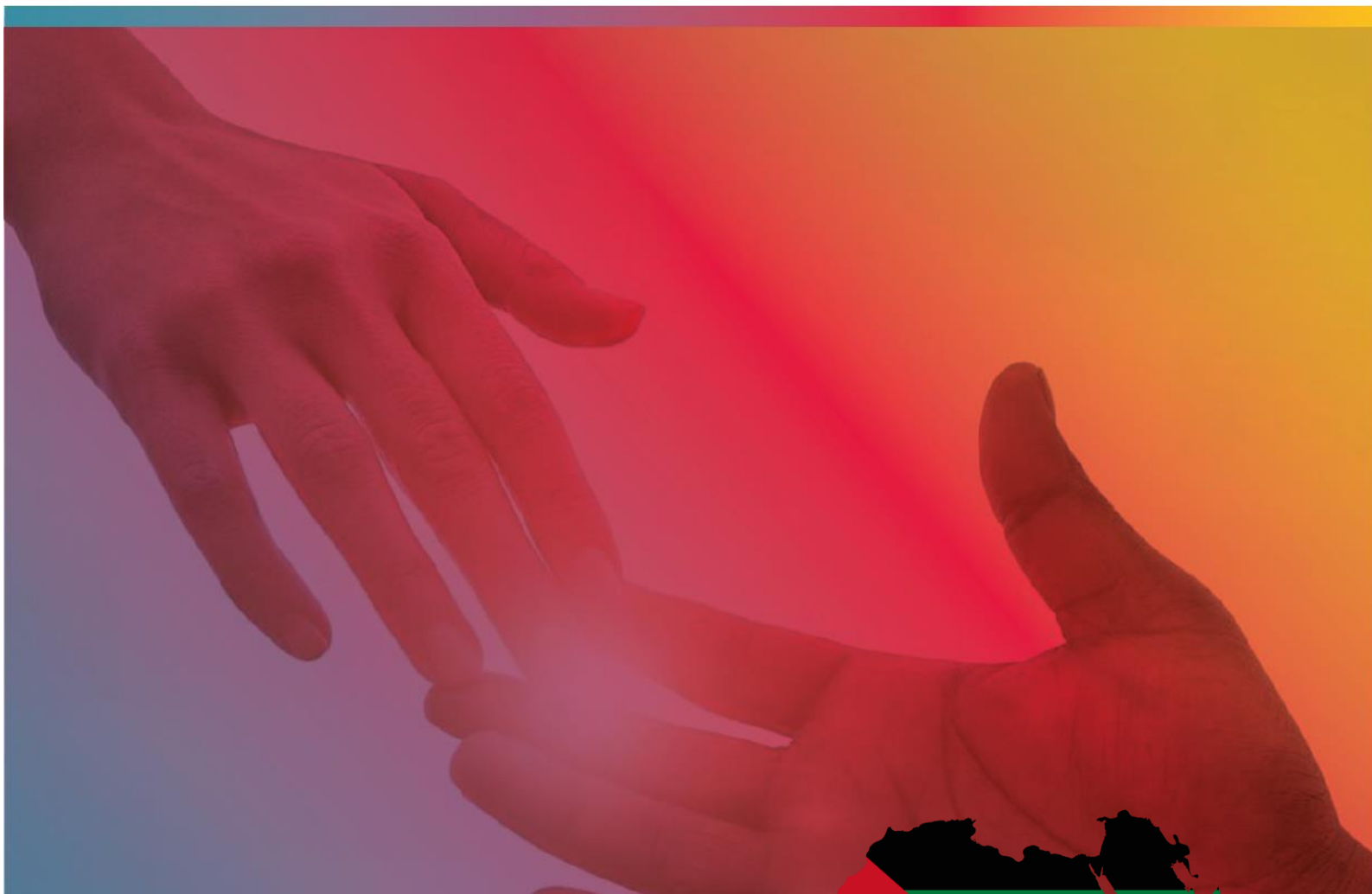




SOCIAL INCLUSION  
OF MIGRANTS THROUGH  
CREATIVE INDUSTRIES



# From Migrant to Creative Entrepreneur

Manual

This project has been funded with support from the European Commission.  
This publication [communication] reflects the views only of the author, and the  
Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.





