

← [MO 1798/2007](#)

← [بوابة البيئة في الاتحاد الأوروبي](#)

5.5.7 الخطوة السابعة: خصوصية/ حماية البيانات الشخصية (وصنع موقع تجاري)

حماية البيانات الشخصية

يتم تحديد أنظمة حماية البيانات في رومانيا بموجب قانون 363/2018، التي وضعت واعتمدت من أجل الالتزام بالقوانين الاتحاد الأوروبي، بخاصة النظام الأوروبي العام لحماية البيانات.

يتم تنفيذ قواعد وأنظمة حماية البيانات من قبل السلطة الإشرافية الوطنية لتجهيز البيانات الشخصية، وهي أيضاً الهيئة المخولة للتحقيق في شكاوى النظام الأوروبي العام لحماية البيانات.

← [السلطة الإشرافية الوطنية لتجهيز البيانات الشخصية](#)

← [القانون 363/2018](#)

← [قواعد حماية البيانات الاتحاد الأوروبي](#)

← [النظام الأوروبي العام لحماية البيانات](#)

5.5.8 الخطوة الثامنة: التأمين

في رومانيا، يطلب القانون من جميع العاملين لحسابهم الخاص (الأشخاص المرخص لهم) والموظفين المشاركة في نظم التأمين الوطنية للتقاعد والصحة، وأن يكونوا مشمولين بها، وفي بعض الظروف، البطالة.

فيما بعد، في حين أن الالتزامات المتعلقة باشتراكات التأمين قد تتفاوت قليلاً تبعاً للخطط المؤقتة لبدء الأعمال التجارية، عموماً المسؤولية ماثلة للأشخاص المرخص لهم و الموظف. الفرق الأساسي بين العاملين لحسابهم الخاص والموظفين هو أن العاملين لحسابهم الخاص هم مسؤولون شخصياً عن التعامل مع المدفوعات، بينما الموظفون لديهم مساهماتهم الاحتفاظ في المصدر (من صاحب العمل)

5.5.9 الخطوة التاسعة: إدارة الموارد البشرية

بالإضافة إلى الأحكام المالية المتعلقة بالموظفين، تم حد القواعد العامة والأنظمة التي تحكم سوق العمل في قانون العمل، القانون 53/2003، يتم إعادة نشرها مع التحديثات والتعديلات

يحدد القانون حماية وحقوق الموظفين العادية /المعتادة بما يتماشى مع المعايير الأوروبية القارية، مثل الحق في النقابة، والحق في المفاوضة الجماعية، والحق في إجازة مدفوعة الأجر، وما إلى ذلك. ويبلغ أسبوع العمل العادي 40 ساعة، بحد



أقصى 8 ساعات في اليوم، في حين أن الحد الأدنى للإجازة المدفوعة الأجر (باستثناء العطلات الوطنية) يبلغ 20 يوم عمل في السنة. وكما هو الحال مع جميع المجالات الأخرى، تنطبق التوجيهات الأوروبية وتترجم إلى قانون وفقا لمعاهدة عمل الاتحاد الأوروبي.

←المفوضية الأوروبية لفرص العمل والشؤون الاجتماعية والإدماج

← القانون 53/2003

5.5.10 الخطوة العاشرة: براءات الاختراع و الماركات التجارية

المكتب الحكومي للاختراعات و العلامات التجارية [Oficiul de Stat pentru Inventii si Marci (OSIM)] هو السلطة الوطنية الرومانية المكلفة بتسجيل والترخيص للبراءات و الماركات التجارية و أصناف الملكية الفكرية الأخرى.

القوانين الأساسية التي تحكم الملكية الفكرية هي القانون 129/1992، القانون 350/2007، القانون 16/1995، القانون 84/1998 و القانون 64/1991. يتم إعادة نشرها مع التحديثات والتعديلات.

المكتب الحكومي للاختراعات و العلامات التجارية يوفر قائمة شاملة بالضرائب المنطبقة و التعريفات لتسجيل العلامات التجارية و الأنشطة المماثلة.

← المكتب الحكومي للاختراعات و العلامات التجارية

← القانون 129/1992

← القانون 64/1991

← القانون 350/2007

← القانون 16/1995

← القانون 84/1998

← تعريفات

5.6 خطوة بخطوة تركيا

الخطوة الأولى: اختر النموذج القانوني

الخطوة الثانية: سجل شركتك رسميا مع غرفة التجارة

الخطوة الثالثة : التنظيم المالي والمحاسبة

الخطوة الرابعة: اكتب خطة عمل

الخطوة الخامسة : فتح حساب عمل تجاري

الخطوة السادسة: قوانين وقواعد حماية البيئة و طلب الحصول على تراخيص (مثل. رخصة بناء، الخ)

الخطوة السابعة: خصوصية/ حماية البيانات الشخصية وصنع موقع تجاري



الخطوة الثامنة: التأمين

الخطوة التاسعة: إدارة الموارد البشرية

الخطوة العاشرة: براءات الاختراع و الماركات التجارية

مقدمة تركيا

يوجد بند في الشرط (ل) من المادة 5 من اللائحة التنفيذية بشأن فتح الأعمال ورخص العمل المنشورة في الجريدة الرسمية بتاريخ 10.08.2005 ورقم 25902 ، والتي تتضمن الحكم "الالتزام بأحكام التشريع الخاص بالأجانب بشأن فتح وتوظيف الشركات من قبل الأجانب". وفقًا للقانون رقم 6735 ، / يجب على الأجانب الذين سيفتحون مشروعًا تجاريًا الحصول على تصريح عمل من وزارة العمل والأسرة والخدمات الاجتماعية قبل بدء العمل.

إذا أراد الأجانب فتح مشروع تجاري والعمل تحت أسمائهم وحساباتهم الخاصة ، فيجب عليهم التقدم إلى (MolFSSوزارة العمل والشؤون الاجتماعية) للحصول على تصريح عمل بعد الانتهاء من إجراءات التأسيس لأماكن العمل المذكورة أمام السلطات المعنية (مثل نشر مكان العمل في السجل التجاري أو مكتب السجل التجاري والحصول على الرقم الضريبي). نتيجة للتقييم الذي ستجريه وزارة العمل والشؤون الاجتماعية ، يجب على الأجانب الذين تمت الموافقة على طلبهم والذين حصلوا على تصاريح عمل التقدم إلى البلديات ذات الصلة بهذه التصاريح وطلب رخصة تجارية ورخصة عمل.

تنظم إجراءات ومبادئ عمل السوريين الخاضعين للحماية المؤقتة في بلدنا "لائحة تصاريح العمل للأجانب الخاضعين للحماية المؤقتة" ، والتي نُشرت في الجريدة الرسمية بتاريخ 15.01.2015 ورقمها 29594 ،

وتصريح عمل للأجانب MolFSS ضمن هذا النطاق للعمل في تركيا.

الأجانب الذين يعملون بشكل مستقل لحسابهم الخاص ويجاسون في نطاق الحماية المؤقتة ، بعد الانتهاء من إجراءات التأسيس لمكان العمل بشرط أن يكون لديهم أرقام ضريبية ، عن طريق مسح المستندات التي تظهر نشاط مكان العمل مثل السجل التجاري. الجريدة الرسمية للشركات ، وثيقة التسجيل بالغرفة ذات الصلة للتجار الحقيقيين والتجار والحرفيين ، إلى نظام الأتمتة أثناء تقديم الطلب. يجب أن يحصل على تصريح عمل قبل أن يبدأ العمل. سيُطلب من الأجنبي الحصول على تصريح عمل أثناء منح رخصة عمل وعمل من قبل السلطات المختصة.

السوريون في تركيا تقريبا 4 ملايين

على الرغم من نجاحهم ، يعمل رواد الأعمال الشباب (السوريون) في جميع البلدان في بيئة اقتصادية وبيئة غير مألوفة ، وقاعدة عملاء محدودة ، وإمكانية غير متنسقة للحصول على الحوافز ودعم الأعمال. في تركيا ، يمكن أن تساعد الشراكات مع الشركات التركية في تخفيف بعض هذه التحديات. تجلب الشركات السورية كفاءات فريدة ، بما في ذلك الإلمام بالمستهلكين الناطقين بالعربية في تركيا والروابط الحالية مع الشركات في جميع أنحاء سوريا والشرق الأوسط الكبير وشمال إفريقيا يمكن أن تعني الاستفادة من هذه الكفاءات فرص نمو جديدة للشركات التركية. في الأساس ، بينما يمكن للشركات السورية أن توفر الوصول إلى أسواق جديدة في الخارج ، يمكن للشركات التركية مساعدة السوريين في اختراق السوق في الداخل.

توصي وزارة التركية للتعليم الوطني (MoNE) بما يلي لتنمية تفاعل أكبر وفي النهاية شراكات بين الشركات التركية والسورية لتحقيق المنفعة المتبادلة:



- تزويد الشركات السورية بالموارد اللازمة للتنقل في السوق التركية والبيئة التنظيمية.
 - الاستثمار في فرص التدريب وتنمية القدرات للشركات السورية والتركية ، وكذلك الوكالات العامة التي تخدم الشركات والمستثمرين الأجانب.
 - توفير فرص التواصل ومنصات للشركات السورية لعرض منتجاتها وخدماتها.
 - تقليل الشكوك في البوليصات والأعباء التنظيمية لتشجيع الاستثمار السوري طويل الأجل في تركيا وتسهيل إضفاء الطابع الرسمي.
 - زد التواصل والوصول العادل إلى الحوافز للشركات السورية ، خاصتنا لتحقيق إمكانات التصدير وتطوير العلامة التجارية.
 - جمع وتوفير الوصول إلى البيانات التفصيلية عن الأعمال التجارية السورية لمزيد من التحليل.
- يمكن للغرف التجارية والصناعية في جميع المحافظات:
- إعداد أدلة باللغة العربية لمساعدة رواد الأعمال السوريين على الإبحار في عملية إنشاء وتشغيل الأعمال التجارية في تركيا. تتمتع غرفة تجارة غازي عنتاب بخبرة في القيام بذلك
 - مكاتب مساعدة مخصصين الموظف توفير التدريب والدعم بشأن القوانين واللوائح التركية ، واللوائح المصرفية ، وحوافز الاستثمار والتصدير المتاحة لرواد الأعمال السوريين المهتمين بتأسيس عمل تجاري.
 - نظم اجتماعات شبكة الأعمال. جمع الأعمال السورية والتركية تحت غرفة محايدة.
 - تزويد الشركات السورية بمنصة ومكان لتعريف الشركات التركية بأنشطتها التجارية. قد يوفر عقد هذه الاجتماعات باللغة الإنجليزية لغة عمل مشتركة لبعض الشركاء المحتملين

5.6.1 الخطوة الأولى: اختر النموذج القانوني

- أنواع الشركات بموجب TCC والنماذج البديلة
- توجد نماذج خاصة بالشركات وغير تابعة للشركات تحت مظلة TCC (القانون التجاري التركي) ، والتي تنص على أنه يجوز تأسيس الشركات وفقاً للأنواع التالية:

أ. أشكال الشركات

شركة مساهمة (JSC)

شركة مسؤولية المحدودة (LLC)

شركة تعاونية

على الرغم من أن بعض الحدود المالية (أي الحد الأدنى لرأس المال) والأجهزة تختلف عن بعضها البعض ، فإن الإجراءات التي يجب اتباعها لتأسيس JSC أو LLC هي نفسها.

ب. أشكال غير الشركات



شركة كولكتيف

شركة كومانديت

على الرغم من أنه يمكن إنشاء الشركات وفقاً لهذه الأنواع الخمسة المختلفة ، فإن JSC و LLC هما النوعان الأكثر شيوعاً المختاران في كل من الاقتصاد العالمي وتركيا.

5.6.2 الخطوة الثانية: سَجَل شركتك رسمياً مع غرفة التجارة

أدخلت تركيا إصلاحات بهدف تسهيل ممارسة الأعمال التجارية من أجل تحسين بيئة الاستثمار ، والقضاء على الروتين في إنشاء الأعمال التجارية وتقليل التكاليف والإجراءات . تحقيقاً لهذه الغاية ، يتم الآن إنشاء شركة فقط في مكاتب السجل التجاري الموجودة في الغرف التجارية ومصممة لتكون "محطة واحدة". تكتمل العملية في نفس اليوم .إن عملية إنشاء شركة مساهمة أو شركة مسؤولية المحدودة بسيطة ومباشرة إلى حد ما ، لا سيما بمجرد اكتمال إجراءات التوثيق والشهادة أو التصديق فيما يتعلق بالوثائق التي سيتم تقديمها مع الطلب. لبدء عملية تأسيس شركة في تركيا ، يجب إدخال معلومات معينة في MERSIS. تتطلب هذه الخطوة ، من بين أمور أخرى ، الحصول على رقم تعريف ضريبي للأفراد و / أو الكيانات القانونية غير الأتراك الذين سيكونون مساهمين و / أو مديرين للشركة . بمجرد الحصول على أرقام التعريف الضريبي من مصلحة الضرائب ذات الصلة وتقديمها إلى MERSIS ، سيتم إنشاء رقم MERSIS لهؤلاء الرعايا الأجانب.

عند تقديم عقد التأسيس من خلال MERSIS ، يجب أن يتم التصديق على مثل هذا النظام الأساسي من قبل كاتب عدل عام أو السجل التجاري ذي الصلة في تركيا. عند التصديق على عقد التأسيس ، وعقد التأسيس المعتمد وجميع مستندات التأسيس الأخرى الداعمة (مثل، إقرارات التوقيعات من قبل أعضاء مجلس الإدارة والموقعين الآخرين ، وخطاب حظر من أحد البنوك في تركيا يشهد على أن 25 على الأقل النسبة المئوية لرأس مال الكيان الذي تم إيداعه وحجبه في حساب مصرفي ، وما إلى ذلك) ، بناءً على طلب السجل التجاري ذي الصلة ، يجب تقديمه فعلياً للتسجيل. بمجرد أن يصادق السجل التجاري المعني على جميع الوثائق على أنها كاملة ومناسبة ، يتم تقديم شهادة تسجيل تثبت تأسيس الشركة الجديدة. سيوفر السجل التجاري أيضاً الدفاتر القانونية والمالية الإلزامية للشركة المؤسسة حديثاً جنباً إلى جنب مع شهادة التسجيل.

[مزيد من القراءة:](#)

5.6.3 الخطوة الثالثة: التنظيم المالي والمحاسبة

نظام الضرائب التركي

يتكون نظام الضرائب التركية المباشرة من ضريبتين رئيسيتين ؛ ضريبة الدخل وضريبة الشركات . يخضع الفرد لضريبة الدخل على دخله وأرباحه ، على عكس الشركة التي تخضع لضريبة الشركات على دخلها وأرباحها. قواعد الضرائب على الدخل والأرباح الفردية منصوص عليها في قانون ضريبة الدخل لعام 1960 (ITL). وبالمثل ، فإن القواعد المتعلقة بفرض الضرائب على الشركات واردة في قانون ضريبة الشركات لعام 1949 (CTL). على الرغم من حقيقة أن كل منها يحكمه تشريع مختلف ، إلا أن العديد من قواعد وأحكام قانون ضريبة الدخل تنطبق أيضاً على الشركات ، خاصة فيما يتعلق بعناصر الدخل وتحديد صافي الدخل.

ضريبة الدخل:

الدخل الخاضع للضريبة:

يتم فرض ضريبة الدخل على دخل الأفراد. مصطلح الأفراد يعني الأشخاص الطبيعيين. عند تطبيق ضريبة الدخل ، لا تعتبر الشركات كيانات منفصلة ويتم فرض ضريبة على كل شريك بشكل فردي على حصته من الأرباح. قد يتكون دخل الفرد من عنصر واحد أو أكثر من عناصر الدخل المدرجة أدناه:



- أرباح الأعمال ،

- أرباح زراعية ،

- الرواتب والأجور ،

- الدخل من الخدمات الشخصية المستقلة

- الدخل من الممتلكات والحقوق غير المنقولة (دخل الإيجار)

- الدخل من الممتلكات المنقولة (الدخل من الاستثمار الرأسمالي)

- الدخل والأرباح الأخرى دون النظر إلى مصدر الدخل

المسؤولية الضريبية:

بشكل عام ، يتم استخدام معيار الإقامة في تحديد المسؤولية الضريبية للأفراد. يتطلب هذا المعيار أن يكون الفرد الذي لديه مكان إقامته في تركيا مسؤولاً عن دفع ضريبة على دخله العالمي (مسؤولية غير محدودة). أي شخص يبقى في تركيا لأكثر من ستة أشهر في السنة التقويمية يعتبر مقيماً في تركيا. ومع ذلك ، فإن الأجانب الذين يقيمون في تركيا لمدة ستة أشهر أو أكثر لوظيفة معينة أو عمل تجاري أو أغراض معينة محددة في سجل المعاملات الدولي لا يُعاملون كمقيمين ، وبالتالي ، لا تنطبق عليهم المسؤولية الضريبية غير المحدودة.

بالإضافة إلى معيار الإقامة ، ضمن نطاق محدود ، ينطبق معيار الجنسية أيضاً بغض النظر عن حالة إقامتهم ، يعتبر المواطنون الأتراك الذين يعيشون في الخارج ويعملون لحساب الحكومة أو مؤسسة حكومية أو شركة يقع مقرها الرئيسي في تركيا ، دافعي ضرائب غير محدود. وفقاً لذلك ، يخضعون لضريبة الدخل على دخلهم في جميع أنحاء العالم.

غير المقيمين مسؤولون فقط عن دفع ضريبة على دخلهم المستمد من مصادر في تركيا (مسؤولية محدودة). لأغراض ضريبية ، من المهم بشكل خاص تحديد الظروف التي يعتبر فيها الدخل مستمداً في تركيا. تتناول أحكام المادة 7 من قانون ضريبة الدخل هذه المسألة. في الظروف التالية ، يُفترض أن الدخل يأتي من تركيا.

الربح التجاري: يجب أن يكون لدى الشخص منشأة دائمة أو ممثل دائم في تركيا ويجب أن ينتج الدخل من الأعمال التي تتم في هذه المنشأة الدائمة أو من خلال هؤلاء الممثلين.

الدخل الزراعي: يجب أن تتم الأنشطة الزراعية المدرة للدخل في تركيا.

الأجور والرواتب:

- يجب تقديم الخدمات أو حصرها في تركيا.

- الرسوم والتخصيصات والأرباح وما في حكمها المدفوعة لرؤساء ومديري ومراجعي الحسابات والمصفون المؤسسة الكائنة في تركيا يجب محاسبتها في تركيا.

الدخل من الخدمات الشخصية المستقلة: يجب أداء الخدمات الشخصية المستقلة أو احتسابها في تركيا.

الدخل من الممتلكات غير المنقولة:

- يجب أن يكون غير المنقولة في تركيا؛

- يجب استخدام الحقوق التي تعتبر غير منقولة أو حصرها في تركيا.

الدخل من استثمار رأس المال المنقول: يجب أن يكون استثمار رأس المال في تركيا.



الدخل والأرباح الأخرى: يجب تنفيذ الأنشطة أو المعاملات المدرة للدخل الآخر ، المحددة في قانون ضريبة الدخل، في تركيا . المصطلح يجب أن يتم الدفع في تركيا، أو إذا تم الدفع في الخارج، يجب أن يتم تسجيله في الكتب في تركيا.