## PARTNERS



This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



## إنكريا INCREA - الدليل من مهاجر إلى مبتكر صاحب مشروع

### جدول المحتويات

- القسم (أ) مقدمة لمشروع إنكريا والصناعات الثقافية والإبداعية.....3
- أ. 1 مقدمة.....3
- أ. 2 ما هو ولمن هذا الدليل؟.....5
- أ. 3 المراحل الرئيسية لبدء وإدارة الأعمال التجارية في القطاعات الإبداعية والثقافية.....6
- أ. 4 أداتان واستراتيجيات لبناء وتصور فكرتك الإبداعية.....11
- القسم (ب) المصادر الرئيسية لتمويل الأعمال الإبداعية.....16
- ب.1 كيف تمويل عملك.....16
- ب.2 فرص التمويل في أوروبا.....17
- ب.3 مصادر التمويل.....22
- القسم (ج) الإجراءات القانونية والإدارية لتأسيس وإدارة الشركة.....25
- ج. 1 القواعد القانونية والإدارية الأساسية في إيطاليا.....25
- ج. 3 القواعد القانونية والإدارية الأساسية في سلوفينيا.....29
- ج. 4 القواعد القانونية والإدارية الأساسية في إسبانيا.....31
- ج. 5 القواعد القانونية والإدارية الأساسية في اليونان.....32
- ج. 6 لمحة عامة عن أوروبا.....33
- القسم (د) إقتراحات ونصائح حول المهارات اللغوية، روح المبادرة والمهارات الرقمية.....36
- د.1 المهارات الرقمية.....36
- د.2 مهارات تنظيم المشاريع.....39
- د.3 مهارات اللغة.....42

## القسم (أ) مقدمة لمشروع إنكريا والصناعات الثقافية والإبداعية

### أ. 1 مقدمة

مشروع إنكريا INCREA (تعزيز الإدماج الاجتماعي للمهاجرين من خلال الصناعات الإبداعية CREATIVE) هو مشروع متنقل تم تطويره في إطار برنامج إيرازموس بلوس Erasmus + EU يهدف إلى دعم المهاجرين واللجانين من رجال الأعمال الطموحين في أوروبا الذين يرغبون في تطوير لغة مهنية مناسبة إضافة إلى المهارات التوظيفية المتعلقة -بالعمالة، بما في ذلك المهارات الرقمية والكفاءة الريادية لمشاريع في قطاع الصناعات الإبداعية والثقافية. بدأ المشروع من إدراك هذين التحديين الرئيسيين للمهاجرين واللجانين من الإدماج الشخصي والمهني في أوروبا، وهما الافتقار إلى:

(1) المعرفة اللغوية، بالنظر إلى أن جموع المهاجرين متنوعون بدرجة متناهية فيما يتعلق بثقافتهم، والمجتمع الذي ينتمون إليه واللغة التي يتحدثون بها.

(2) المهارات المتعلقة - بالمهنية والتوظيف، مع الأخذ في الاعتبار أنها من حيث رأس المال التعليمي تتراوح بين الأميين والمؤهلين تأهيلاً عالياً وتشمل الفئات الضعيفة مثل كبار السن، الصم، والأشخاص الذين يقضون عقوبة السجن.

للتغلب على هذه التحديات، قامت شراكة المشروع بتطوير لغة مصممة خصيصاً، أنشطة تعليمية للمهارات الرقمية والريادية، أدوات وإستراتيجيات لتناسب التعلم (أي كيفية إنشاء عمل تجاري، التنظيم الوطني، ومهارات عملية وسهلة الاستخدام مرتبطة بتنظيم المشاريع).

ركز المشروع أنشطته على القطاع الإبداعي بهدف تمكين المهاجرين/اللجانين من استغلال خلفياتهم الثقافية وخلق أعمالهم التجارية، بالإضافة إلى تعزيز الاندماج الاجتماعي والنمو من خلال جعل تعلم اللغة راسخاً وأكثر عملية في الحياة المهنية الحقيقية.