تحديد صافي الدخل:

ربح الأعمال:

يتم تعريف ربح الأعمال على أنه ربح ناتج عن أنشطة تجارية أو صناعية. على الرغم من أن هذا التعريف شامل للغاية ويتضمن جميع أنواع الأنشطة التجارية والصناعية ، ITL يستثنى بعض الأنشطة من محتويات أرباح الأعمال. بشكل عام ، لا تعتبر الأنشطة التي يقوم بها التجار والحرفيين الذين ليس لديهم منشآت دائمة أنشطة تجارية وصناعية ويتم إعفاؤها من ضريبة الدخل.

علاوة على ذلك ، من أجل فرض ضريبة على الدخل الناتج عن الأنشطة التجارية والصناعية ، يجب أن يكون هناك استمرارية في أداء هذه الأنشطة . بعبارة أخرى ، لا يتم التعامل مع الأنشطة العرضية من هذا القبيل على أنها أنشطة تجارية أو صناعية ، وبالتالي ، فإن قانون ضريبة الدخل يتعامل مع هذه الأنشطة باعتبارها الدخل والأرباح الأخرى.

لا يسرد سجل المعاملات الدول (ITL) كل نشاط تجاري وصناعي ويشير فقط إلى القانون التجاري التركي لنطاق هذه الشروط. ومع ذلك ، تم إدراج العديد من الأنشطة للتوضيح في المادة 37. وهذه الأنشطة هي كما يلي:

- تشغيل المناجم والمحاجر الحجرية والزمنية واستخراج الرمال والحصى من أفران الطوب والبلاط.

- وساطة الأسهم؛

- تشغيل المدارس الخاصة والمستشفيات والأماكن المماثلة؛

- العمليات المنتظمة لبيع وشراء وبناء العقارات ؛

- شراء وبيع الأوراق المالية نيابة عن شخص ما وعلى أساس مستمر؛

- البيع الكلي أو الجزئي للأراضي التي تم الحصول عليها عن طريق الشراء أو المقايضة وتم تقسيمها خلال خمس سنوات من تاريخ شرائها وبيعها خلال هذه الفترة أو في السنوات اللاحقة ؛

- المكاسب من التعويضات السنوية.

في الأساس ، الدخل الخاضع للضريبة لمؤسسة تجارية هو الفرق بين صافي أصولها في بداية ونهاية السنة التقويمية.

يتم استخدام طريقتين لحساب أرباح الأعمال: أساس المبلغ المقطوع والأساس الفعلي بالطريقة السابقة ، يحدد قانون ضريبة الدخل أرباح الأعمال المقدرة لدافعي الضرائب المؤهلين لمثل هذه المعاملة وفقاً للأحكام ذات الصلة من القانون. الافتراض الرئيسي هو أن دافعي الضرائب المحددين بموجب القانون يجدون صعوبة في الاحتفاظ بالدفاتر المحاسبية وتحديد الدخل بعد ذلك على الأساس الفعلي. لذلك ، يتم تقييم ضرائب الدخل الخاصة بهم على أرباحهم المقدرة التي يحددها القانون.

في الطريقة الأخيرة ، يتم تحديد أرباح الأعمال على الأساس الفعلي: يُطلب من دافعي الضرائب الاحتفاظ بدفاتر محاسبية لتسجيل إيراداتهم ومصروفاتهم الفعلية التي تحدث خلال السنة التقويمية. بشكل عام ، يتم خصم المصاريف المتعلقة بالأعمال المدفوعة أو المستحقة المتعلقة بالأعمال من الإيرادات:

المصروفات المراد حسمها:

من أجل تحديد المبلغ الصافي لأرباح الأعمال على الأساس الفعلي ، يمكن خصم النفقات التالية من الإيرادات:

- المصاريف العامة المخصصة لكسب أرباح الأعمال والمحافظة عليها ؛

- مصاريف الطعام والسكن المقدمة للموظفين في مكان العمل أو في ملحقاته ؛



- نفقات العلاج الطبي والأدوية ؛
- أقساط التأمين والمعاشات ؛
- نفقات الملابس المدفوعة للموظفين ؛
- الخسائر والأضرار والتعويضات المدفوعة بناءً على اتفاقيات مكتوبة أو مراسيم قضائية أو بموجب أمر قانوني ؛
- نفقات السفر والإقامة ذات الصلة بالعمل ؛
- نفقات السيارات التي هي جزء من المشروع والمستخدم في الأعمال التجارية ؛
- الضرائب العينية مثل ضرائب البناء والاستهلاك والطابع والرسوم البلدية والرسوم والمصاريف المتعلقة بالعمل ؛
- الاستهلاكات الموضوعية جانباً وفقاً لأحكام قانون الإجراءات الضريبية.
- المدفوعات إلى الاتحادات ؛
- المدفوعات التي لا يتم قبولها كمصروفات:
- هذه المدفوعات المذكورة أدناه لا تعتبر نفقات قابلة للخصم ؛
- الأموال المسحوبة من المشروع من قبل المالك أو زوجته أو أولاده ، أو الأصول العينية الأخرى التي أخذوها ؛
- رواتب شهرية وأجور ومكافآت وعمولات وتعويضات تدفع لصاحب المشروع أو لزوجته أو لأبنائه القصر ؛
- الفائدة على رأس المال المستثمر من قبل مالك المشروع ؛
- الفائدة على أساس الحساب الجاري لمالك المشروع وزوجته وأولاده القصر بما في ذلك الفوائد على جميع أشكال المستحقات ؛
- جميع الغرامات والجزاءات الضريبية وكذلك التعويضات الناشئة عن الأعمال غير المشروعة. لا تعتبر التعويضات المنكبة كبنود جزائية في العقود تعويضات ذات طبيعة عقابية ؛
- 0% من نفقات الإعلان لجميع أنواع المشروبات الكحولية والكحولية والتبغ ومنتجات التبغ (تم تخفيض المعدل الحالي إلى 0% بموجب مرسوم حكومي).

5.6.4. الخطوة 4: اكتب خطة عمل

[انظر الفصل 4. & 6](#)

5.6.5. الخطوة 5: فتح حساب تجاري

يجب على الشركة الحصول على أرقام الهوية الضريبية المحتملة للمساهمين غير الأتراك وأعضاء مجلس إدارة الشركة غير الأتراك من مكتب الضرائب ذي الصلة. رقم التعريف الضريبي المحتمل هذا ضروري لفتح حساب مصرفي من أجل إيداع رأس مال الشركة المراد تأسيسها.

المستندات المطلوبة من قبل مكتب الضرائب هي كما يلي:



عريضة طلب التسجيل

النظام الأساسي (أصل واحد)

نسخة من عقد الإيجار يوضح العنوان المسجل للشركة

إذا كان سيتم اتباع العملية من خلال وكيل ، فيجب إصدار توكيل يوضح على وجه التحديد سلطة التصرف نيابة عن الشركة أمام مصلحة الضرائب من أجل الحصول على رقم التعريف الضريبي أو رقم التعريف الضريبي المحتمل.

حسابات بنكية

في السنوات الأخيرة ، خففت الجمهورية التركية من إجراءات فتح حساب مصرفي في تركيا للأجانب مع بعض الأنظمة من أجل زيادة الاستثمار وجعله أكثر ملاءمة للأجانب. ستمكّن هذه اللوائح الأجنبية الذي قدم إلى تركيا للعمل على إرسال الأموال بسهولة إلى عائلته في الخارج ، وستمكن من تسهيل الحياة اليومية للأجنبي من خلال القدرة على الاستفادة من العمليات المصرفية وستمكن من ذلك سيتم تحقيق الأنشطة الاستثمارية والمالية للشركات للأجانب بشكل أسرع والعديد من المزايا الأخرى. ومع ذلك ، تختلف إجراءات فتح حساب مصرفي للأجانب من بنك لآخر. بينما لا يستغرق الأمر وقتاً طويلاً في بعض البنوك ، فقد يكون العكس في بنك آخر. بعض البنوك التركية الكبرى هي İŞ Bankası (Yapı و Kredi Bankası و TEB و QNB Finansbank و Halkbank و Vakıfbank و ING Bank و Akbank و Ziraat Bankası و Garanti Bankası).

كيف هو الإجراء؟

هناك نوعان من فتح حساب مصرفي للمواطنين الأجانب في تركيا ؛ الأول هو إجراء فتح حساب مصرفي للأشخاص والثاني للحسابات باسم الشركة.

الإجراءات والمبادئ القانونية لكي يتمكن المواطن الأجنبي من فتح حساب مصرفي في تركيا مذكورة أدناه:

أولاً ، يتعين على الشخص الذي يريد فتح حساب مصرفي تحديد عنوان المراسلة.

يجب على المواطنين الأجانب امتلاك رقم ضريبي حتى يتمكنوا من فتح حساب مصرفي في تركيا. يمكن للمواطن الأجنبي الحصول على رقم ضريبي محتمل من خلال زيارة مكتب ضرائب الدولة بصحبته في غضون وقت يعتمد على كثافة المكتب.

من خلال الرقم الضريبي المستلم من مكتب الضرائب ، سيتمكن الأجنبي من فتح حساب مصرفي وتنفيذ العمليات المصرفية. قد تطلب بعض البنوك رقم هاتف محمول لعملائها. لذلك يحتاج المواطن الأجنبي إلى شراء رقم هاتف من شركة مشغل تركية.

الإجراءات والمبادئ القانونية لكي تتمكن شركة أجنبية من فتح حساب مصرفي شركة في تركيا مدرجة أدناه:

على عكس الحسابات المصرفية الشخصية ، لا يمكن فتح حسابات الشركات إلا من قبل المدير الذي يمتلك سلطة توقيع.

يجب الحصول على رقم ضريبي من مكتب الضرائب للشركة. لا يلزم أن تكون الشركة المراد فتح حساب مصرفي لها في تركيا أو أن يكون لها أنشطة مالية في تركيا. يكفي أن يكون لديك عنوان مراسلة.

من أجل فتح حساب ، يتقدم مدير الشركة المختص إلى البنك مع الرقم الضريبي وجميع مستندات الشركة المترجمة والمعتمدة من كاتب العدل أو القنصلية. وثائق الشركة هذه هي اتفاقية الشركة الرئيسية وسجلات الغرفة التجارية والسجل التجاري ووثائق التأسيس والنشاط والتراخيص إن وجدت.

İşbank: فتح حساب مصرفي في بنك İşbank سريع وسهل. من الضروري جمع المستندات أدناه والتقدم إلى أقرب فرع İşbank.



جواز سفر ساري المفعول لا يزيد عمره عن 10 سنوات أو تصريح إقامة ساري المفعول (إذا لم يكن كلاهما متاحًا ، وسيتم قبول وثيقة رسمية معتمدة من وزارة المالية التركية للتحقق من وثيقة الهوية الوطنية)

رقم تعريف أجنبي أو رقم التعريف الضريبي

إثبات (نسخة من فاتورة الكهرباء أو الماء أو الغاز الطبيعي أو الهاتف معنونة باسمك وعن الأشهر الثلاثة الماضية) لعنوان إقامتك الساري في تركيا أو العنوان المطبوع على جواز سفرك

Garantibank: قم بزيارة الفرع للحصول على كلمة مرور الخدمات المصرفية عبر الهاتف المتحرك / عبر الإنترنت لتتمكن من فتح حساب.

Akbank: قم بزيارة الفرع من أجل فتح حساب مصرفي أو الحصول على كلمة مرور للخدمات المصرفية عبر الإنترنت أو الاتصال بخدمة Akbank المصرفية للمغربيين.

Ziraat Bankası: من أجل فتح حساب جاري بالعملة الأجنبية أو حساب جاري بالليرة التركية ، يمكنك التقدم بطلب إلى فروعنا أو فرعا على الإنترنت.

5.6.6 الخطوة السادسة: قوانين وقواعد حماية البيئة و طلب الحصول على تراخيص

ينظم قانون البيئة وتشريعاته الثانوية حماية البيئة ويعاقب على أي عمل يخالف القواعد الواردة في التشريع ويمكن أن يتسبب في تلوث البيئة. تعمل وزارة البيئة والتحضر كسلطة تنظيمية من خلال مديرياتها الإقليمية. اعتمادًا على طبيعة ونوع النشاط ، قد يضطر المستثمرون إلى الحصول على تقارير تقييم الأثر البيئي والتراخيص البيئية. قد يؤدي عدم الامتثال للتشريعات البيئية التركية إلى فرض أحكام إدارية ومسؤولية مدنية وجنائية

التصاريح والتقييمات البيئية

وفقًا لقانون البيئة ، تخضع التصاريح والتقييمات البيئية للتصاريح والترخيص البيئيين ولائحة تقييم الأثر البيئي. تقدم هذه اللوائح نظامًا واسعًا من التراخيص والتصاريح المطلوب الحصول عليها وفقًا للتشريعات البيئية 7.1.2 تقييم الأثر البيئي اعتمادًا على بيان المخاطر الذي يمتلكه نشاط الكيان تجاه البيئة ، قد يُطلب من هذا الكيان الحصول على تقرير تقييم الأثر البيئي. بالنسبة للاستثمار الصناعي على نطاق واسع ، يكون من الإلزامي دائمًا الحصول على تقرير يحلل ما إذا كان الاستثمار سيكون له آثار سلبية كبيرة على البيئة. التقرير نفسه لا يكفي للحصول على موافقة وزارة البيئة والتحضر لتنفيذ المشروع. يتطلب التشريع المعمول به أيضًا اجتماعات استشارية عامة ومراجعة من قبل لجنة مستقلة خاصة قبل أن تصدر وزارة البيئة والتحضر قرار "تقييم الأثر البيئي الإيجابي" أو "تقييم الأثر البيئي السلبي".

في الحالة الأولى ، يمكن للمستثمر المضي قدمًا في الاستثمار ، مع مراعاة الحصول على الموافقات الضرورية الأخرى (إن وجدت) ، في حين أن الأخير يقيد أي نشاط مستقبلي فيما يتعلق بالاستثمار. علاوة على ذلك ، بالنسبة للأنشطة الخاضعة لتقييم الأثر البيئي دون الحصول على قرار إيجابي في تقييم التأثير البيئي ، لا يمكن إجراء أي إجراء عام آخر مثل المناقشات والحوافز والموافقات على الخطة. يتصرف تقييم التأثير البيئي كشرط أساسي لإجراءات أخرى كاملة.

التصاريح البيئية

يلتزم المستثمرون بالحصول على "تصريح بيئي" أو "تصريح ورخصة بيئية" اعتمادًا على تأثير أنشطتهم على البيئة. تصدر وزارة البيئة والتحضر "تصريحًا بيئيًا" فيما يتعلق بانبعاثات الهواء أو الضوضاء البيئية أو تصريف أعماق البحار أو تصريف النفايات الخطرة من المنشأة. يتعين على المستثمرين الحصول على "تصريح وترخيص بيئي" فيما يتعلق بالكفاية الفنية للمنشأة ذات الصلة. كل تصريح ورخصة صادرة بموجب قانون البيئة صالحة لمدة 5 سنوات من تاريخ الإصدار وقابلة للتجديد لمدة 5 سنوات إضافية بعد ذلك. كقاعدة عامة ، يتعين على الكيانات النشطة في قطاعات وصناعات الطاقة والتعدين والبناء والبناء والمعادن والكيماويات وطلاء الأسطح ومنتجات الغابات والأغذية والزراعة وتربية الماشية وإدارة النفايات الحصول على "تصريح بيئي" أو "تصريح ورخصة بيئية" ، حسب طاقتها



الإنتاجية ومتطلبات تصريفها. حتى إذا لم يكن الكيان خاضعاً للترخيص بموجب التشريع البيئي، فلا يزال يتعين عليه الامتثال لنفسه أثناء الانخراط في الأنشطة.

الالتزامات البيئية الأخرى

على الرغم من أن معظم الالتزامات البيئية مشمولة بقانون (i) البيئي، (ii) لائحة التراخيص والتراخيص البيئية و (iii) لائحة تقييم الأثر البيئي، فإن الالتزامات البيئية الأخرى (على وجه الخصوص الخاصة بقطاع معين) مدرجة في اللوائح الأخرى. يجب على الكيانات أيضاً الامتثال للالتزامات البيئية الأخرى فيما يتعلق بمجال الأنشطة، المحددة في لائحة مراقبة تلوث الهواء الصناعي، لائحة تقييم وإدارة الضوضاء البيئية، لائحة حماية الأراضي الرطبة، لائحة إدارة النفايات، لائحة التحكم في نفايات الزيت، التعبئة والتغليف لائحة مراقبة النفايات، لائحة التخفيف من الأثار والوقاية من الحوادث الصناعية الخطيرة، لائحة السلامة من الإشعاع.

العقوبات

يقدم قانون البيئة نظاماً صارماً للمسؤولية عن عدم الامتثال للقانون وتلويث البيئة. الملوثون مسؤولون عن الخسارة التي حدثت بسبب أفعالهم، بغض النظر عن درجة الخطأ. في حالة حدوث انتهاك، قد تُمنح الشركة المتهمه وقتاً معقولاً (لا يتجاوز سنة واحدة) لإصلاح الخرق الذي قد يواجه عقوبات. على الرغم من وجود معظم العقوبات في شكل إداري، فإن انتهاك قانون البيئة وتشريعاته الثانوية قد يؤدي أيضاً إلى مسؤولية جنائية على الملوث. بالنسبة لعام 2019، قد تصل الإدخالات الإدارية بسبب عدم الامتثال لقانون البيئة وتشريعاته الثانوية إلى 6,017,320 ليرة تركية اعتماداً على شدة الانتهاك. في كل عام، يتم زيادة الدخل الإداري المطبق وفقاً لمعدل يعلن عنه الرئيس.

5.6.7. الخطوة السابعة: خصوصية/ حماية البيانات الشخصية وصنع موقع تجاري

دخلت النظام الأوروبي العام لحماية البيانات ("GDPR") حيز التنفيذ في مايو - كما تعلم كل شركة في أوروبا. تركيا لديها تشريعات مماثلة، على الرغم من وجود بعض الاختلافات. تحتاج الشركات التي تمارس نشاطاً تجارياً في تركيا إلى معرفة كيفية عمل هذه القوانين عملياً.

تم سن قانون حماية البيانات التركي ("DPL") في عام 2016، مصحوباً بلوائح وبيانات أخرى، في حين تم نشر مسودات التشريعات الثانوية من قبل السلطة الإشرافية التركية، مجلس حماية البيانات الشخصية ("DPB"). بموجب هذه التغييرات، يتعين على مراقبي البيانات للامتثال للالتزامات متعددة عند التعامل مع البيانات الشخصية، بينما يؤثر التشريع أيضاً على كل موظف، مما يجعل من المهم للشركات العاملة في تركيا فهم عواقب فشل الامتثال.