على وجه الخصوص، عالجت شراكة مشروع إنكريا INCREA الإدماج الاجتماعي من خلال تطوير:

- ثلاثة مناهج محددة لدعم تعلم اللغة للمهاجرين تجمع بين تعلم المهارات الريادية والرقمية المطبقة في القطاع الإبداعي
- أداة جديدة لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات لنقل المعرفة إلى المهاجرين / اللجانين المستهدفين.
- هذا " الدليل من مهاجر إلى رائد في الأعمال الإبداعية "

أخيراً، حقق تنفيذ أنشطة إنكريا INCREA في مجال متعدد الجنسيات تأثيراً عاماً أفضل، مع إنشاء شبكة من الجهات الفاعلة التي تدعم إدماج المهاجرين، ويمكن الاستفادة منها أيضاً بعد نهاية المشروع والوصول إلى عدد أكبر من أصحاب المصلحة لتعزيز الاهتمام، الوعي، الاستثمارات وبناء القدرات.

تشمل الشراكة:

التعليم الرقمي ( سهل واضح كريستال) – اليونان (منسق)

CCS Digital Education (CRYSTAL CLEAR SOFT) – Greece (Coordinator)



**Crystal Clear Soft (CCS)** سهل واضح كريستال هي شركة لتطوير البرمجيات تبحث بنشاط على الاستخدامات المبتكرة لتكنولوجيا تقنية اللعب في النشر الرقمي، التعليم، التدريب ونشر المعرفة. تقدم حلاً جاهزاً، بدءاً من وضع المفاهيم والتصميم التعليمي وحتى الاختبار والنشر، وقد

طورت **CCS** التعليم الرقمي تطبيقات تستخدم في آلاف الفصول الدراسية في جميع أنحاء العالم! إن التعليم الرقمي **CCS** شركة تجارية أساساً لها وجود دولي وقائمة رانعة من العملاء، وخاصة في قطاع النشر والتدريب للشركات.

### ماتيراحب – إيطاليا MateraHub – Italy

ماتيراحب Materahub هو اتحاد يعمل على المستوى الدولي لدعم الشركات، الشركات الناشئة وأصحاب المشاريع، المؤسسات والمنظمات الطموحة من خلال المشاريع الأوروبية. لسنوات، كانت ماتيراحب Materahub منظمة وسيطة في جنوب إيطاليا للبرنامج الأوروبي إيرازموس بلوس ERASMUS + لرجال الأعمال الشباب، وكذلك المضيف الإيطالي لكأس الأعمال الإبداعية، وهي المنافسة الدولية الأكثر أهمية للصناعات الإبداعية. ماتيراحب Materahub هو عضو في إقليم بوليا كريتيفا وجزء من كريسيكو، شبكة المنظمات الثقافية والإبداعية في بازيليكاتا. أخيرًا، انضم الكونسورتيوم مؤخرًا إلى NICE، شبكة الابتكار في الثقافة والإبداع.



### دوم إسبانيا- إسبانيا DomSpain – Spain

دوم إسبانيا الإستشارية DomSpain Consulting هي مؤسسة لتعليم الكبار متخصصة في مجال التعليم والتدريب، الدراسات المهنية، الحرف، المهارات الاجتماعية المتعددة الثقافات، اللغات والتقنيات الحديثة. وهي متخصصة في اللغات الأجنبية، تكنولوجيا الكمبيوتر والاقتصاد، وتقدم مجموعة واسعة من الدورات وورش العمل، والتي يمكن تكيفها لتلبية الاحتياجات المحددة في أي شكل (دورات طويلة الأجل أو مكثفة، التعلم الإلكتروني عبر الإنترنت، وما إلى ذلك). بالإضافة إلى ذلك، تقوم بتنظيم، تصميم وإدارة جميع أنواع الدورات التدريبية، والمشاريع الدولية، البحث عن وظائف، وما إلى ذلك، للطلاب، المعلمين، الموظفين الأكاديميين والإداريين أو الأشخاص الذين يرغبون في العمل في الخارج.