عند فحص الاختلافات بين DPL و GDPR، فإن النقطة الأساسية هي كيفية تأثيرها على الشركات العاملة في تركيا. نشأ DPL من توجيه الاتحاد الأوروبي 95/46 / EC، ويتميز بالعديد من الإضافات والمراجعات. على الرغم من احتوائه على جميع مبادئ ممارسة المعلومات العادلة تقريباً، لا يسمح DPL بتفسير "الغرض المتوافق" بينما أي معالجة أخرى محظورة تماماً. إذا تم تجميع البيانات لغرض منح الشخص الموافقة، فيمكن للمراقب استخدامها لغرض آخر، شريطة إعطاء موافقة محددة إضافية، أو إذا كانت هناك حاجة إلى مزيد من المعالجة لما يعتبر مصالح مشروعة.

إن أسس المعالجة بموجب DPL مماثلة لتلك التي تنطبق على GDPR، باستثناء أن الموافقة الصريحة مطلوبة عند معالجة البيانات الشخصية الحساسة وغير الحساسة - وهي ممارسة تستغرق وقتاً أطول. في البداية، وينبغي أن يعطي التزام مرهق DPL مستوى أعلى من حماية البيانات من GDPR ومع ذلك، يجب تعيين تعريف DPL للموافقة الصريحة مقابل الموافقة العادية لـ GDPR. كلاهما يتطلب "الموافقة الحرة والمحددة والمستنيرة" ولكن GDPR تنص أيضاً على أنه يجب أن يكون هناك "إشارة لا لبس فيها لرغبات الشخص المعني في البيانات التي يعني من خلالها، من خلال بيان أو بعمل إيجابي واضح، الموافقة على معالجة البيانات الشخصية المتعلقة به".

بموجب قانون DPL، يعد نقل البيانات الشخصية عبر الحدود إلى دولة تالفة أمراً مزعجاً بالمثل: يجب أن تتمتع دولة المقصد بالحماية الكافية، وفقاً للمعايير التي يقرها DPB. وبدلاً من ذلك، يجب أن تلتزم الأطراف بتوفير الحماية الكافية التي تلبى موافقة DPB. لكن DPL يشمل أيضاً ما يلي: "في الحالات التي تتعرض فيها مصالح تركيا أو موضوع البيانات لضرر خطير، لا يتم نقل البيانات الشخصية إلى الخارج إلا بموافقة مجلس الإدارة من خلال الحصول على رأي المؤسسات



والمنظمات العامة ذات الصلة. " يُلزم هذا مراقبي البيانات بتقييم ما إذا كان النقل قد يتسبب في ضرر جسيم ، وإذا حدث ذلك ، فعليهم الحصول على موافقة DPB. ومع ذلك ، من غير الواضح كيف يتم تحديد هذه المصالح. يتطلب GDPR من المتحكمين الاحتفاظ بسجلات داخلية ، على الرغم من عدم وجود متطلبات عامة للتسجيل لدى سلطات حماية البيانات ، بينما يوفر DPL حلاً مختلطاً ، يجمع بين متطلبات التسجيل وحفظ السجلات: آلية تسجيل تفوض مراقبي البيانات للتسجيل مع مراقبي البيانات. التسجيل. يتطلب مشروع لائحة DPB منهم تسليم مخزون معالجة البيانات الشخصية وسياسة الاحتفاظ بالبيانات الشخصية وتدميرها إلى DPB قبل إكمال تسجيلهم. بالنسبة لأي عمل يخضع لقانون سياسات التنمية (DPL) واللائحة العامة لحماية البيانات (GDPR) ، فإن أفضل طريقة لتجنب الازدواجية في جهود الامتثال هي صياغة نموذج امتثال مرن يلبي مطالب السلطات التنظيمية في ولايات قضائية متعددة. [مزيد من المعلومات](#)

5.6.8 الخطوة الثامنة: التأمين

نظام الضمان الاجتماعي في تركيا هو في الغالب مشابهة لنموذج بسمارك، واحدة من أربعة أنظمة التأمين الأساسية التي هي نموذج القاري (بسمارك)، نموذج الليبرالية (بيفيريدج)، نموذج شمال أوروبا ونموذج البحر الأبيض المتوسط. ويشير نموذج بسمارك إلى نظام يتم فيه تحصيل الأقساط المدفوعة على أجور الموظفين وفقاً لحالة التأمين الخاصة بهم في مجمع مشترك، ولا تقدم الاستحقاقات على أساس الأقساط المدفوعة إلا عندما يكون معاش الشيخوخة مستحقاً. ويختلف مقدار الاستحقاقات التي تمنح لأصحاب التأمين في حالات التقاعد والحوادث والمرض حسب الدخل الذي كانوا لديهم في السابق. والجهات الفاعلة الرئيسية في هذا النظام هي العاملون وأرباب العمل والممثلون في القطاع العام. هذا النظام لديه تدابير تنظيمية في سوق العمل أكثر من النظام الليبرالي، مما يعوق مرونة سوق العمل. ومن المؤكد أن القواعد الصارمة وآليات التفاوض الجماعي قد أصبحت في الزهية.

يحتوي نظام الضمان الاجتماعي التركي على بعض عناصر نموذج البحر الأبيض المتوسط وكذلك نموذج بسمارك. نموذج البحر الأبيض المتوسط مستمد من النموذج القاري ويحمل الشبه مع هذا النموذج بمعنى أن أقساط التأمين الاجتماعي المدفوعة توفر أساساً لاستحقاقات الضمان الاجتماعي في المستقبل. جانب آخر من نموذج البحر الأبيض المتوسط مشابه للنموذج التركي هو اتساع الاقتصاد غير الرسمي. ولهذا السبب، لا يشمل النظام الكثير من الناس؛ ومع ذلك يتم محاولة المخاطر الاجتماعية إلى أن يتم القضاء عليها من خلال الروابط الأسرية. وقد أبرز هذا النموذج مفهومي الأسرة التقليدية والمجتمع الزراعي؛ وهكذا يتم دعم الناس من قبل أسرهم دون النظر في ما إذا كانت الدولة توفر الفوائد أم لا في حالة فقدان الإيرادات أو المخاطر الاجتماعية.

ومن خلال هذا الإصلاح، تم إجراء عدد من التغييرات الهيكلية على نظام الضمان الاجتماعي التركي. وقد تحقق انتقال من النظام الذي يخول مختلف الفئات المهنية إلى النظام الذي يكفل وحدة المعايير والقواعد فيما يتعلق بالتأمين على التقاعد. ولم تؤد هذه التغييرات الهيكلية، التي تهدف إلى ضمان استدامة النظام، إلى الانحراف عن نموذج البحر الأبيض المتوسط - النموذج القاري.

إصلاح الضمان الاجتماعي

منذ التسعينات، واجهت نظام الضمان الاجتماعي التركي عدداً من المشاكل المالية لأسباب مختلفة مثل تنفيذ التقاعد المبكر، وارتفاع معدلات العمالة غير المسجلة، واستبدال الدخل، وانخفاض معدلات تحصيل الأقساط وكسبها رهنأً بالمساهمة. لا يشمل هذا النظام جميع السكان وليس لديه ضمانات كافية ضد الفقر. إن توفير الخدمات من قبل مؤسسات الضمان الاجتماعي المختلفة بطريقة غير منهجية يعيق وحدة المعايير المتعلقة بحقوق والتزامات الموظفين. أصبح من الضروري إجراء



إصلاحات في نظام الضمان الاجتماعي نتيجة كل هذه المشاكل وميل الشيخوخة للسكان وهو أحد العوامل الرئيسية التي تؤثر على الاستدامة المالية للنظام.

لغرض إعادة هيكلة نظام الضمان الاجتماعي ، تم إجراء إصلاح في عام 2008 عندما دخل القانون رقم 5510 حيز التنفيذ للبحث عن حلول للمشاكل البارزة مثل وجود عجز متزايد في النظام والتطبيقات المختلفة التي قامت بها المؤسسات في توفير خدمات الصحة والتأمين.

يتمثل الهدف الأساسي لإصلاح الضمان الاجتماعي في إنشاء نظام ضمان اجتماعي عادل ، ويسهل الوصول إليه ومستدام مالياً ، ويوفر حماية أكثر فعالية من الفقر.

ينألف إصلاح الضمان الاجتماعي من أربعة عناصر تكميلية:

التأمين الصحي الشامل الذي يوفر خدمات رعاية صحية عادلة وواقية وذات جودة لجميع السكان،

نظام المعونة الذي يمكّن الجميع من الحصول على الخدمات مع الجمع بين المدفوعات غير المساهمة والمزايا الاجتماعية،

نظام تقاعد واحد يشمل فروع التأمين قصيرة وطويلة الأجل إلى جانب التأمين الصحي،

هيكل مؤسسي جديد يسهل الحياة اليومية لمواطنينا من خلال خدمات حديثة وفعالة.

ويشمل إصلاح الضمان الاجتماعي بصفة خاصة اللوائح المتعلقة بتعزيز نظام التقاعد والنفقات. ومن وجهة النظر هذه، تم توخي مجموعة من التغييرات في معدل استبدال المعاشات التقاعدية، والمعامل المحدّث، وعدد أيام الأقساط المدفوعة، وبارامترات العمر، وفترة انتقالية. وبما أن القواعد السابقة لا تزال تتبع حتى إتمام الفترة الانتقالية، فإن تأثير هذه التغييرات المحورية على عجز الضمان الاجتماعي لا يمكن أن يُرى على المدى القصير تماماً حتى عام 2040.

وتهدف الإصلاحات التي أنظمت حتى الآن إلى زيادة الخدمات المقدمة إلى أصحاب التأمين، فضلاً عن إزالة العيوب في نظام الضمان الاجتماعي. وفي هذا السياق، وضعت لوائح مختلفة في مجال الصحة والتقاعد على حد سواء حتى يتمكن حاملو التأمين من الحصول على الخدمات في أقصر وقت. وقد وُضع عدد من عمليات التنفيذ موضع التنفيذ لتبسيط حصول أصحاب التأمين على خدمات المستشفيات، وبدأ العمل بالإجراءات ذات الصلة التي تتطلب انتظاراً طويلاً على الإنترنت.

والهدف الرئيسي في نظام موجه نحو الناس هو توفير الخدمات على المستويات المحلية. ولهذا السبب، فقد تُرك النظام الذي تقدم فيه الخدمات من المركز، كما تم بناء مراكز للضمان الاجتماعي في العديد من المناطق بهدف تمكين أصحاب التأمين على المستويات المحلية من تلقي الخدمات بسهولة.

تمويل الضمان الاجتماعي

ويمول الضمان الاجتماعي عموماً من خلال الأقساط أو الاشتراكات التي يتم تحصيلها من العمال وأصحاب العمل والدولة في جميع أنحاء العالم.

هناك طريقتان لاتباعهما في تمويل نظام الضمان الاجتماعي:

طريقة الرسملة أو الادخار (إدارة الصناديق)

أسلوب الدفع أولاً بأول (تخصيص)

يتم استخدام طريقة الدفع أولاً بأول لتمويل نظام الضمان الاجتماعي في تركيا.

وبموجب نظام الضمان الاجتماعي التركي، يتم تحصيل الأقساط للتأمين الطويل والقصر الأجل؛ تأمين البطالة والتأمين الصحي الشامل. من أجل تقليل آثار التقاعد المبكر على الاقتصاد الوطني، يتم تحصيل علاوة الضمان الاجتماعي من المتقاعدين الذين يستمرون في العمل بعد التقاعد.



ويبين الجدول التالي فروع التأمين ومعدل الأقساط المدفوعة في إطار هذه الفروع:

الأفراد لدفع الأقساط

الأفراد الذين يدفعون أقساط تختلف حسب حالة حاملي التأمين:

يدفع أصحاب العمل التأمين الطويل والقصر الأجل، والتأمين الصحي الشامل، وأقساط التأمين ضد البطالة للأفراد العاملين في عقود الخدمة (العمال) إلى مؤسسة الضمان الاجتماعي عن طريق خصم المبلغ الذي يعادل معدل الأقساط المحصلة على إجمالي الدخل من أجور العمال وإضافة مبلغ القسط الذي يدفعه أصحاب العمل.

وتدفع لمؤسسة الضمان الاجتماعي، في حد ذاتها، أقساط التأمين الطويل والقصر الأجل وأقساط التأمين الصحي الشامل للأفراد العاملين على أساس أسماء وحسابات (أصحاب العمل).

وتدفع المؤسسة العامة، التي يعملون فيها، التأمين الطويل الأجل وأقساط التأمين الصحي الشامل لموظفي الخدمة المدنية إلى مؤسسة الضمان الاجتماعي، وذلك بخصم المبلغ الذي يعادل معدل الأقساط المحصلة على مجموع الإيرادات من مرتب الموظف المدني وإضافة مبلغ القسط الذي تدفعه المؤسسة.

وتدفع أقساط التأمين الطويل الأجل والتأمين الصحي الشامل لأصحاب التأمين الاختياري إلى مؤسسة الضمان الاجتماعي بأنفسهم.

5.6.9 الخطوة التاسعة: إدارة الموارد البشرية

بموجب القانون التركي، تنطبق تشريعات العمل على جميع الموظفين تقريباً، بغض النظر عن حجم صاحب العمل الذي يعملون فيه. يعتبر قانون العمل من أهم تشريعات العمل في تركيا. التشريعات الهامة الأخرى المتعلقة بمسائل التوظيف هي كما يلي: (1) أحكام المادة 14 من القانون رقم 1475 التي تنظم مدفوعات إنهاء الخدمة، (2) قانون الصحة والسلامة العمالية، و (3) النقابات العمالية والجماعية اتفاقيات المفاوضة. علاوة على ذلك، يتضمن قانون الالتزام التركي فصلاً عن اتفاقيات العمل، والتي ستكون قابلة للتطبيق في الحالات التي لا يعالج فيها التشريع المذكور أعلاه المسألة المعنية.

اتفاق عمل

يتم التعامل مع اتفاقيات العمل بشكل مختلف عن الاتفاقيات الخاصة الأخرى بموجب القانون التركي. الهدف الرئيسي لاتفاقيات العمل هو حماية الموظف والحفاظ على التوازن الاجتماعي بين الموظف وصاحب العمل. من أجل ضمان تحقيق هذه الأهداف، فإن الحقوق والمزايا القانونية الممنوحة للموظفين بموجب قانون العمل إلزامية ولا يمكن استبعادها أو تغييرها تعاقدياً على حساب الموظف. ومع ذلك، يُسمح بالترتيبات التعاقدية التي تعزز الحقوق والمزايا القانونية الممنوحة للموظفين بموجب قانون العمل. من الضروري تنفيذ اتفاق مكتوب إذا كانت مدة علاقة العمل لمدة سنة أو أكثر. باستثناء الحالات التي لم يتم فيها تنفيذ العقد، يجب على صاحب العمل، في موعد لا يتجاوز شهرين بعد بدء التوظيف، تقديم وثيقة مكتوبة تحتوي على شروط عامة وخاصة تتعلق بظروف العمل، وساعات العمل اليومية أو الأسبوعية، والمكافآت والرواتب الإضافية، وشروط الدفع، والأحكام التي يتعين على كل من صاحب العمل والموظف الوفاء بها عند إنهاء الاتفاقية. خلاف ذلك، قد يتم فرض غرامة مالية على صاحب العمل لكل موظف يعمل دون اتفاق مكتوب. إذا لم تكن اتفاقيات العمل مكتوبة، فإنها لا تزال سارية؛ ومع ذلك، يجوز للموظف أن يطلب من صاحب العمل وثيقة تحمل توقيع وتوضيح شروط العمل العامة، إن وجدت، الخاصة في أي وقت.

اتفاقيات توظيف محددة/غير المحددة المدة

بموجب القانون التركي، يمكن إبرام اتفاقيات العمل لفترة محددة أو غير محددة. سيتم اعتبار اتفاقية العمل بين صاحب العمل والموظف لمدة محددة إذا تم إبرامها كتابياً وكان أي من الشروط التالية موجوداً:



(i) إذا كان قد انتهى من العمل لمدة محددة، (ii) إذا كان المصطلح يتوقف على شرط موضوعي مثل إنجاز مهمة معينة، أو (iii) إذا كانت مدتها خاضعة لإنجاز هدف معين. ولا يمكن تجديد اتفاق العمل المحدد المدة أكثر من مرة، باستثناء الحالة التي يوجد فيها سبب مادي يبرر التجديد. إذا لم يستوف اتفاق العمل الشروط المذكورة أعلاه، فإنه يعتبر اتفاق عمل لأجل غير مسمى.

بدوام جزئي - اتفاقيات التوظيف بدوام كامل يمكن أن تنص اتفاقيات التوظيف على ما إذا كان الموظف يعمل بدوام جزئي أو بدوام كامل. إذا كانت ساعات العمل الأسبوعية للموظف أقل بكثير من ساعات العمل بدوام كامل، فإن اتفاقية العمل تعتبر اتفاقية توظيف بدوام جزئي. يمكن أن يكون العمل بدوام جزئي لأجل غير مسمى أو محدد المدة إذا تم استيفاء شروط العمل المحددة المدة المشار إليها في القسم أعلاه.

للمزيد من المعلومات:

<https://www.invest.gov.tr/en/library/publications/lists/investpublications/legal-guide-to-investing-in-turkey.pdf>

5.6.10 الخطوة العاشرة: براءات الاختراع و الماركات التجارية

يوفر معهد البراءات التركي حماية فعالة واستخدام واسع النطاق لحقوق الملكية الصناعية بما يضمن أن الصناعة والتكنولوجيا التركية تلعب دوراً رائداً في المنافسة العالمية. وهي تسعى جاهدة لتكون مؤسسة رائدة في عالم الملكية الصناعية.

بعثة

- * توفير حماية فعالة للبراءات والعلامات التجارية والرسوم والنماذج الصناعية وغيرها من حقوق الملكية الصناعية.
- * المساهمة في تنمية الاقتصاد التركي والتكنولوجيا من خلال تشجيع الإبداع والابتكار.
- * نشر الوعي والمعرفة بحقوق الملكية الصناعية في جميع أنحاء البلاد والتعاون مع القطاعات ذات الصلة.
- * تقديم خدمة موجهة للعملاء، في الوقت المناسب وذات جودة عالية، لتشكيل نظام فعال للملكية الصناعية من خلال تعزيز البنية التحتية القانونية والتقنية والبشرية.
- * تمثيل تركيا على المنابر الدولية وتعزيز التعاون لحماية مصالح وتنمية الاقتصاد التركي.

وينبغي عادة إيداع طلبات البراءات الوطنية باللغة التركية ويجب تقديم ترجمة لها (الإنكليزية أو الألمانية أو الفرنسية) حسب سلطة البحث عند طلب البحث. ومع ذلك، يمكن أيضاً إيداع طلب البراءة الوطني باللغات الإنكليزية أو الألمانية أو الفرنسية شريطة دفع رسوم إضافية مقابل تقديم الترجمة باللغة التركية في غضون شهر واحد.

متطلبات طلب البراءة الوطني في تركيا

يجب على المتقدمين تقديم البنود التالية من أجل تلبية المتطلبات الأساسية التي ينص عليها القانون:

- التماس تقديم طلب تقديم وطني،

- وصف للاختراع،



- واحد أو أكثر من المطالبات،
- أي مسحوبات مشار إليها في الوصف أو المطالبات،
- مجردة،
- دفع الرسوم الرسمية.

الرسوم الرسمية

تُدفع رسوم لجهة الامتحان المختصة.