### أوبي سلوفينيا UPI – Slovenia

أوبي سلوفينيا UPI-LJUDSKA UNIVERZA ŽALEC هي مؤسسة عامة، غير-ربحية لتعليم وتدريب البالغين في إقليم وادي سافينيا في سلوفينيا. وهي متخصصة في مجموعة متنوعة من برامج التعليم الرسمي وغير الرسمي. علاوة على ذلك، فإنها توفر خدمات التوجيه والمشورة عالية الجودة لمختلف الفئات المستهدفة من البالغين مثل العاطلين عن العمل، المهاجرين، من تعولهم أسرهم (لايعملون ولايدرسون)، كبار السن والبالغين بشكل عام. في مشاريعنا الوطنية والدولية العديدة إيرازموس بلوس (+Erasmus)، تعمل عن كثب مع أصحاب المصلحة على المستوى المحلي، الوطني وكذلك الأوروبي. يلتزمون بمسار التعلم مدى الحياة ويسعون باستمرار لتحسين برامجهم التعليمية وفقًا لاحتياجات الفئات المستهدفة.



### جمعية تعاونية اجتماعية غير ربحية (أرنيرا)- إيطاليا

### Società Cooperativa Sociale Onlus (ARNERA) – Italy



Società Cooperative Sociale Onlus ARNERA هي جمعية تعاونية اجتماعية غير ربحية متعددة-المهنية تأسست في عام 2014 من اتحاد أربعة جمعيات تعاونية اجتماعية مختلفة: Il Ponte البونتي، Il Cerchio الشيركيو، Paideia بايديا و Il Progetto البروجيتتو. تعمل ARNERA أرنيرا في مناطق مختلفة من توسكانا، وهي قادرة على تلبية احتياجات الإقليم من خلال التحليل الدقيق وتطبيق الاستراتيجيات المناسبة. مجالات التدخل هي: الطفولة، الأطفال والشباب، التهميش العالي، الرعاية من الإدمان، رعاية المسنين. تهدف أرنيرا ARNERA إلى خلق فرص عمل وتوفير خدمات قريبة من المنطقة بهدف التواصل والتمكين من أجل تعزيز نوعية الحياة، الرفاهية وحقوق المواطنة.

## التعاون المصرفي لأوروبا – بلجيكا – Belgique – Cooperation Bancaire pour l'Europe



التعاون المصرفي لأوروبا هي مجموعة المصالح الاقتصادية Coopération Bancaire pour l'Europe من قبل مجموعة من البنوك (1992) ومقرها بروكسل والتي تم تأسيسها في عام 1992 الأوروبية ( ) دول أوروبية، بما في ذلك البنوك الأوروبية والغرف 3 أعضاء من 10 الأوروبية. يضم البنك المركزي والجمعيات الاقتصادية من جميع SMEs التجارية، التي تصل إلى شبكة كبيرة من البنوك، الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى تعزيز التنمية الاقتصادية في أوروبا والمساهمة في تحقيق أهداف استراتيجية CBE أنحاء أوروبا. يهدف البنك المركزي من خلال تزويد أعضائها وعملائها بالمعلومات والدعم لفهم سياسات واستراتيجيات الاتحاد الأوروبي 2020 في أوروبا المبتكرة في الوصول SMEs هو دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة CBE بشكل صحيح. الهدف النهائي للبنك المركزي إلى سوق الاتحاد الأوروبي والتمويل.

أ. 2 ما هو ولماذا هذا الدليل؟

يهدف مشروع إنكريا INCREA من مهاجر إلى رائد في الأعمال الإبداعية" أن يكون أداة سهلة الاستخدام ومستدامة لنقل نتائج وملخص أنشطة إنكريا INCREA من نشاطات المشروع السابق إلى جانب سلسلة من القواعد والممارسات الأساسية حول "كيفية إدارة الأعمال".

فهو يهدف إلى تحديد مجموعة من النصائح الواضحة، البسيطة والقابلة للتكيف لرجال الأعمال المبدعين المستعدين لفهم المزيد عن هذا المجال ولدعم المهاجرين المستقبليين أصحاب المشاريع الإبداعية في إدارة وتطوير أعمالهم.

### هيكل هذا الدليل

- ✚ يتضمن القسم (أ) مقدمة لمشروع إنكريا INCREA وهذا الدليل، أهدافه وهيكله، نظرة عامة على الصناعات الثقافية والإبداعية والتركيز على أداتين رئيسيتين مبتكرتين تعكسان فكرة مشروع الأعمال الإبداعية وتبنيها.
- ✚ القسم (ب) عبارة عن "قسم تقني" مخصص لمصادر التمويل الرئيسية لإنشاء ودعم الصناعة الإبداعية وتقديم المشورة بشأن كيفية الحصول على قرض، وكيفية كتابة خطة عمل وتصميم نموذج العمل.
- ✚ يتضمن القسم (ج) القواعد الأساسية لقانون الشركات وجميع الإجراءات الإدارية والبيروقراطية اللازمة لتأسيس وقيادة شركة في الدول الشريكة الرئيسية بالإضافة إلى قسم أكثر عمومية، للقواعد المطبقة على المستوى الأوروبي.
- ✚ يتضمن القسم (د) إقتراحات ونصائح حول الموضوعات والمحتويات التي تم تطويرها في مناهج التعلم الثلاثة وهي:

### دورة المهارات الرقمية

- كيفية العثور على الموارد المفتوحة على الإنترنت
- كيفية إنشاء هوية العلامة التجارية الخاصة بك
- العمل عبر الإنترنت! الخدمات المصرفية عبر الإنترنت والأعمال الحرة
- كيفية جعل عملك مرئياً عبر الإنترنت (الحسابات الشخصية عبر الإنترنت والصور والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي)
- كيفية تأمين جهاز الكمبيوتر الخاص بك والوثائق الأعمال الرقمية

### دورة مهارات تنظيم المشاريع

- كيف أقوم بإجراء بحث وإيجاد فكرة عمل؟
- دعنا نخطط! كيفية إعداد خطة العمل
- هل تعرف كيفية تسجيل شركة؟ (الهيكل القانوني الوطنية)
- كيفية التعامل مع العقود والضرائب والتوظيف؟
- كيف يمكنني تمويل / منح مصداقية لعملي؟

### دورة مهارات اللغة

- كيف أحضر سيرتي الذاتية
- هل أنت مستعد للمقابلة؟

- دعنا نعمل! كيف تتواصل مع زملائك
- كيفية كتابة رسائل البريد الإلكتروني والتعامل مع البيروقراطية
- كيفية إجراء مكالمات هاتفية