إذا اختار مقدم الطلب سلطة الفحص التي تصرفت لنفس الطلب أيضا مثل سلطة البحث، تنطبق خصومات خاصة. ومع ذلك، لا يلزم أن تكون سلطات البحث والفحص هي نفسها بالضرورة.

يطبق معهد البراءات التركي "دورات الفحص" إذا تضمن تقرير الفحص الأول رأياً سلبياً. ثم يُدعى مقدم الطلب إلى الرد على تقرير الامتحان الأول ودفع رسوم الامتحان مرة أخرى (الدورة الثانية). وإذا كان تقرير الامتحان الثاني لا يزال يتضمن رأياً سلبياً فيما يتعلق بقابلية البراءة، فإن فرصة ثالثة، وهي في الواقع الفرصة الأخيرة، تُعطى للتغلب على الاعتراضات الواردة في التقرير السلبي حيث يحتاج مقدم الطلب إلى دفع رسوم الامتحان مرة أخرى (الدورة الثالثة). وإذا لم يسمح تقرير الفحص الثالث بأي مطالبة في مجموعة المطالبات، يُرفض الطلب في نهاية المطاف. وإذا أشارت تقارير الفحص إلى مطالبة واحدة على الأقل على أنها قابلة للبراءة، يجوز أن يمضي الطلب في تقديم الطلب إلى منحها على أساس المطالبات المسموح بها.

بمجرد أن يتم العثور على الطلب المسموح به من قبل TPI ، يتم دعوة مقدم الطلب إلى دفع رسوم المنحة المذكورة أعلاه من أجل المضي قدماً في منح ونشر نفس الشيء في النشرة الرسمية. تخضع طلبات البراءات التركية لرسوم تجديد من السنة الثانية وكل سنة لاحقة يتم احتسابها من تاريخ إيداع الطلب. و تستحق رسوم التجديد في نفس اليوم من الشهر الذي يتضمن ذكرى تاريخ إيداع طلب البراءة الوطني. وإذا لم يتم تقديم الطلب بذلك، فإنه يمكن سداد هذا التجديد في غضون فترة إضافية مدتها ستة أشهر مع رسوم إضافية.

ويؤدي عدم دفع رسوم التجديد خلال الأشهر الـ 6 الإضافية إلى فقدان الحقوق التي لا يمكن علاجها إلا بطلب إعادة الحقوق. تطبق TPI بدقة معيار "العناية الواجبة" بحيث يكون سبب الفشل ناجماً عن أسباب غير متوقعة وقد قضى مقدم الطلب كل جهد ممكن لعدم التسبب في أي خسارة للحقوق.

استئناف

ويمكن عادةً عرض قرارات معهد البراءات على مجلس إعادة النظر والتقييم بوصفها نوعاً من مجلس الاستئناف. غير أن القرارات المتعلقة بمسائل موضوعية مثل إمكانية الحصول على براءة، لا تحيد عموماً عن نتائج تقارير الفحص. ولذلك، يستعرض هذا المجلس في معظمه المسائل الإجرائية مثل ما إذا كان قد حدث انتهاك إجرائي في إجراء المنح. ويمكن الطعن في قرارات هذا المجلس أمام المحاكم المتخصصة للملكية الفكرية في أنقرة.

الاعتراضات/وملاحظة طرف ثالث

لا يسمح قانون البراءات الحالي بمعارضة البراءات الممنوحة في تركيا بعد منحها. وكإجراء ما بعد منح، يجوز لأطراف ثالثة أن تشرع في رفع دعوى قضائية تطلب فيها بطلان البراءة المعنية أمام المحاكم المختصة.

ومع ذلك ، لا يُسمح بملاحظات الطرف الثالث إلا في نقاط معينة من إجراءات المنح. لذلك ، فإن الملاحظات المودعة في نقاط زمنية أخرى من الإجراء ليس لها أي تأثير على الإطلاق.



النقطة الزمنية الأولى هي أنه يمكن تقديم الملاحظات في غضون ستة أشهر بعد نشر تقرير البحث في الجريدة الرسمية. لن يكون لهذا تأثير جوهري إذا لم يتم تقديم الملاحظات بلغتين (أي التركية ولغة هيئة الامتحانات المختصة) لمجرد أن هيئة الفحص الأجنبية يجب أن تكون قادرة على تفسير الملاحظات. قد ينظر مقدم الطلب في الملاحظات ويمكن اعتبارها بمثابة تحذير يدفع مقدم الطلب المذكور لتقييد نطاق المطالبات أو حتى سحب الطلب اعتمادًا على ملائمة الحالة التقنية السابقة المذكورة.

ومع ذلك ، لدى مقدم الطلب أيضًا فرصة لتجاهل الملاحظات وطلب براءة اختراع لم يتم فحصها. يتم نشر هذا الطلب في الجريدة الرسمية مما يتيح الفرصة لأطراف ثالثة لطلب فحص الطلب ، وإلى جانب هذا الطلب ، قم بتقديم ملاحظاتهم بلغتين (أي التركية ولغة سلطة الامتحانات المختصة). كما لوحظ ، يتم تقديم طلب الفحص من قبل الأطراف الثالثة وبالتالي يجب عليهم دفع الرسوم ذات الصلة. يجب أن يؤخذ في الاعتبار أنه لا توجد فرصة أخرى لتقديم الملاحظات في المراحل اللاحقة ، كما هو الحال في إجراء الفحص.

الفصل السادس النصائح و الحيل

'إنشاء عمل تجاري ناجح لا يتعلق فقط بنقل الفكرة إلى حد كونها شركة ناشئة'

'لو كان الأمر سهلاً لفعله الجميع'



كما قال هنري فورد الشهير ، "سواء كنت تعتقد أنك تستطيع ذلك، أو تعتقد أنك لا تستطيع ذلك، فأنت على حق." صدق أنه يمكنك النجاح، وستجد طرقًا للتغلب على العقبات المختلفة. إذا لم تفعل، ستجد الأعذار فقط. أشار رايان آليس، المؤسس المشارك لـ iContact، إلى أن وضع الهدف في الاعتبار كل يوم يضمن أنك تعمل على تحقيقها. حدد أهدافًا وذكّر نفسك بها كل يوم.

غالبًا ما يعني النجاح التعلم من أولئك الذين حققوا أهدافهم بالفعل. يعد وجود مرشد نعمة رائعة لرائد الأعمال، ولكن لا يستطيع كل شخص العثور عليه شخصيًا. إذا لم تجد مدربك الشخصي في الأعمال التجارية بعد، فإليك النصائح والحيل لرواد الأعمال الشباب لمساعدتك على البدء. لقد عمل شركاء مشروع YME مع الكثير من رواد الأعمال المهاجرين الشباب وطلبنا منهم أيضًا إنتاج النصائح والحيل من خلال الرسوم المتحركة. تم إنتاج هذا المنتج من قبل رواد الأعمال المهاجرين



الشباب مع رواد الأعمال المهاجرين الشباب لرجال الأعمال المهاجرين الشباب عبر يوتيوب [بشرح الفيديو 10 نصائح](#)
[وحيل في دقيقة واحدة! أدناه في النص أيضًا.](#)

٦.١ عشر نصائح و حيل لرواد الأعمال الشباب

٦.١.١ تحدي نفسك

عليك أن تدفع نفسك كل يوم وتتعلم أشياء جديدة. لن يساعدك العيش في منطقة راحتك في أن تكون مبتكرًا. يقول ريتشارد برانسون إن أكبر دافعه هو الاستمرار في تحدي نفسه. يتعامل مع الحياة وكأنها تعليم جامعي طويل، حيث يمكنه تعلم المزيد كل يوم. انت تستطيع ايضا!

٦.١.٢ كن صادقًا مع نفسك

لا تبدأ مشروعًا تجاريًا بمجرد أنه سيجلب الكثير من الأرباح. لكي تشعر بالرضا في الحياة، عليك أن تفعل الأشياء التي أنت متحمس لها. ليس هناك شك في أن إدارة شركة تستغرق الكثير من الوقت. أشار ستيف جوبز إلى أن الطريقة الوحيدة للشعور بالرضا في حياتك هي القيام بعمل تؤمن به حقًا. تحويل هوايتك إلى عمل تجاري لا يبدو بهذا السوء، أليس كذلك؟

٦.١.٣ تحمل المخاطر

تمامًا مثل تحدي نفسك، عليك أن تأخذ المخاطر المدروسة. لكي تكون ناجحًا، عليك أن تحسب وتتخذ قرارات محفوفة بالمخاطر. لا نعرف أبدًا نتيجة جهودنا ما لم نفعل ذلك بالفعل. قال جيف بيزوس إنه ساعد في معرفة أنه لن يندم على الفشل، لكنه سيندم على عدم المحاولة.

٦.١.٤ لتكن لديك رؤية لما تريده

لتكن لديك رؤية واضحة لما تريد تحقيقه حتى تتمكن من متابعته. لكن كن مستعدًا لإجراء تغييرات مفاجئة على طول الرحلة لأن الأمور لا تسير بالضبط كما كانت مخططة. يشير المؤسس والرئيس التنفيذي David Karp لشركة Tumblr ، إلى أن رائد الأعمال هو شخص لديه رؤية لشيء ما ورغبة في إنشائه. حافظ على رؤيتك واضحة في جميع الأوقات

٦.١.٥ ابحث عن الأشخاص المناسبين

عليك أن تجد أشخاصًا يلهمونك، أشخاصًا يشاركونك نفس الرؤية ولكن ليس بالضرورة نفس رؤيتك. سيقينك ذلك متحفزًا وسيساعدك أيضًا في عمليتك الإبداعية. من أنت معه هو من تصبح. أشار ريد هوفمان، المؤسس المشارك لـ LinkedIn، إلى أن أسرع طريقة لتغيير نفسك هي التسكع مع الأشخاص الذين هم بالفعل بالطريقة التي تريد أن تكون عليها.



٦.١.٦ تحرك

قد يكون لديك أفضل فكرة ولكن إذا لم تبذل جهدًا في ذلك، فإنها لن تتحقق أبدًا. والفكرة ليست جيدة التي أصبحت حقيقة أفضل من فكرة رائعة ستبقى في ذهنك. العالم مليء بالأفكار العظيمة، لكن النجاح لا يأتي إلا من خلال العمل. قال والت ديزني ذات مرة إن أسهل طريقة للبدء هي التوقف عن الكلام والبدء في الفعل. هذا صحيح بالنسبة لنجاحك أيضًا.

٦.١.٧ كن ثابتًا

لن تسير الأمور على ما يرام أبدًا، ولكن عليك أن تبقى متحمسًا والمضي قدمًا. إذا لم تنجح في المرة الأولى، فتعلم من أخطائك وجرب نهجًا مختلفًا. لا ينجح أحد على الفور، وكان الجميع في يوم من الأيام مبتدئين. كما قال ستيف جوبز بحكمة، "إذا نظرت عن كثب، فإن معظم النجاحات بين عشية وضحاها تستغرق وقتًا طويلاً." لا تخف من استثمار الوقت في شركتك.

٦.١.٨ قم بأبحاث

قبل بدء عملك الخاص، عليك أن تقوم ببحث شامل عن فرع السوق والأهم من ذلك عن الأمور القانونية والأخلاقية التي يجب عليك اتباعها. قال توني هسيه، مؤسس Zappos، ذات مرة، "لا تلعب ألعابًا لا تفهمها، حتى لو رأيت الكثير من الأشخاص الآخرين يجنون المال منها." إن الفهم الحقيقي لمجال عملك هو مفتاح النجاح.

٦.١.٩ أنفق أموالك بحكمة

كشركة ناشئة، على الأرجح لا يأتي الربح على الفور. عليك أن تتعلم كيفية إدارة أموالك وأن تكون على بينة من ما تنفق أموالك عليه. تذكر أن استئجار مكتب فاخر لا يعني أنك ستقوم بعمل أفضل. احرص على إنفاقها بحكمة. من السهل أن تنفق الكثير على الأشياء الحمقاء وينفذ رأس المال في وقت مبكر جدًا.

٦.١.١٠ استمع إلى عملائك

خذ بعين الاعتبار التعليقات التي تتلقاها من العملاء وقم بتحسين خدماتك وفقًا لذلك. نحن نعيش في عالم سريع الخطى، لذلك فإن التغييرات ضرورية من أجل مواكبة السوق. استشهد ديف توماس، مؤسس Wendy's، بمعرفة عميلك كأحد مفاتيحه الثلاثة للنجاح. تعرف على من تخدمهم بشكل أفضل من أي شخص آخر، وستتمكن من تقديم الحلول التي يحتاجونها.

٦.٢ رواد الأعمال الشباب الناجحون

وجدت دراسة أجراها المرصد العالمي لريادة الأعمال (GEM) في عام 2016 أن المهاجرين أكثر ميلًا لأن يكونوا رواد الأعمال من الأشخاص الذين ولدوا ونشأوا في المملكة المتحدة ... ثلاثة أضعاف في الواقع. علاوة على ذلك، أفاد تحليل جديد



من Zirra أنه من بين أكبر 10 شركات يونيكورن في المملكة المتحدة (بقيمة 1 مليار دولار أو أكثر) مثل Shazam و Funding Circle، في تسعة من أصل 10 شركات هناك مهاجر واحد على الأقل أو طفل ولد في الجيل الأول من المهاجرين في الفريق التأسيسي.

بغض النظر عن الدراسات والتحليلات، تُظهر تغطية Startups.co.uk الخاصة أن هناك عددًا كبيرًا من المهاجرين الملهمين بشكل لا يصدق الذين انتقلوا إلى المملكة المتحدة لتأسيس وبناء الأعمال التي دفعت النمو الاقتصادي ودعمت خلق فرص العمل.

في السنوات السابقة، تتبعنا نجاح رجال الأعمال مثل نائب عمدة لندن راجيش أغروال، المهاجر الهندي الذي أسس شركة RationalFX للصرافة الأجنبية بقيمة 1.3 مليار جنيه إسترليني في عام 2005، إلى جانب أليسيا نافارو الأسترالية المولد ووكالة التسويق التابعة لها Skimlinks تبلغ قيمته ملايين الجنيهات.

لكن ماذا عن مؤسسي الشركات الناشئة؟

في الشهر الماضي، حددنا لمحة عن مؤسس London Junk هارشا راثناياكي وشاركنا قصته المثيرة عن قدومه إلى المملكة المتحدة عندما كان عمره 18 عامًا ولم يكن قادرًا على التحدث باللغة الإنجليزية. كان سيداوم تعلم اللغة الإنجليزية بطلاقة - علم نفسه - وبفضل 160 جنيهًا إسترلينيًا فقط من مدخرات حياته، بدأ مشروعًا يعمل به الآن 10 أشخاص وهو على الهدف للوصول إلى مليون جنيه إسترليني.

ارتفعت نسبة رواد الأعمال الذين لم يولدوا في هولندا العام الماضي بنسبة مئوية إلى 16٪، أي واحد من كل ستة. ما يقرب من ربع المبتدئين لم يولدوا في هولندا. معظمهم لديهم أعمال في صناعات الضيافة واللوجستيات والبناء. يوجد العديد من رواد الأعمال المهاجرين المبتدئين في مقاطعات شمال وجنوب هولندا وفليفولاند.

تُظهر الأرقام الصادرة عن غرفة التجارة الهولندية لعام 2015 أن واحدًا من كل خمسة مبتدئين لم يولد في هولندا. أبرز الناهضون: رواد الأعمال من سوريا والعراق. ريادة الأعمال المهاجرة لا تسبب أي ضرر لهولندا. يُظهر تقرير القيمة الاقتصادية لريادة الأعمال العرقية أن أكثر من 600 ألف شخص يعملون في شركات هؤلاء رواد الأعمال المزعومين. تبلغ القيمة المضافة الإجمالية لهذه الشركات أكثر من 37 مليار يورو.

مثال على رائد أعمال هولندي شاب ناجح: [شاهد مقطع الفيديو مجلة ifly](#) هذا عن عمر موني الذي فر من الصومال إلى هولندا مع إخوته عندما كان في التاسعة من عمره فقط. الآن، بعد 18 عامًا، هو أحد أشهر مصممي الحقائب في هولندا، و تبيع منتجاته المصنوعة يدويًا في كل أنحاء العالم. يتضمن أحد أحدث مشاريع عمر شراكة مع KLM، لتصميم سلسلة محدودة من الحقائب المتنوعة من زي KLM السابق.

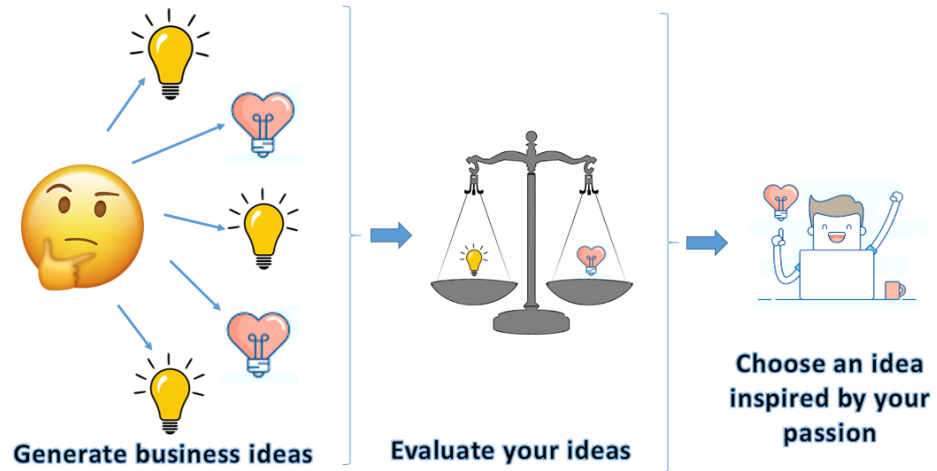
رائد أعمال ناجح آخر هو Hien Kieu. يروي مدير Kieu Engineering من Sprang-Capelle كيف غادر فيتنام على متن قارب مع مدخرات والديه عندما كان صبيًا في الرابعة عشرة من عمره. كيف كان أحدًا من عدد قليل من المهاجرين الذين انتهى بهم المطاف في قرية في برابانت. ذهب LTS دون التحدث حتى بكلمة هولندية. وكيف آمن به مدرس في تلك المدرسة. "لن أنسى ذلك أبدًا. سأل الفصل: هل تعرفون من منكم سيكونون مهندسين؟ هو كان سيكون. هين الصغير." كان المعلم على حق. وبعد Its و mts و hts بدأ "هذا هوين الصغير" في عام 1998 مع Kieu Engineering لنفسه. نمت هذه الشركة الآن إلى شركة كبيرة تضم سبعين موظفًا في هولندا وفيتنام، وهي متخصصة في تطوير المنتجات لبناء الآلات. مع عملاء مثل Nedtrain و Tata Steel و Philips. عندما افتتح فرعه في فيتنام منذ أكثر من عشر سنوات، كان رائدًا. "كان هذا شيئًا جديدًا تمامًا. نحن لا نستعين بمصادر خارجية للإنتاج، ولكن نعمل رسم CAD كثيفة العمالة. ليس فقط لأنفسنا، ولكن أيضًا لعملائنا." لقد كانت قفزة إيمانية، لكنها بدأت الآن تؤتي ثمارها، يقول كيو. "تبقى المعرفة في هولندا. وهذا يمنح عملائنا مزيدًا من الوقت للابتكار، وهو أمر جيد لهولندا، على سبيل المثال."



٦.٣ عشر نصائح و حيل عن كيف تصبح رائد أعمال؟

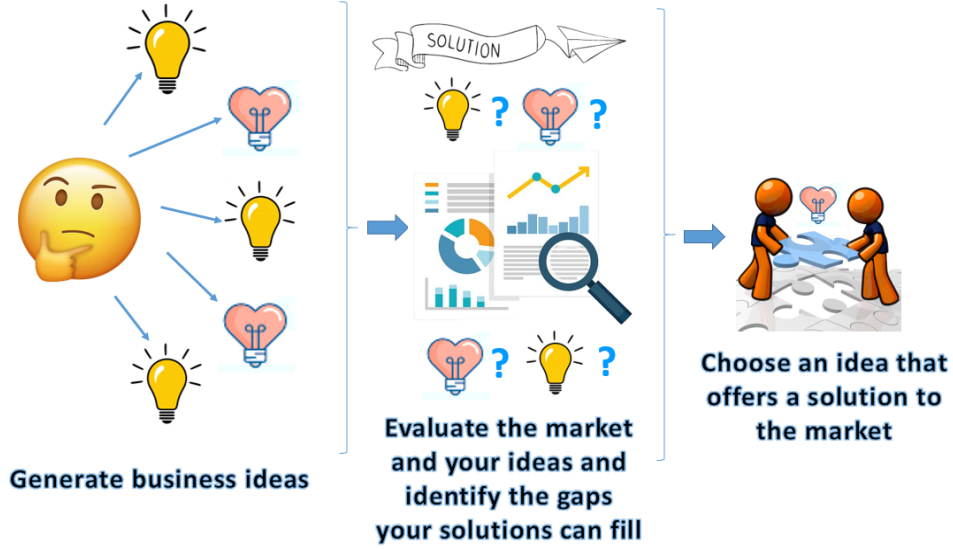
٦.٣.١ يجب أن تكون فكرت عملك مدفوعة بالشفغف

يجب أن يكون شغفك تجاه شركتك الناشئة على رأس القائمة. يجب عليك تقييم فكرتك ومعرفة ما إذا كان اهتمامك بهذا العمل قويًا بما يكفي بحيث يمكنك الالتزام به. لماذا هذا مهم؟ لأنه سيكون هناك صعود وهبوط وسيكون شغفك هو العامل الوحيد الذي يمنحك العزم على الاستمرار.



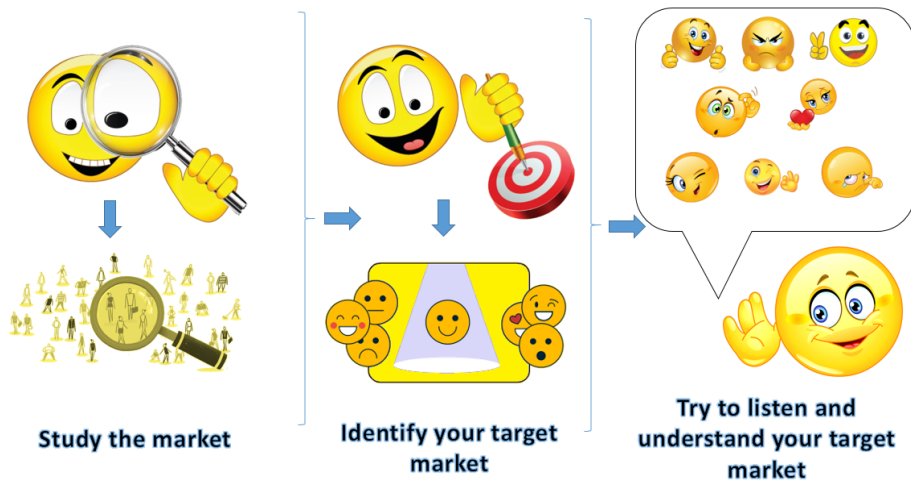
٦.٣.٢ يجب أن تكون فكرة عملك حلا

قم بإنشاء نشاط تجاري يحل مشكلة. لا تبدأ فكرتك بالتفكير في الفوائد، يجب أن تفكر فيما سيحل عملك. من الأسهل كسب العملاء عندما يحل عملك مشكلة. يجب أن يملأ عملك فجوة في سوق أو مكانة معينة. فكر فيما يجعلك غير سعيد أو ما هو المنتج/الخدمة التي ما زلت تعتقد أنها مفقودة من أجل تحقيق حاجة معينة لديك، و ابدأ عملا تجاريا يقدم حلا لإحدى مشاكلك/احتياجاتك



٦.٣.٣ يجب عليك تحديد و فهم السوق المستهدف

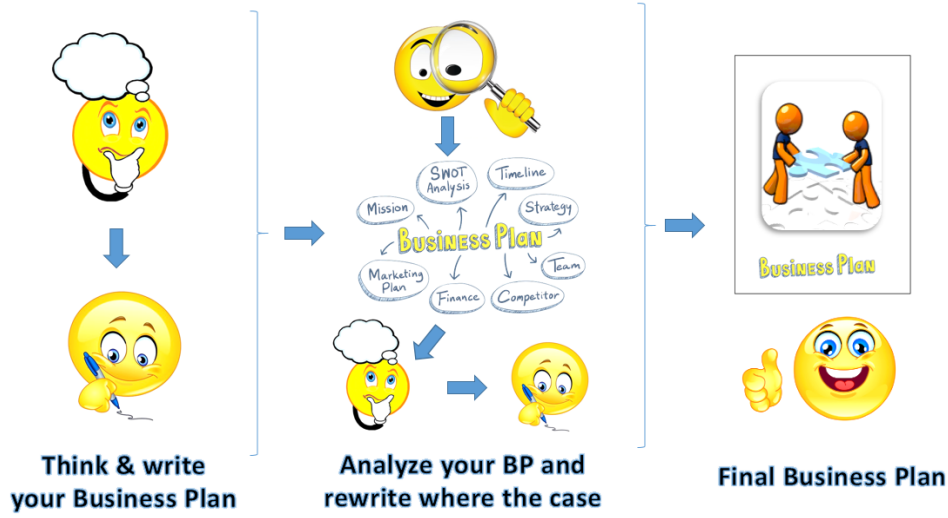
العامل الأساسي عند بدء عمل تجاري، وهو مفتاح النجاح، هو وجود شيء يميزك عن منافسيك، عما هو موجود بالفعل في السوق. سيتم تحديد نجاحك أو فشلك، إلى حد كبير، من خلال قدرتك على تقديم شيء فريد من نوعه. تعد دراسات أبحاث السوق الشاملة المتعاونة مع سياسة مدروسة لأخذ ملاحظات العملاء في الاعتبار أمرًا ضروريًا في تشكيل قرارات العمل بناءً على رؤى قابلة للتنفيذ. إن البحوث الجيدة في السوق لديها القدرة على تقديم مزايا تنافسية كبيرة. جزء أساسي من أبحاث السوق هو معرفة الخصائص السكانية لعملائك، واهتماماتهم، وكسب القوة، وعادات الإنفاق، وما إلى ذلك. تعد ملاحظات العملاء مهمة جدًا أيضًا، فأنت بحاجة إلى الاستماع إلى ما يقوله العملاء عن منتجاتك/خدماتك لأنهم يستطيعون أن يوفر لك معلومات أساسية عن عمليات البحث والتطوير الخاصة بالمنتج/الخدمة الداخلية.





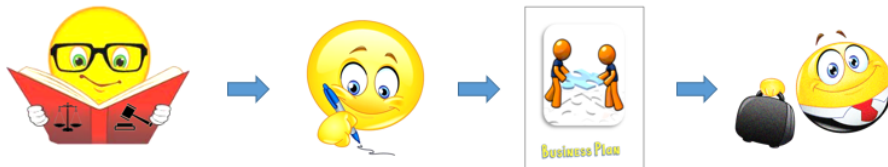
٦.٣.٤ يجب عليك إعداد خطة عمل منظمة

يجب أن تكون خطة عملك [\(انظر إلى الفصل الرابع أيضا\)](#) موجزة ومحددة ويجب أن تصف مشروع عملك بدقة. ينصح بكتابتها بنفسك فهي رؤيتك. إذا كنت بحاجة إلى مساعدة، فحاول الوصول إلى استشاري. يجب أن تضع في اعتبارك أن خطة العمل هي أكثر من مجرد وثيقة المحاسبة، يجب أن تتبع هذه الوثيقة فكرتك إلى مؤسسة مالية محتملة. كن مستعدًا لتغيير خطتك مع تقدمك وتعلم المزيد عن عملائك ومنافسيك، ولكن وجود مثل هذه الخطة سيساعدك على الاستمرار في التركيز والسير في الاتجاه الصحيح.



٦.٣.٥ يجب أن تعرف المتطلبات القانونية لبدء عمل تجاري

من المهم جدًا فهم القواعد التي تأتي مع افتتاح الأعمال التجارية. يعد اتباع اللوائح الحكومية أمرًا مهمًا حيث يمكن للعقوبات أن تفرض تكاليف تشغيلية كبيرة على عملك [\(انظر إلى الفصل الخامس أيضا\)](#). تتراوح القوانين التي تنظم الأنشطة التجارية من إنشاء نظام محاسبة إلى دمج شركتك أو تسجيلها. يمكن أن تختلف ضرائب معينة اعتمادًا على نوع العمل الذي تديره، وعلى هذا النحو، من المرجح أن تختلف التزاماتك الضريبية من نشاط تجاري إلى آخر. ينظم كل بلد العلاقات بين صاحب العمل والموظف بدرجات مختلفة، وعادة ما تكون القوانين صارمة بشكل خاص في هذا المجال، مع بعض التباين، وعادة ما تتعلق بمتطلبات أكثر صرامة، موجودة في مجالات معينة من الأنشطة مثل الإنتاج الصناعي أو تجهيز الأغذية. مع الأخذ في الاعتبار جميع الجوانب ذات الصلة، يوصى بالحصول على مشورة الخبراء في هذا المجال.



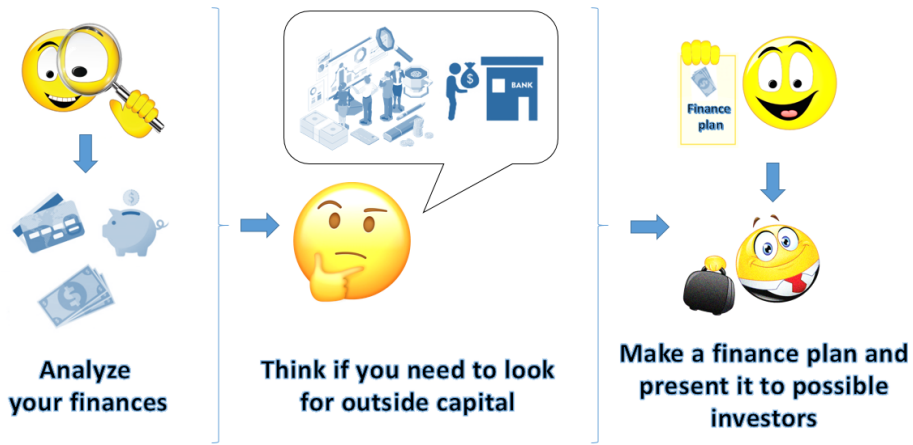
Study and follow the legal requirements when writing your business plan and when starting your business



٦.٣.٦ يجب عليك تأمين التمويل لفكرة عملك

يتم تمويل معظم الشركات الناشئة من خلال مدخرات مؤسسيها، بالإضافة إلى مدخرات العائلة والأصدقاء. في كثير من الحالات، من الضروري البحث عن استثمار رأس مال خارجي مثل: المستثمرين من القطاع الخاص، أو صناديق المساعدة، أو صناديق رأس المال الاستثماري، أو وكالات تمويل الاقتصاد الاجتماعي. يُنصح بشدة بإجراء بحوث أولية وتوثيق قبل محاولة تأمين الاستثمار الخارجي، بما في ذلك، على سبيل المثال لا الحصر، رأس المال الاستثماري أو قروض الاستثمار الصغيرة.

و على وجه الخصوص، سوف تتطلب البنوك بيانات مكثفة إضافة إلى خطة شاملة خطة أعمال و تطوير شاملة حتى تتمكن من تقييم طلب التمويل الخاص بك



٦.٣.٧ يجب أن تبدأ على نطاق صغير و أن تعمل على تنمية عملك.

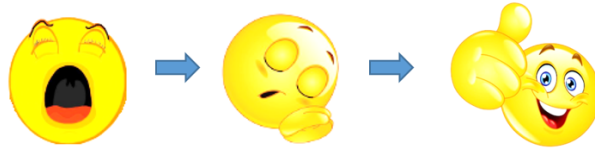
حتى إذا تم تعريف أن تصبح رائد أعمال من خلال المخاطرة في بدء عمل تجاري، فمن المستحسن محاولة بدء هذا العمل على نطاق صغير ومحاولة بناء وتنمية عملك خطوة بخطوة. يجب أن تبني على ما يعمل بشكل جيد، وتعديل ما يظهر وعداً وتجاهل المشروعات الفاشلة. عندما يصبح عملك ناجحاً على نطاق صغير، يمكنك تطويره وتوسيعه إلى مدينة أخرى أو إلى البلاد بأكملها، ولا تتوقف عن العمل والتخطيط لكل خطوة تتخذها.





٦.٣.٨ يجب أن تأخذ فترات راحة

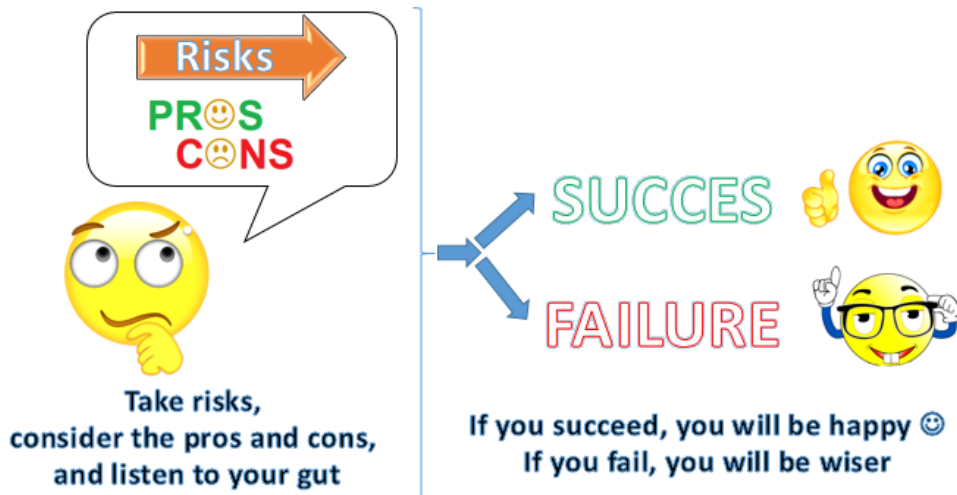
من المهم جداً معرفة وقت التوقف عن العمل والبدء في الراحة. يحتاج الجميع إلى قدر كبير من الراحة ووقت بعيد عن العمل من أجل إعادة التعيين والتحديث. النجاح لا يحدث بين عشية وضحاها، لذلك عليك أن تسرع نفسك. أخذ فترات راحة مفيد لأسباب عديدة إلى جانب حمايتك من الإرهاق. يسمح لك بالتنفس، دع المعلومات تحدد ذلك. يمنحك الوقت للتفكير من مسافة معينة فيما تم إنجازه بالفعل. لا تنتظر حتى تشعر بالتعب لاستخدام يوم عطلة أو الذهاب في إجازة. خطط الجدول الزمني في وقت مبكر. يتخذ الأشخاص المرهقون قرارات أضعف، لذلك من المرجح أن تستسلم عندما تظهر الصعوبات إذا كنت بالفعل مرهقاً. لذلك، يجب عليك إعادة شحن البطاريات الخاصة بك من وقت لآخر.



If you feel tired, rest in order to reset and refresh

٦.٣.٩ يجب أن تخاطر

المخاطرة جزء من العمل. يعرف أي رائد أعمال ناجح أن النجاح يولد من المخاطرة والبرد والمخاطر المحسوبة وأحياناً المخاطر "المهملة". حتى ترك وظيفتك وتصبح رائد أعمال يمثل مخاطرة. لذلك، أثناء نشاطك التجاري، يجب أن تأخذ بعض المخاطر، ويجب أن تجرب مناهج جديدة، وأن تكون مبدعاً. على الرغم من ذلك، يجب الانتباه إلى أن المخاطر التي تتعرض لها لا تكون كبيرة جداً. فكر فيها جيداً، وفكر في الإيجابيات والسلبيات، واستمع إلى حدسك. بالنسبة لأولئك الذين ينجحون، فإن المكافأة عادة ما تعوض عن المخاطر التي يتعرضون لها. في أسوأ الأحوال، سوف تقش، وقد وُصف الفشل الجيد بأنه نجاح في تمويهه. لا تستسلم!





٦.٣.١٠ يجب أن تتعلم من أخطائك

يجب أن ترى الفشل كفرصة للتعلم والنمو في عملك. أكبر فشل أو خطأ في العمل هو الفشل في التعلم من إخفاقاتك في ريادة الأعمال. كلما فشلت أو درست رواد الأعمال مثلك الذين فشلوا، كلما تعلمت المزيد عن النجاح. استجمع نفسك، وافعل ذلك من جديد، لكن حاول أن تفعل ذلك بشكل أفضل. لا تدع أخطائك تصل إليك. في بعض الأحيان، قد يكون هذا النوع من الانتكاس هو أفضل شيء حدث لك على الإطلاق، وتصبح رائد أعمال أكثر نجاحًا.



**You should see failure as an opportunity
to learn and grow in your business**

الفصل السادس ٦.٤ نصائح و حيل حول تخطيط الأعمال

قد تبدو كتابة خطة عمل أمرًا شاقًا إذا لم تقم بذلك من قبل. ومع ذلك، فهو شيء لا يمكنك تأجيله أو تجاهله. يعد وجود خطة عمل سليمة أمرًا بالغ الأهمية لاستمرار عملك وتطويره [\(انظر إلى الفصل الرابع أيضًا\)](#).

(١٠ نصائح و حيل لكتابة خطة عمل (لا تزال الرسوم المتحركة بحاجة إلى أن تنتج لعشر نصائح و حيل أدناه

٦.٤.١ طبق خطة عملك على جمهورك

نقطة البداية لأي خطة عمل هي الجمهور. من سيقراها؟ ما هو الغرض من الخطة - هل هو تأمين التمويل؟ ربما تحتاج إلى جذب شريك تجاري. على الرغم من أن الحقائق والأرقام الأساسية ستبقى كما هي، يمكنك تطبيق إصدارات مختلفة من خطتك على احتياجات جمهور معين. على سبيل المثال، سيبحث المستثمر المحتمل عن شرح واضح لكيفية حصوله على عائد جيد على استثماراته. سيطلب مدير بنك دليلًا على قدرتك على سداد القرض قبل تقديم التمويل.