أ.3 مراحل بدء وإدارة الأعمال التجارية في القطاعات الإبداعية والثقافية

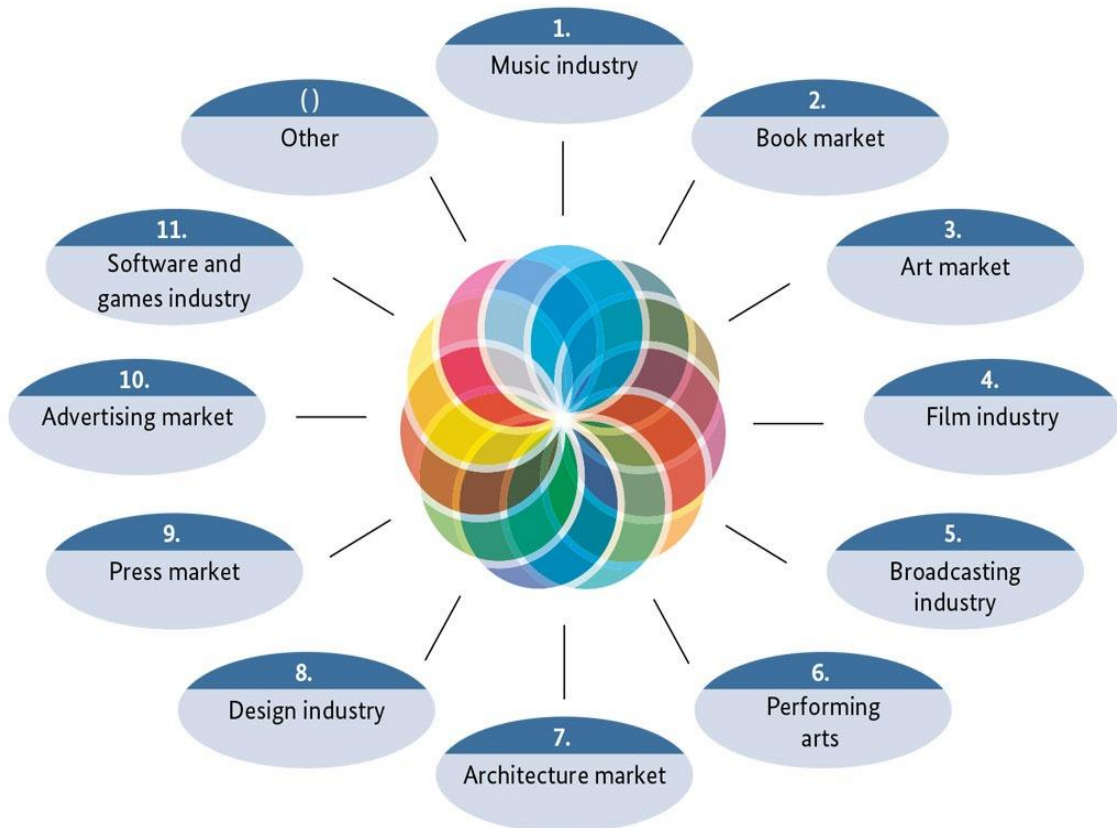
- ما هي الصناعات الإبداعية والثقافية (CCIs)؟ القطاعات، نظام التشغيل ومهارات تنظيم المشاريع الرئيسية

الصناعات الإبداعية والثقافية CCIs تشمل تلك الصناعات التي تنتج أو توزع السلع والخدمات الثقافية والإبداعية، التي حددها اليونسكو في عام 2005 بأنها "أنشطة، سلع وخدمات، والتي ... تجسد أو تنقل التعبير الثقافي. بغض النظر عن القيمة التجارية التي قد تكون لديها".



(Image source: The GoDown Arts Centre - Creative Economy Conference)

تشمل القطاعات الثقافية والإبداعية جميع القطاعات التي تستند أنشطتها إلى القيم الثقافية و/ أو التعبيرات الفنية والإبداعية، سواء كانت هذه الأنشطة موجهة نحو السوق أو غير موجهة للسوق وأياً كان نوع الهيكل الذي ينفذها.



(Image source: [BMW - Federal Ministry for Economic Affairs and Energy - Cultural ...](#))

تشمل هذه الأنشطة إنشاء، إنتاج، نشر وحفظ السلع والخدمات التي تجسد أشكال التعبير الثقافي، الفني أو الإبداعي، وكذلك الوظائف ذات الصلة مثل التعليم، الإدارة أو التنظيم.