٦.٤.٢ ابحث عن السوق بدقة

كما سيعرف مشاهدو سلسلة Dragon's Den في بي بي سي، يركز المستثمرون المحتملون بشكل كبير على المعرفة بالسوق، ولهذا السبب يجب أن يكون بحثك دقيقاً. يجب أن تكون المعلومات المتعلقة بسوقك مفصلة في خطة عملك، ويجب أن تُظهر وعياً كبيراً بالفرص والتهديدات التي تتطلب مراعاة نقاط القوة والضعف لديك.

٦.٤.٣ حدد منافسك

لفهم السوق الخاص بك، يجب أن تتعرف على جميع المنافسين - من هم، ونقاط القوة والضعف لديهم والآثار المحتملة على عملك. تواجه جميع الشركات منافسة - يجب أن توضح خطتك أن لديك استراتيجية واضحة للتعامل مع جميع منافسك.

٦.٤.٤ انتبه للتفاصيل

يجب أن تصل خطة عملك إلى الموضوع، ولكن يجب أن تتضمن تفاصيل كافية لضمان حصول القارئ على المعلومات التي يحتاجها لفهم عملك. يجب أن تجعل خطتك الناس يؤمنون بقدرتك ومهنتك، يعني أنه لا ينبغي أن تكون هناك أي أخطاء إملائية أو أخطاء أو اعتراضات غير واقعية أو أرقام خيالية.

٦.٤.٥ ركز على الفرصة التي تقدمها شركتك الناشئة للمستثمرين

إذا كنت تبحث عن استثمار، فقم بوصف الفرصة بوضوح. لماذا قد يستثمر شخص ما في شركتك الناشئة بدلاً من شركة أخرى؟ ما هو عرض البيع الفريد الخاص بك - ما الذي يجعلك مميزاً؟ لماذا سيشتري الناس منك؟ يجب أن تجيب خطتك على كل هذه الأسئلة الرئيسية.

٦.٤.٦ لا تترك الحقائق المهمة

بشكل أساسي، يجب أن تصف خطتك منتجاتك/خدماتك و عملائك و منافسك و فريق الإدارة و العمليات و البيانات المالية و أهداف التنمية و الاستراتيجية. إذا فاتتك الحقائق الأساسية، فلن ينعكس ذلك عليك جيداً عندما تقدم خطتك للآخرين

٦.٤.٧ احصل على معلوماتك المالية بشكل صحيح

ستواجه المعلومات المالية لخطة عملك تحدياً خاصاً. يجب توثيق التدفق النقدي بالكامل، ويجب أن تكون تنبؤات المبيعات لديك قائمة على أسس جيدة. في حين أن التنبؤ بالتكاليف أسهل من التنبؤ بالمبيعات، يجب تضمين كليهما. إذا كانت الأرقام ليست حقا الشيء الخاص بك، فاطلب المساعدة عند إعداد خطة عملك، ربما من محاسب أو مستشار موثوق به آخر.



٦.٤.٨ اجعل لخصك التنفيذي مقتعا

يمكن القول إن ملخص التنفيذي هو أهم جزء في خطة عملك. سيقراءه أولاً القراء الأكثر خبرة، حتى يتمكنوا من اكتشاف الحقائق والأرقام الأساسية بسرعة. إذا لم يشغلهم ملخصك التنفيذي و يشجعهم على القراءة، فستخسر المعركة. يقدم الملخص التنفيذي أرقاماً رئيسية و يكثف استراتيجيتك في النقاط الرئيسية. على الرغم من ظهوره في الجزء الامامي من الوثيقة، اترك كتابته حتى النهاية. بكل الوسائل، اجعله جذاب و مثير للإعجاب - ولكن اجعله واقعيًا

٦.٤.٩ اطلب رأياً ثانياً من مدرب الأعمال

بمجرد الانتهاء من مسودة خطتك، قم بمراجعتها بشكل مستقل. اختر شخصاً يمكنه تقديم نقد مستقل وبناء - ربما محاسباً أو مستشاراً تجارياً. قد تتمكن غرفتك التجارية أو وكالتك المشاريع من المساعدة. قد تؤدي مراجعتهم إلى طرح أسئلة تحتاج إلى معالجتها في مسودة منقحة.

٦.٤.١٠ تنفيذ خطة عملك بشكل صحيح

يجب أن تكون خطة العمل أداة تستخدمها للحكم على الأداء و توجيه استراتيجيتك و تطوير عملك. و ينبغي أن تحتوي على أهداف و مواعيد نهائية و مسؤوليات محددة. يجب مراجعتها و تحديثها بانتظام. ستساعد خطة العمل الفائزة في ضمان استمرار تركيز عملك على مل يجب القيام به لتحقيق أهدافه الرئيسية.

٦.٥ عوامل النجاح

من المهم جداً اختيار المؤشرات الصحيحة في تقييم الشركة الناشئة: مؤشرات قابلة للتنفيذ وليست مؤشرات تافهة. مثلاً، يمكن لمتجر كبير أن يضع مؤشراً للغرور - عدد العملاء، ولكن المؤشر القابل للتنفيذ هو حجم الإيرادات في اليوم. قد يزداد عدد العملاء، لكن يمكنهم الشراء بشكل أقل في الوقت المناسب.

٦.٦ عشر نصائح و حيل للوصول إلى النجاح كرجل أعمال

إليك أفضل 10 نصائح و حيل لمساعدتك على أن تصبح رائد أعمال ناجحاً

(مصدر:

<https://www.santam.co.za/blog/business-advice/10-tips-for-becoming-a-successful-entrepreneur/>)

٦.٦.١ قم بعمل تخطيط قوي للأعمال

يلعب التخطيط دوراً مهماً في نجاح أي عمل. تعتبر خطة العمل (انظر إلى الفقرة السابقة و الفصل الرابع أيضاً) مكاناً جيداً للبدء - تحديد مهاراتك و نقاط ضعفك، و ما تقدمه، و كيف أنه فريد من نوعه، و كيف تخطط لزيادة عرضك. علاوة على ذلك،



حاول أن تعد نفسك عقليًا وعمليًا لأي شيء يمكن أن يحدث بشكل خاطئ وكيف ستتعامل معه. على سبيل المثال، ماذا يحدث إذا أصبت؟ ماذا لو دفع لك العملاء شهرًا متأخرًا؟ ماذا لو أثرت عليك كارثة الطقس؟ أو مورد موثوق به يفلس؟

٦.٦.٢ استعد للتحديات المالية

كان التدفق النقدي التحدي الأكبر لهم عند بدء عمل تجاري (المسح). تعامل مع ضربات التدفق النقدي عن طريق توفير نفقات شهرية أو عن طريق الإبداع في كيفية خفض النفقات العامة. يمكنك أن تقدم للعملاء خصمًا إذا دفعوا وديعة أو المبلغ الكامل مقدمًا، أو حتى حافزًا - مثلًا ادفع 10٪ أقل إذا قدمت منتجك أو خدمتك قبل أسبوع. مهما فعلت، كن حذرًا للغاية من الديون - فهذا أحد أكبر أسباب نجاح الأعمال الصغيرة.

٦.٦.٣ كن حذرًا - تذكر أنك تبدأ نشاطًا تجاريًا

قاوم إغراء الانفاق على المكاتب الفاخرة والمعدات باهظة الثمن والتسويق الفائق. يعتمد مصدر رزق شركتك على ما هو موجود في محفظتك، لذلك يجب فحص كل راند وسنت ثلاث مرات. حافظ على انخفاض النفقات العامة وقم بإدارة التدفق النقدي بشكل فعال. بالنسبة لأحد الناجين من 1001 يومًا، جيمي بايك، كان هذا يعني التخلي عن متجر فعلي في البداية وبيع بضاعته في السوق؛ بالنسبة إلى الثنائي التصميمي JesseJames، كان ذلك يعني مشاركة أماكن عملهم مع الشركات الصغيرة الأخرى.

٦.٦.٤ اطلب المساعدة!

هناك الكثير من الموارد المتاحة للتواصل مع الشبكة وتبادل المعرفة والمشورة. الشبكة ليست مجرد فرص عمل جديدة؛ يمكن أن تكون مصدرًا رائعًا للدعم والأفكار الجديدة. احضر فعاليات شبكات الأعمال الصناعية والإقليمية الخاصة بك. اطلب المشورة ممن حولك (مثل الوسيط أو مدير البنك أو المالك أو الشركات المجاورة)، أو المنتديات عبر الإنترنت ومجموعات مجتمع Facebook في منطقتك.

٦.٦.٥ ضع ثقتك في مرشد موثوق

يمكن أن يكون أحد أفراد العائلة أو رئيسًا أو زميلًا سابقًا أو حتى مصدرًا موثوقًا أو مدونة عبر الإنترنت. المرشد هو لوحة سبر لا تقدر بثمن - شخص كان في مكانك؛ شخص يمكنك معه إجراء عمليات تحقق منتظمة غير قضائية، لم يكن لدى 61.9٪ من المستجيبين في استطلاعنا أي موجهين - ولكن أولئك الذين قالوا إنهم وجدوا أن المرشدين لهم تأثير إيجابي كبير على أعمالهم.

قالت رائدة أعمال شاركت في استطلاعنا: "أقد دفعني مرشدي إلى ما هو أبعد من مخاوفي الكبرى". وتتفق مريم جاكويث هاريس من شركة Cooked Inc قائلة: "ليس الشخص الذي سيتولى المسؤولية". "إنه شخص سوف يعتني بك ويساعدك."



٦.٦.٦ التسويق على ميزانية صغيرة

يعتبر تسويق نشاطك التجاري الجديد أمرًا في غاية الأهمية، ولكن لا يجب أن يكون باهظ التكلفة. وسائل التواصل الاجتماعي هي صديقك - إنشاء صفحة عملك على Facebook أو LinkedIn مجاني وسيساعد في ترتيب بحثك على الإنترنت. لذلك يتم إرسال عنوان URL لموقعك الويب إلى محركات البحث مثل Google و Bing - إنه مجاني تمامًا.

ترقب أيضًا مجموعات Facebook المجتمعية - سيتطلب بعضها رسومًا إعلانية صغيرة بينما يسمح لك البعض الآخر بالإعلان عن عملك في أيام معينة من الأسبوع. خلاصة القول مع التسويق هو تجربة أي شيء وكل شيء. لن تعرف ما الذي سيعمل لك حتى تجربه.

٦.٦.٧ اعتني بالرقم الأول

ريادة الأعمال هي أسلوب حياة - لقد انتهت أيام 9 إلى 5. هذا لا يعني أنه يجب عليك العمل على أرض الواقع. مارس الرياضة بانتظام وتناول الطعام الصحي وابتعد عن وقت للاسترخاء وإلا سينتهي بك الأمر إلى أن تكون أقل إنتاجية. من المثيرين من رواد الأعمال ، قال 64٪ إنهم اضطروا للتخلي عن الوقت الثمين مع عائلاتهم وأصدقائهم بسبب مسؤوليات العمل ([المصدر](#) :)

سيساعدك العمل على مهاراتك في إدارة الوقت على توفير الوقت الكافي في يومك لقائه مع أحبائك.

٦.٦.٨ كون فريقًا يشارك رؤيتك

الأمر بسيط: الأشخاص العظماء يؤسسون شركة رائعة. مع نمو عملك، قد تحتاج إلى تعيين موظفين. أولاً، خذ الوقت الكافي لإجراء مقابلات مع الأشخاص بدقة للتأكد من ملاءمتهم لثقافتك ومشاركتهم قيمك. ثانيًا، قد يكون من الصعب التخلي عنها ولكن من المهم معرفة كيفية تفويض المهام. أخيرًا، لا تتوقع أن يكون الناس مستنسخين لك. كن منفتحًا على الآراء والاقتراحات الجديدة. من الجيد دائمًا الحصول على وجهات نظر جديدة حول طرق العمل القديمة.

٦.٦.٩ التعلم مدى الحياة

بدء عملك الخاص هو عملية مستمرة للنمو والتعلم. من المهم أن تثري نفسك بالمهارات العملية والعاطفية. ألق نظرة على موارد التعلم الإلكتروني المجانية أو منخفضة التكلفة مثل Hubspot Academy و Udemy و Inc.edu.

قم بتطوير مشروعك أو مهاراتك في إدارة الوقت، و تعلم برنامجًا برمجيًا جديدًا أو علم نفسك كيفية إدارة حملاتك الخاصة على وسائل الإعلام الاجتماعية. يمكنك أيضًا العمل على مهاراتك في الإدارة و العرض التقديمي و التحفيز. إذا كنت تسافر كثيرًا، فإن المدونات الصوتية و أشياء مثل محادثات TED هي طرق رائعة لإلهام نفسك و تثقيفك



٦.٦.١٠ احتفظ على مشروعك

أفضل رواد الأعمال لا يسعون للمخاطرة، بل يسعون لتقليل المخاطر. يعد التأمين على الشركات الصغيرة أحد أفضل الطرق لرعاية مصدر رزقك، كما أنه ميسور التكلفة أكثر مما تعتقد. تأكد من تغطية مخزونك الثمين ومبانيك في حالات الطوارئ مثل الحريق أو السرقة.

الفصل السابع F.A.I.L. (المحاولة الأولى في التعلم)

يجب أن ترى الفشل كفرصة للتعلم و النمو في عملك: F.A.I.L. المحاولة الأولى في التعلم

أكبر فشل أو خطأ في العمل هو الفشل في التعلم من إخفاقاتك في ريادة الأعمال. لا يتم تعريف أفضل رواد الأعمال بالفشل، ولكن من خلال كيفية تعاملهم معهم. يعد التنقل في المواقف الصعبة، خارجيا وداخليا، أمرا بالغ الأهمية لكونه رائد أعمال ناجحا

٧.١ أهم 10 من الفشل

٧.١.١ عدم تحديد الهدف

ضع هدفا في الاعتبار دائما؛ لا تقفز إلى عالم الأعمال بدون وضع هدف واضح في الاعتبار. عادة ما يكون الفشل في الإعداد بسبب القصور التنظيمية الناتجة من إهمال صاحب المشروع.

٧.١.٢ في النهاية الحماس لا يكفي للنجاح

من المهم أن تكون متحمسات لأفكارك و إنجازاتك؛ و مع ذلك، فأنت بحاجة إلى أكثر من ذلك مثل الموارد و الأهداف و الأفكار الواضحة الخ. يمكن أن يكون الفشل بسيطا بسبب عدم القدرة على إقناع المستثمرين بأن الفكرة جديدة بالاهتمام. أيضا، يمكن تحديد هذا النوع من الفشل من خلال نقص الموارد المادية أو البشرية في المنطقة.

٧.١.٣ عدم القدرة على التعلم

للنجاح يجب أن تكون قادرا على تعلم أشياء جديدة و أن يكون لديك الدافع لذلك. بدون ذلك، قد يكون من المستحيل تقريبا إنشاء عمل تجاري مستمر. يغامر بعض رواد الأعمال في مجالات خارج خبرتهم و يعتقدون أن ذكاءهم فقط هو الذي سيعوض هذه الفجوة الكبيرة. يجب أن يأخذوا المشورة (ودية أو تعاقدية) من خبراء متخصصين



٧.١.٤ سوء إدارة الأموال/الميزانية

لا ترم أموالك بدون هدف. فكر دائماً في كيفية إدارة الأموال وإنفاقها من أجل تحسين عملك. يرجع الفشل في بدء التشغيل إلى عدم القدرة على إقناع المستثمرين بأن الفكرة جديرة بالاهتمام. أيضاً، يمكن تحديد هذا النوع من الفشل من خلال نقص الموارد المادية أو البشرية في المنطقة

٧.١.٥ الفشل في الإعلان/العلامة التجارية للمنتج

لا تقلل أبداً من قوة الإعلان والتسويق. مع الإستراتيجية الصحيحة لذلك، يمكنك الوصول إلى حد بعيد بعملك وصورتك الخاصة. يمكن أن تكون العلامة التجارية الفاشلة نتيجة لعدم القدرة على تحديد قطاع السوق المناسب؛ لفهم احتياجات وتوقعات وثقافة قطاع السوق؛ لاستخدام القنوات المناسبة لمعالجة هذا الجزء؛ لزراعة العلامة التجارية المناسبة؛ لحماية العلامة التجارية بشكل قانوني، الخ. أصبح العملاء اليوم أكثر تطوراً مما كانوا عليه قبل عقود. المنتجات التي تمتلك ميزات وظيفية عالية فقط لا تنجح بحد ذاتها. يجب أن تمتلك أيضاً ميزات مريحة عالية وأن تكون مدعومة بعلامات تجارية ذات مغزى

٧.١.٦ التقليل من المنافسة

يمكن أن يكون التقليل من أهمية المنافسة قاتلاً لعملك ولك. ضع في اعتبارك دائماً ما تفعله المنافسة لتحسين نفسها وحاول التفوق عليها. يجب على رواد الأعمال الحذر فيما يتعلق بالمنافسة، لأن المنافسة قد استولت بالفعل على شريحة كبيرة من السوق، ولديها فهم عميق للعملاء، وفي معظم الحالات، لديها قدر كبير من الأموال "للمعركة" التي لم يمتلكها رائد الأعمال

٧.١.٧ البدء من أسباب خاطئة

يجب أن يكون بدء عمل تجاري مفيداً لك. يجب ألا تبدأ أي شيء أبداً لأنك تشعر أنك مجبر على ذلك أو لأنه متوقع منك. رائد الأعمال النموذجي يميز نفسه/نفسها عن الآخرين من خلال الرؤية والالتزام بفكرته/فكرتها

٧.١.٨ سوء الإدارة

عندما يتعلق الأمر بالإدارة، فكر في كلا الطرفين. لا يمكنك أن تكون ديكتاتوراً ولا يمكنك أن تدع الناس يدفعون إليك. أنت بحاجة إلى أن تكون قائداً للحفاظ على معنويات الناس عالية والسماح للشركة بالتوسع وفقاً لذلك. يعتمد رواد الأعمال المهملون فقط على "شعورهم" ويعتقدون أنهم يفهمون السوق، في حين أنهم في الواقع لا يفعلون ذلك. أمثلة كلاسيكية: سنكلير سي 5 ووييفان

٧.١.٩ عدم خطة عمل/تخطيط سيء

بدون خطوة عمل قوية، ستكون هذه المهمة شبه مستحيلة أو على الأقل أكثر صعوبة. استعد دائماً مسبقاً و فكر فيه كثيراً لتجنب الفشل



٧.١.١٠ إحاطة نفسك بالأشخاص الخطأ

لا تحط نفسك بأشخاص غير محفزين وغير موثوقين بهم وكسالى. تأكد من أن الأشخاص الذين توظفهم وتحيط نفسك بهم يشاركونك نفس الطاقة والأيدولوجيات أو ما شابهها

مصدر

هناك أنواع مختلفة من الفشل التي قد تحدث أثناء خارطة الطريق من حلم إلى عمل، بعضها مدرج أدناه

٧.٢ فشل أكثر

٧.٢.١ الفشل في الإعداد

عادة ما يكون الفشل في الإعداد بسبب القصور التنظيمية الناتجة من إهمال صاحب المشروع

٧.٢.٢ الفشل في بدء التشغيل

قد يحدث هذا بسبب عدم القدرة على إقناع المستثمرين بأن الفكرة تستحق. أيضاً، يمكن تحديد هذا النوع من الفشل من خلال نقص الموارد المادية أو البشرية في المنطقة

٧.٢.٣ الفشل في العلامات التجارية

يمكن أن يكون نتيجة لعدم القدرة على تحديد قطاع السوق المناسب؛ لفهم احتياجات وتوقعات وثقافة قطاع السوق؛ لاستخدام القنوات المناسبة لمعالجة هذا الجزء لزراعة العلامة التجارية المناسبة؛ لحماية العلامة التجارية قانونياً، وما إلى ذلك.

٧.٢.٤ الفشل بسبب عدم وجود معرفة تجارية محددة المجال

يغامر بعض رواد الأعمال في مجالات خارج خبرتهم ويعتقدون أن ذكاهم فقط هو الذي سيعوض هذه الفجوة الكبيرة. يجب أن يأخذوا المشورة (ودية أو تعاقدية) من خبراء متخصصين. من الأفضل أن تبدأ مشروعاً تمتلك فيه الخبرة وأنت متحمس لها



٧.٢.٥ الفشل بسبب المبالغة في تقدير حاجة السوق

يعتقد رواد الأعمال المهملون فقط على "مشاعرهم" ويعتقدون أنهم يفهمون السوق، في حين أنهم في الواقع لا يفعلون ذلك. أمثلة كلاسيكية:

[Sinclair C5](#)

[Webvan](#)

٧.٢.٦ الفشل بسبب استبانة المنافسين

يجب على رواد الأعمال الحذر فيما يتعلق بالمنافسة، لأن المنافسة قد استولت بالفعل على شريحة كبيرة من السوق، ولديها فهم عميق للعملاء، وفي معظم الحالات، لديها قدر كبير من الأموال "للمعركة" التي لم يمتلكها رائد الأعمال.

٧.٢.٧ الفشل بسبب قلة المعرفة عن المجموعة المستهدفة، بسبب ضعف التسويق

أصبح العملاء اليوم أكثر تطوراً مما كانوا عليه قبل عقود. المنتجات التي تمتلك ميزات وظيفية عالية فقط لا تنجح بحد ذاتها. يجب أن تمتلك أيضاً ميزات مريحة عالية وأن تكون مدعومة بعلامات تجارية ذات مغزى

٧.٢.٨ الفشل بسبب عدم وجود الشغف و الالتزام في الفريق المؤسس

رائد الأعمال النموذجي يميز نفسه/نفسها عن الآخرين من خلال الرؤية والالتزام بفكرته/فكرتها. يعد الشغف بأعماله والتواصل داخل الفريق الذي يطور العمل عاملين مهمين للغاية لنجاح الأعمال

الفصل الثامن كيفية التواصل بالشبكة

٨.١ ما هي أفضل طريقة للتواصل؟

عندما تتعلم كيفية التواصل، فهذا لا يؤدي فقط إلى تحسين حياتك المهنية - إنه يحسن حياتك الشخصية أيضاً. لا يمتلك أفضل المسوقين الشبكيين أعمالاً ووظائف رائعة فحسب، بل يتمتعون بصداقات مذهلة ودائماً ما يكونون في مقدمة الصف للحصول على فرص جديدة.



أفضل طريقة للتواصل هي الاستفادة من نقاط قوتك الطبيعية. لا ترتكب خطأ إجبار نفسك على التواصل. لا تتظاهر بأنك منفتح لإجراء اتصالات جديدة.

٨.٢ عشر نصائح و حيل للشبكة

٨.٢.١ اترك الغرفة و تفوح منك رائحة الورد دائما

قم بتحية الجميع بطريقة ودية، وكن إيجابياً عند وصولك وقم بتحية الناس، وعندما تغادر قل وداعاً للجميع. كن حاضراً في المحادثة، ولا تحلم أو تحقق من هاتفك المحمول. افترض أنك تخضع دائماً للمراقبة.

٨.٢.٢ تميز! لكن للأشياء الصحيحة

كن شجاعاً، فمعظم الناس يريدون أن يفعلوا ما تفكر فيه، إنهم يجدون الشجاعة فقط.

٨.٢.٣ قم بواجبك

إذا كنت ذاهباً إلى مؤتمر أو اجتماع، فابحث مسبقاً عن الموضوع. سوف تملأك بالثقة، وتعطيك منظوراً مختلفاً وسيكون لديك شيء مثير للاهتمام لتقوله.

٨.٢.٤ معظم الناس لا يبدأون المحادثات

يفضل معظم الناس التحديق في مشروبهم أو التحقق من هواتفهم بدلاً من التحدث. خذ زمام المبادرة وانطلق.

٨.٢.٥ احفظ بعض بدايات المحادثة غير الحادة

"اعتقدت أن الخطاب كان رائعاً!" ، "هل أنت من هنا أم أنك سافرت بعيداً؟" ، "يا له من مبنى/مدينة جميلة!" ، "هذه الوجبات الخفيفة ممتازة!" ، "كيف تعرف المتحدث؟" ، "كيف كان الاختبار بالنسبة لك؟"



٨.٢.٦ عند وصف وظيفتك، ابتكر شركاء ممتعا أو مختلفا لما تفعله - وكن فخورا

إذا كنت تبيع تأميناً على الحياة، قل "أشترى استثمارات لعملائي"، فأنت محاسب "أنا مسؤول عن التأكد من وجود بعض المال لحفلة عيد الميلاد!" ، أنت عامل نظافة "عندما أنتهي من العمل، يصطف الناس في طوابير عند المرحاض مع صحفهم" ، بارمان "يمكن لقهوة رائعة أن تصنع أو تقضي يومك، وهذا ما أفعله.

٨.٢.٧ لا تغلق نفسك في المكتب

قابل الناس، اخرج من المكتب/المنزل. انضم إلى بعض النوادي، احصل على هوايات. يحب الناس القليل من القيل والقال، لذلك أخبرهم بما تفعله

٨.٢.٨ ضع صورة على بطاقة عملك

إنه يعمل! سيتذكرك الناس بسهولة

٨.٢.٩ لا تكن مباشرا جدا

قم ببناء العلاقة أولاً، ثم اشرح وظيفتك.

٨.٢.١٠ حاول و فكر فيما يهتم به الشخص الآخر

ما هو الشيء الرائع أو المثير للاهتمام حقا في العمل معك أو مع شركتك؟

٨.٣ عشر نصائح و حيل للتواصل

٨.٣.١ المضي قدما

قبل الذهاب إلى حدث أو مؤتمر، اكتشف من سيحضر وقم بأبحاثك. يؤدي هذا إلى التخلص من القلق و من الشعور كأنك ستدخل الغرفة وليس لديك أي فكرة عما تتحدث عنه مع الناس، بدلاً من ذلك، فأنت تدخل مسلحاً ومستعداً للمحادثات وأنت تعرف بالضبط نقاط الحديث التي يجب طرحها و في بعض الأحيان، تعرف نقاط الحديث التي لا يجب ذكرها حتى تتمكن من تجنب المحادثات المخرجة. ما يخلق علاقات حقيقية مع الناس هو تلك الاهتمامات والأشياء المشتركة التي لا تفكر بالضرورة في الحديث عنها. قم ببحثك



٨.٣.٢ استخدم وسائل التواصل الاجتماعية

استخدم وسائل التواصل الاجتماعية للتعرف على جهات اتصالك المستقبلية بشكل أفضل. عندما تقابلهم شخصياً، سيكون الأمر أسهل بالنسبة لك لأنك ستتمكن من الإشارة إلى الأشياء ذات الاهتمام المشترك أو الاتصال السابق.

٨.٣.٣ البس ملابس احترافية

البس مناسباً لهذا الحدث. هذا لا يعني أنك بحاجة إلى ارتداء ملابس باهظة الثمن، ولكن ارتدي شيئاً ما على الجانب الأنيق واترك الملابس المريحة في المنزل.

٨.٣.٤ استمع للآخرين

استمع أكثر مما تتكلم! كن حاضراً، شارك في المحادثة، مع التواصل مع الأشخاص الذين تتحدث معهم، حتى تتمكن من تقديم رؤية قيمة التي تحافظ على المحادثة. يتيح لك الاستماع إلى شخص ما إيجاد فرص للتواصل مع شخص ما، وربما تقديم قيمة لحياتهم أو أعمالهم.

٨.٣.٥ انظر في عيون الناس

غالباً ما يتم تفويتها وسواء كان ذلك بسبب نقص الثقة أو لأسباب شخصية. قد يبقي الشخص الذي تتحدث معه بعيداً عن الاهتمام بالحديث. قد يبدو هذا كأنك غير مهتم بالمحادثة التي تجريها مع الشخص الذي أمامك أو مع مجموعة. هذا قد يجعل الناس يعتقدون أيضاً أنهم لا يستطيعون الوثوق بك. قد يؤدي عدم الحفاظ على التواصل البصري إلى جعل الأشخاص الذين تتواصل معهم يعتقدون أنك تخفي شيئاً ما، أو لا يحفزك على التحدث معهم.

٨.٣.٦ تعال بهدف

عندما تكون ذاهباً إلى حدث ما، اعمل على تحقيق هدف، وربط الأشخاص، وتعلم شيء ما، واكتشاف الهوايات، وما إلى ذلك. أي شيء يمكنك الاحتفاظ به من هذا الحدث أو الاجتماع. جرب أي حدث أو اجتماع أو ورشة عمل الخ. تهماك! تحديد هدف لأي شيء تفعله سيجعلك تكتشف أشياء عنك. إذا تواصلت مع أشخاص في حدث ما، يمكنك تطوير حلول/فرص مختلفة لك في المستقبل. الأعمال والتعلم والأفكار وأي شيء قد يكون إيجابياً بالنسبة لك لتطوير نجاحك.

٨.٣.٧ خذ الخطوة الأولى

الكثير من الناس خجولون، ربما أنت أيضاً واحد منهم، من يدرى؟ الأشخاص الذين يرون أنك مهتم بهم، سوف يتعاونون معك، بأفكارك. لذلك لا تخجل أبداً من مقابلة أشخاص جدد. أشخاص جدد = فرص جديدة.



٨.٣.٨ لا تكن سلبيًا

كونك سلبيًا سوف يمنحك دائمًا مزاجًا سيئًا! حاول أن تجد أفضل جوانب سلوكك في نفسك الداخلية. إذا نشرت السلبيّة، يمكن للأشخاص القريبين منك أن يشعروا ببطاقتك. سيحاول الناس تجنبك، لا أحد يحب الأشخاص السلبيين. لست بحاجة إلى ذلك، فأنت بحاجة إلى أشخاص من حولك، وتحتاج إلى اتصالات، كما هو الحال دائمًا، الأشخاص = الفرص. لا يعني التفكير الإيجابي أنك تبقى رأسك في الرمال وتتجاهل المواقف الأقل متعة في الحياة. التفكير الإيجابي يعني فقط أنك تتعامل مع الكراهية بطريقة أكثر إيجابية وإنتاجية. تعتقد أن الأفضل سيحدث وليس الأسوأ.

٨.٣.٩ تحدث مع أشخاص لا تعرفهم

أثناء الحدث، تحدث إلى الأشخاص الذين قابلتهم من قبل من أجل تعزيز علاقتك، ولكن أيضًا انخرط في محادثة مع أشخاص لا تعرفهم من أجل توسيع شبكتك ومقابلة العملاء / الشركاء التجاريين المحتملين.

٨.٣.١٠ كن قادرًا على قبول الرفض

قد تصادف أشخاصًا لا يستطيعون التحدث إليك أو لا يريدون ذلك. الأشخاص غير مهذبين أو مشغولين جدًا لإجراء محادثة. يمكنك التحدث إلى أشخاص لا يحبونك أو لا تحبهم. ربما لا توافق على موضوع مهم بالنسبة لك. لا تأخذ الأمر شخصيًا. هذا لا يعني أي شيء عنك. لن تكون صديقًا أو شريكًا تجاريًا مع كل شخص تقابله، فهذا جزء من العملية.

(Resource: [11 Tips to Help You Network Better!](#), Kangan Institute)

٨.٤ المزيد من النصائح و الحيل حول الشبكات

٨.٤.١ قابل الناس من خلال أشخاص آخرين

أفضل وأسهل طريقة لمقابلة الناس هي من خلال الإحالات. ابقَ مع الأشخاص الذين تعرفهم بالفعل والذين يعرفون الأشخاص الذين تتطلع إلى مقابلتهم. عند تقديمك من خلالهم أو الانضمام إلى محادثاتهم، من المحتمل جدًا أن تتلقى ترحيبًا حارًا ومقدمة للشخص الذي تريد مقابلة له. هذا تأثير مشابه لـ LinkedIn من خلال أداة المقدمة عبر الإنترنت، أو حتى من خلال الانضمام إلى الدائرة اليمنى في حدث مع شخص تعرفه.

٨.٤.٢ استفد من وسائل التواصل الاجتماعي

تعد وسائل التواصل الاجتماعي طريقة فعالة للتعرف على جهات الاتصال المهمة بشكل أفضل وبدون ضغط لقاء وجهًا لوجه قد لا تكون مستعدًا له. ابحث عن جهات الاتصال ذات التفكير المماثل أو جهات الاتصال الرئيسية التي ترغب في معرفتها بشكل أفضل في [ملفك الشخصي على LinkedIn](#) و Google Plus و Twitter والمزيد. حاول التعليق على رابط ينشرونه أو الرد على تعليق يدلون به، وابدأ محادثة معهم وقدم لهم قيمة في المقابل. عندما تتاح لك الفرصة لمقابلتهم



شخصيًا، سيكون من الأسهل الرجوع إلى الاتصالات السابقة معهم. تأكد من أن ملفك الشخصي على الإنترنت محدث دائمًا. غالبًا ما يستخدم المسؤولون عن التوظيف منصات وسائل التواصل الاجتماعي لاستكشاف المرشحين المحتملين، وحتى للتحقق من مهاراتك وخبراتك.

٨.٤.٣ لا تطلب وظيفة

لا تطلب الشيكات من كل شخص تعرفه وظيفة، في الواقع، عندما تتصل بالشبكة، يجب ألا تطلب من شخص ما الحصول على وظيفة. يجب أن تطلب من الأشخاص المعلومات التي ستساعدك في البحث عن وظيفة. يجب أن يكون هدفك الأساسي في التواصل هو بناء علاقة وإقامة علاقة، لذلك عندما تظهر فرصة محتملة في المستقبل، قد تكون جهة الاتصال الخاصة بك على استعداد لإحالتك.

٨.٤.٤ استخدم سيرتك الذاتية كأداة للنصيحة

هناك طريقة أخرى سهلة وفعالة للغاية للتواصل أثناء البحث عن وظيفة وهي أن تطلب من الآخرين الذين أنشأت علاقة معهم **مراجعة سيرتك الذاتية** وإعطائك ملاحظات حول كيفية تحسينها. يعد استخدام هذه التقنية مفيدًا لعدد من الأسباب. عند مراجعة سيرتك الذاتية، سيكتشفون تاريخ عملك، وألقابك السابقة، وأهدافك والعديد من الأشياء التي قد لا يعرفونها عنك بعد. قد يتذكرون شركة أو صلة قد تكون خلفيتك مناسبة تمامًا لها.

٨.٤.٥ لا تأخذ الكثير من الوقت

قبل أن تبدأ في التواصل، تأكد من أن يكون لديك جدول أعمال وحافظ على الاجتماع في المسار الصحيح. الوقت هو المال والناس ليسوا سعداء أبدًا مع شخص يستهلك الكثير من وقتهم. من خلال التخطيط لاجتماعك في وقت مبكر، فإنك تثبت احترافيتك، وتكتسب المصداقية وتغطي جميع الموضوعات الهامة التي تريد تغطيتها.

٨.٤.٦ دع الشخص الآخر يتكلم

عند التواصل، تأكد من أنك لا تفعل كل الكلام. مفتاح أن تكون متحدثًا جيدًا هو أن تكون مستمعًا جيدًا. إذا طلبت نصيحة أو رأي شخص آخر، فتأكد من أن لديهم الفرصة لتقديمها وإخبارك بذلك. أو ربما يبحثون عنك لإضافة قيمة لعملهم. إذا قمت بكل الحديث، فقد يشعر الشخص أنك غير مهتم بما سيقوله وغير متأكد من الإجراء الذي يجب اتخاذه مع المعلومات التي قدمتها. اطرح بعض الأسئلة التالية:

- منذ متى وأنت تعمل مع هذه الشركة؟ أو منذ متى وأنت في هذا المجال؟
- ما الذي يعجبك أو لا يعجبك في عملك؟
- ما هو نوع التدريب الذي احتجته لهذا المنصب؟
- ما هي ثقافة هذه الشركة؟



٨.٤.٧ قدم قصة نجاح

بمجرد العثور على موضوع قد يكون الشخص الآخر مهتمًا به ويمكنك تقديم المشورة بشأنه، قدم حلاً عن طريق سرد قصة حول كيفية مساعدة الآخرين في موقف مشابه. أخبرهم عن مشكلتك وكيف قمت بحلها، لكن اجعلها قصيرة ولطيفة. ابدأ بإخبارهم بالمشكلة ثم حلها. قم بتضمين الكثير من المعلومات حول كيف كانت الأمور كارثية قبل أن تصل إلى نهاية سعيدة، حيث كان كل شيء يسير على نحو أفضل.

٨.٤.٨ أسأل عن اقتراحات حول كيفية توسيع شبكتك

أحد الأهداف الرئيسية للتواصل ليس فقط مقابلة شخص أو شخصين، ولكن أيضاً الاستفادة من شبكة الأشخاص الذين تلتقي بهم. سيعرف كل شخص منفصل تقابله ما يقرب من 200 شخص آخر، وإذا كان بإمكانك الحصول على مقدمات لبعض جهات الاتصال هذه، فستزيد بسرعة شبكتك وفرصك في العثور على اتصال ذي قيمة كبيرة. اسأل جهات الاتصال الخاصة بك عما إذا كان بإمكانهم التوصية بمنظمة مهنية أو أسماء بعض الأشخاص الذين يجب أن تتحدث معهم.

٨.٤.٩ ابحث عن سبب للمتابعة

إذا كنت ترغب في إقامة علاقة مع شخص آخر، فاخلق سبباً لاستمرار العلاقة. إذا قرأت مقالة تضيف إلى مناقشة أجريتها أثناء اجتماع عبر الشبكة، فاحفظها وأرسلها إليهم مع ملاحظة مختصرة حول ما وجدته مثيراً للاهتمام وكيف تعتقد أنه يمكن أن يفيدهم. حاول العثور على فرصتين أو ثلاث على الأقل سنوياً لإعادة الاتصال بأعضاء شبكتك

٨.٤.١٠ تذكر دائماً أن تقول شكراً لك

بناء شبكة هو حول إنشاء علاقة حقيقية واهتمام. أشكر اتصالك على المعلومات التي قدموها ومعرفة ما إذا كان يمكنك مساعدتهم بأي شكل من الأشكال. شارك أي معرفة تشعر أنها ستكون مفيدة لهم. احتفظ بملاحظات حول ما تعرفه عن جهات الاتصال الخاصة بك حتى يكون لمراسلاتك المستقبلية لمسة شخصية.

الفصل التاسع التسويق و الاتصال

عندما يكون لديك فكرة عن عمل أو مشروع أو استثمار، فمن المهم تحديد أهدافك وإجراءاتك للوصول إليها: التواصل وزيادة الوعي بمنتجاتك أمر أساسي. يعد التسويق لإنشاء مشروع تجاري أحد الأدوات الأساسية لتوصيل منتجك. يساعد التسويق على توسيع نطاق المنتج وجلب المزيد من الزخم وبيع المزيد...

٩.١ ما هو التسويق؟



What Is Marketing?

٩.٢ إليك 10 نصائح

٩.٢.١ أعرف عميلك

لا جدوى من إنشاء استراتيجيات وإجراءات وتوظيف حملات AdWords، Facebook ADS أو Twitter إذا كنت لا تعرف من هو عميلك ومن سيستخدم منتجك. على الرغم من أن هذا يبدو سهلاً، إلا أنه من الشائع جداً إنشاء نشاط تجاري، حيث يتغير العميل أثناء التحقق من صحة نموذج العمل. تعرف على من هو/هي، كيف هو/هي، ما هي اهتماماته/اهتماماته، يومه/بومها، ما يحبطه/يحبطها، ما يريد/تريد ، وسائل الإعلام والمدونة تقرأ. كل هذه المعلومات ستجعل الحياة أسهل بكثير عند إنشاء استراتيجية تسويق واتصال

٩.٢.٢ قبل وضع الإستراتيجية، اسأل نفسك لماذا

قبل كل شيء، قبل اتخاذ أي استراتيجية، اسأل نفسك، من أجل ماذا؟ ما الذي نريد تحقيقه به؟ إن كونها واضحة و إلى من يتم توجيهها، يجعلك تستطيع إنشاء خطة محددة بإجراءات ملموسة

٩.٢.٣ أدرس مسابقتك و انسجها

تحقق من أداء منافسك في التسويق والتواصل؛ ما يصلح وما لا يصلح أيضا في ما هو جيد، وما يمكنك أن تفعله أفضل منهم، وفي ما تختلف. تذكر: النسخ ليس سيئاً. في بعض الأحيان لا تحتاج إلى الابتكار. إذا رأيت أن منافسك يفعلون شيئاً ما، فقم بنسخه، واجعله مصمماً خصيصاً و قم بقياس إذا كان يعطي نتائج جيدة لك.

٩.٢.٤ ضع هدفاً محدداً

عند إنشاء عمل تجاري، أحد الأسئلة المتعلقة بالتسويق هو ما تريد تحقيقه و ما هو هدفك. إن الإجابات التي نجدها متنوعة جداً. و هي تتراوح بين إنشاء تفاعل مع العملاء، و كسب عملاء، حتى أن يقوم الناس بتنزيل تطبيقي، من بين تطبيقات أخرى. حسناً، هذه أهداف عامة جداً. يجب أن يكون الهدف SMART [محدد، قابل للقياس، قابل للتحقيق، ملائم، في وقت محدد]. هذا ما نسميه الهبوط الداخلي لأهداف. و من الأمثلة الجيدة على الهدف اليد: "أريد أن أحصل على 5000 مستخدم نشط في تطبيق تويتر الخاص بي في الأشهر الثلاثة القادمة"

عند تحديد الأهداف، اسأل نفسك كيف ستقيسها و كيف تقرر أنك ستحققها أم لا. لذلك لديك أهداف قابلة للقياس و يمكنك تحديد أولويات أي منها أهم لعملك و متابعة ما إذا كنت تلبيها أم لا.



٩.٢.٥ اجلس مع فريقك

اجلس مع فريقك (أو اطلب من الأشخاص الذين يمكنهم إضافة قيمة عندما تكون بمفردك للانضمام إلى العصف الذهني) و اشركهم في خطة التسويق. من التجربة، نعلم أن تحرير الوقت، بدء عمل تجاري أمر صعب. ولكن هذا ضروري. استثمار الوقت هو استثمار المال (و نعم، الوقت هو المال). العمل كفريق هو ما يجعل المنتج ذا معنى، و يتجنب سوء الفهم، و يوفر الوقت و المال، و يتوافق مع التوقعات

٩.٢.٦ الخطة

إنها مفتاح أي استراتيجية التسويق. من المهم إنشاء خطة تسويق و وضعها في وثيقة، مع التواريخ و الإجراءات و القنوات و الحملات التي سيتم القيام بها. كلما كان أكثر تحديدا، كان ذلك أفضل. هذا سيجعلك لا ترتجل في استراتيجيتك، و لا تنحرف و الفريق يستفيد من الوقت و المال بشكل أفضل.

في حالة وضع خطة محتوى للمدونة، فكر في من سيقوم ببناء المحتوى؟ كم مرة سيتم نشرها؟ من سيقوم بتحريره؟ ما هي عملية النشر التي سيتم اتباعها؟ قم بإنشاء تقويم شهري للتخطيط للمحتويات التي ستشاركها و كتابة الرسائل الرئيسية.

٩.٢.٧ اعتن بالصفحة المستقل إليها

إذا كان الأمر يتعلق بالبيع، فإن موقع الويب لإنشاء شركة هو البوابة. اختر صورا عالية الجودة و دقيقة و جذابة تدعم منتجنا أو خدمتنا التي نقدمها. تواصل بلغة بشرية و مفهومة من قبل عميلك.. قم بتضمين فوائد منتجك، و مقاطع فيديو توضيحية، و استخدم شهادات منتجك أو خدمتك و الشعارات و العملاء و الجوائز المهمة. كل هذا يجعل الصفحة المستقل إليها، صفحة جذابة. احذر من الأخطاء الإملائية و الأخطاء المطبعية. إنها تظل ذات مصداقية و تشوه المنتج

٩.٢.٨ تواصل مع ما تفعله

لأن التواصل هو أيضا جزء من استراتيجية التسويق و يساعد على بيع ما يقوم به عمك. قم بتوصيل ما تفعله من خلال وسائل التواصل الاجتماعي و المدونة و الموقع الإلكتروني؛ و تواصل فريقك بالداخل.

٩.٢.٩ راهن على استراتيجية إعلامية

من المهم أيضا توصيل ما يفعله نشاط تجاري إلى وسائل الإعلام. و الأمر يتعلق بعمل جيد و تقديم ما يحتاجونه. كل عمل تجاري يبحث عن النهج المثالي لديه معلومات قيمة للغاية للتواصل مع وسائل الإعلام. الأمر لا يتعلق بقلي البيانات الصحفية و المعلومات التي لا علاقة لها بها. يتعلق الأمر بفهم كيفية عمل وسائل الإعلام و كيف يمكن لشركتنا الناشئة مساعدتهم.



٩.٢.١٠ قم بقياس النتائج

لمعرفة ما إذا كانت الاستراتيجية والإجراءات تعمل، يجب عليك قياسها. لهذا، ما يستخدم هو مؤشرات الأداء الرئيسية-KPI. هي جزء من استراتيجية التسويق. بعض مؤشرات الأداء الرئيسية الأساسية هي معدل التحويل، ومعدل الارتداد، ومدة الزيارة على الويب، وعدد مرات إعادة التعرید، وعدد الإعجابات، وما إلى ذلك.

(المصدر: Jamerson, K., Top 10 Marketing Tips for 2020)

٩.٣ ست نصائح و حيل التسويق أخرى

٩.٣.١ ملك نصائح التسويق: مواكبة الاتجاهات

يتطلب امتلاك استراتيجية تسويق قوية أكبر من تعديل أولوياتك عاما بعد عام. عليك أن تبحث باستمرار عن التقنيات والفرص للتميز عن الآخرين. اتبع أحدث النصائح التقنية و التسويقية لمراقبة الاتجاهات و التغييرات المهمة التي يجب أن تستفيد منها.

٩.٣.٢ احتضن الاجتماعية المدفوعة

يستخدم 86% من المسوقين الاجتماعيات إعلانات فيسبوك بالفعل، و تستمر إيرادات الإعلانات في المنصة في النمو. و في الوقت نفسه ظهرت خيارات الإعلانات المدفوعة على Instagram, Twitter, Pinterest و أماكن أخرى. تعمل منصات وسائل الإعلام الاجتماعية على تعديل خوارزمياتها، مما يوضح للعلاقات التجارية أن الرويج المدفوع أمر لا بد منه إذا كنت ترغب في الحصول على رؤية. إذا كنت تريد أن تحافظ استراتيجيتك الاجتماعية على زخم أو تكتسبه، احتضان الاجتماعية المدفوعة ضرورة

٩.٣.٣ رعاية دعاة العلامة التجارية

يبحث الأشخاص عن توصيات من أقرانهم لاتخاذ قرارات الشراء. يعد عملاؤك موردا قويا لمساعدتك في الوصول إلى جمهور جديد و جذب التحويلات. لتحقيق الاستفادة الاقصى من دعاة علاقتك التجارية، أنشئ حملات لتحفيز على نشر رسالتك. قم بإنشاء مجتمع عبر الإنترنت أو اعرض مكافآت للإحالات، مثلا. يمكنك أيضا إنشاء هاشتاغ تجاري و تشجيع الجماهير على استخدامه.

٩.٣.٤ أعط الأولوية للطرافة

هذه واحدة من أهم نصائحنا التسويقية. يدرك المستهلكون اليوم جيدا أن المحتوى الذي تنتشئه الشركات يعتمد على جدول الأعمال. من غير المحتمل أن يستجيبوا بشكل إيجابي للمحتوى المبيع، لذلك تحتاج العلامات التجارية إلى تطوير استراتيجيات أفضل لبناء علاقات حقيقية مع جمهورها. واحدة من أفضل الطرق لتحديد أولويات الصرافة في التسويق الخاص بك هي عن طريق إنشاء محتوى مباشر.



استضيف بودكاست مباشر، بث مقاطع فيديو مباشرة على الفيسبوك، الخ. ارتكب أخطاء و اذهب مع التدفق - ستندهش من مدى استجابة جمهورك لكل شيء بشكل ايجابي.

٩.٣.٥ قم بإنشاء رسالة لا تنسى

يوجد العديد من الطرق للترويج المباشر لمنتجاتك وخدماتك من خلال التسويق. أحياناً يكون من المفيد الابتعاد عن جدول أعمالك التسويقي الرئيسي لإخبار القاصص التي تجعل علامتك التجارية أكثر قابلية للتذكر وإعجاباً. كلما زاد إبداعك في سرد القصاص، زادت احتمالية تميزك وتحسن صورة علامتك التجارية.

٩.٣.٦ قم ببناء الشراكات

الإعلان هو وسيلة رائعة لتوسيع نطاق وصولك على وسائل الإعلام الاجتماعي و شبكة الإنترنت. لكنه لا يقارن بقوة توصية قوية من من المؤثرين المطلعين. تعاون مع لاعبين رئيسيين آخرين في مجال عملك للوصول إلى جمهور جديد و اكتساب بعض الأدلة الاجتماعية لعملك. يمكنك أيضا الحصول على مساعدة من المؤثرين الصغرى ليكونوا مدافعين عن علامتك التجارية على وسائل الإعلام الاجتماعي و عالم المدونات.

٩.٤ ست حيل و نصائح التسويق

٩.٤.١ ليكن لديك شعار لا ينسى

عندما تبدأ شركة، تحتاج إلى أن تجعل نفسك معروفا، لا ينسى، و يذكر بسرعة عندما ترى شعارها!

وجود شعار لا ينسى، إنه يساعدك على أن تدور في أذهان الناس، دعنا نحقق من بعض الأمثلة



مثلا - شعار نايكي؛ بمجرد أن ترى هذا، ستعرف ما هي العلامة التجارية، حتى بدون رؤية كلمة NIKE

أو فكر في الاتجاه المعاكس، عندما تفكر في علامة تجارية معروفة، سيظهر شعارها في رأسك!



٩.٤.٢ إجراءات لتحسين ولاء العميل

نحن جميعا نريد عملاء مخلصين، الذين يأتون إلينا عندما يحتاجون إلى شيء يمكن العثور عليه في مجموعة منتجاتنا، أليس كذلك؟

لذلك، هناك بعض الطرق التي يمكننا من خلالها جعلهم "لنا"، دعنا نفكر في الخصومات، أو عروض "اشتر ٢- احصل على ٣"، أو عروض ما قبل البيع أو وجود أي ميزة صغيرة مقارنة بأي عميل عادي آخر.

٩.٤.٣ حاول إجراء بحثك الأصلي

عندما تريد أن تكون موزعا أو مزودا أو تاجرا، فمن الأفضل أن يكون لديك بحث أصلي معتمد من قبل شركة جيدة و معروفة أو معتمدة.

قد يجعل إجراء بحثك الخاص بك عملائك لديهم ثقة أكبر في علاقتك التجارية! فكر في ذلك!

٩.٤.٤ استثمر في وسائل الإعلام الاجتماعية

في عام 2020، هذه هي أفضل طريقة لإطلاق علاقتك التجارية

نحن الملايين من مستخدمي الإنترنت، ومنصات التواصل الاجتماعي. هناك إعلانات جوجل، حيث يمكنك الدفع مباشرة للحصول على بعض الإعلانات على منصات مختلفة. أو يمكنك الحصول على بعض الشراكة مع بعض الأشخاص المؤثرين على الإنترنت، وقد يؤثر هذا العامل على علامتك التجارية، ولكنه قد يكلف أيضا أقل/أكثر اعتمادًا على عدد المتابعين/المشتركين.

هذه السنوات هي أفضل طريقة للترويج لبضاعتك. يميل الناس إلى الإعجاب بما تحبه أصنامهم، مما يجعلك، كعميل، منبهراً بأرائهم وأفكارهم.

٩.٤.٥ اجعل بعض الإعلانات أفلاما

قم بعمل بعض الإعلانات في شكل الفيديو. عندما ترى المنتجات 'تعمل'، قد تبدو الأشياء أكثر إعجابا. ظل الفيديو أسلوبا شائعا للتسويق الرقمي في عام 2019، و هو استراتيجية تسويقية ضرورية لهذا العام أيضا. حاول تضمين البرامج التعليمية أو الشهادات و لقطات وراء الكواليس، أي شيء قد يربطك بالعميل.

٩.٤.٦ التكنولوجيا

كل شيء يحدث رقمها الآن، و شركتك أيضا. اجعل مواقع الويب و تطبيقات الهاتف و أي شيء يمكن أن تجعل اتصال عميلك معك أمرا سهلا و سريعا! و قم بإجراء بعض استطلاعات الرأي عبر الإنترنت لمعرفة ما يحتاجه عميلك!



٩.٥ ما هو الاتصال؟



What Is Communication O3yme

ست نصائح حول كيفية القيام بالاتصالات

(المصدر: ست نصائح لتحسين مهاراتك الاتصال للعمل, www.br0advision.com)

٩.٦.١ مارس مهارات الاستماع لديك (و مهارات الانتباه أيضا):

عندما يتحدث الآخرون، هل تستمع حقا؟ غالبا ما نخلط بين 'الاستماع' و 'الصمت' ولكن لمجرد أنك لا تتحدث بينما يتحدث الآخرون لا يعني أنك تستمع حقا. تعلم إيقاف حوارك الداخلي و الاستماع حقا إلى ما يقول الآخرون. غالبا ما يساعد على تكرار ما سمعته حتى تعرف أنك تولي اهتماما و أنهم يعرفون ذلك أيضا.

٩.٦.٢ تعاون و لا تملئ

لا تنتهي المحاضرات و المونولوجات و التسكع الى الاتصالات التجارية. إذا وجدت أنك تتحدث أكثر من بضع لحظات (باستثناء عند تقديم عرض تقديمي أو قيادة مظاهرة)، توقف. قم بتبسيط ما تحاول قوله قدر الإمكان. اسمح للآخرين بتقديم مداخلاتهم بشأن

هذه القضية. التواصل يدور حول الأخذ و العطاء، وليس إملاء كيف ستكون الأمور أو كيف تعتقد أنها يجب أن تكون.

٩.٦.٣ انتبه لكيفية قضاء وقت فراغك

ربما لم تكن تتوقع أن يكون هذا على القائمة. ما البرامج التلفزيونية التي تشاهدها، هل الأشياء التي تقرأها و هواياتك لها علاقة مع الاتصالات التجارية؟ حسناً، الجواب ذو شقين. أولا القدرة على إطلاعك على وجهات نظر جديدة و أحداث حالية مهمة التي تساعدك على تنمية ذكاء عملي. من المحتمل أن الأشخاص الذين يشاهدون التلفزيون الواقعي لمدة ساعة يوميا لن يكونوا قادرين على إجراء محادثة موجهة للأعمال التجارية ولن يكونوا مثل أولئك الذين يقضون وقت فراغهم في قراءة المجالات التجارية و التواصل مع الموجهين الناجحين. ثانياً، سوف تجتمع أفكارا و رؤى مفيدة للغاية من المساعيد الفكرية من مشاهدة أو قراءة مواد أقل فائدة في وقت فراغك.



٩.٦.٤ استثمار في أدوات الاتصال والتعاون الصحيحة

لو أنت تعتمد على البريد الإلكتروني و وسائل التواصل الاجتماعي لاتصالاتك، فربما تتلقى الكثير من المعلومات غير المفيدة و المكررة و ربما تفقد أهم المحادثات. أداة تعاونية مثل Vmoso هي الطريقة المثالية لتقسيط الاتصالات والتعاون في المشاريع المهمة و بناء علاقات الأعمال ذات مغزى

٩.٦.٥ لا تنتظر وقتا طويلا لإظهار المشكلات الحساسة

السماح للوضع بالبناء والتفاهم هو وصفة لانهييار في الاتصالات. من الأسهل بكثير، و فعالية و أكثر احترافا معالجة مشكلة بمجرد ظهورها، و هي لا تزال في مهدها، بدلا من الانتظار حتى تكبر و تصبح وحشا قبيحا و غاضبا. معظم الوقت، يمكن أن للمناقشة السريعة و المباشرة أن تحل أي مشاكل بين الأشخاص أو مشاكل مهنية دون التأثير سلبا على العلاقة.

٩.٦.٦ تعلم كيفية امتلاك و استخدام ذاكرة جيدة للأشخاص

هل شيلا شخص صباحي، أم أنه من الأفضل الاقتراب منها بمشكلة في وقت لاحق في الظهر؟ هل يفضل صمونيل الخبز عندما تتأرجح لتناول الإفطار، أم أنه يجب نوعا ما من بسكويت النقائق؟ هل يتعين على بيكي المغادرة في أيام الثلاثاء أو الخميس في

أقرب وقت ممكن لإحضار طفلها إلى مواعده مع طبيب تقويم الأسنان؟ هل تبدو هذه التفاصيل الصغيرة بلا معنى بالنسبة لك؟ الناس مهمون. عندما يمكنك تذكر التفاصيل الخاصة بهم في حياتهم الشخصية، فهذا يدل على أنك تهتم بهم خارج نطاق عملهم.

هذا يعزز علاقة أعمق وأكثر جدوى من شأنها أن تمتد بسهولة إلى علاقة عمل أفضل وأكثر فائدة