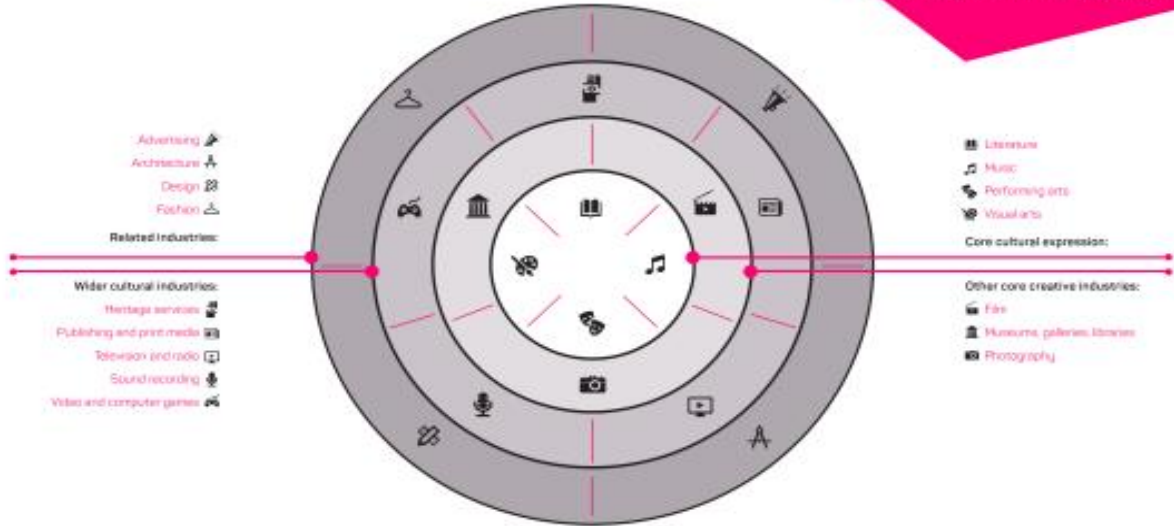
المسرح، الفنون البصرية، السينما، التلفزيون، الإذاعة، الموسيقى، أعمال النشر، ألعاب الكمبيوتر، الوسائط الجديدة، الهندسة المعمارية، التصميم، الأزياء والإعلان كلها جزء من الصناعات الثقافية والإبداعية.

مصطلحات "الصناعات الثقافية" و "الصناعات الإبداعية" قابلة للتبادل عمليا.

يرتبط مفهوم "الصناعات الثقافية" أكثر بالتراث الثقافي والأشكال التقليدية للإبداع، في حين أن "الصناعات الإبداعية" تشمل ممارسات الفنون التطبيقية، الابتكار وتوليد الربح وخلق فرص العمل من خلال خلق الملكية الفكرية.

تقع الصناعات الثقافية والإبداعية (CCIs) في قلب الاقتصاد-الإبداعي: فهي كثيفة-المعرفة، مبنية على الإبداع الفردي والموهبة، وتولد ثروة اقتصادية هائلة وتحافظ على الهوية، الثقافة والقيم الأوروبية، الإبداع والتصميم في طليعة عالم سريع التغيير. الإبداع لم يكن أكثر قيمة من قبل الأفراد والمجتمع وأصحاب العمل. يلعب العمال المبدعون دورًا مهمًا في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية.

#### MODELLING THE CULTURAL AND CREATIVE INDUSTRIES



(Image source: Lecture 5. Cultural and creative industries)

الخطوط بين الحقول الإبداعية غير واضحة بشكل متزايد. يستخدم الفنانون التشكيليون الصور التفاعلية والمتحركة، ويستخدم المؤدون يستخدمون الوسائط الرقمية في موقع-معين بالعمل، وتقوم الفرق التعاونية بإنشاء إنتاجات متطورة تأسر حواسنا.

توفر التكنولوجيا إمكانيات جديدة للفنانين - في إنشاء أعمالهم، ومنافذ جديدة لإبداعهم، وكوسيلة للترويج لأعمالهم وتوزيعها. الاستخدام المتطور والحديث للتقنيات الرقمية ينتج عنه عروض شبكية وخبرات ثقافية.

تشمل القطاعات الثقافية والإبداعية بشكل خاص الهندسة المعمارية، المحفوظات والمكتبات، الحرف الفنية، السمعية والبصرية (بما في ذلك الأفلام، التلفزيون، ألعاب الفيديو والوسائط المتعددة)، التراث الثقافي، التصميم، المهرجانات، الموسيقى، فنون الأداء، النشر، الإذاعة، والفنون البصرية.



## الصناعات الثقافية والإبداعية (CCIs) محركات الاقتصاد العالمي

توظف الصناعات الثقافية والإبداعية (CCIs) أكثر من 12 مليون شخص في الاتحاد الأوروبي، وهو ما يمثل 7.5 ٪ من جميع الأشخاص العاملين في الاقتصاد الكلي.

تشمل الصناعات الثقافية والإبداعية (CCIs) عددًا من القطاعات الفرعية، مثل الحرف الفنية، التراث الثقافي، التصميم، الأزياء، الأفلام، الموسيقى، الفنون المسرحية والواقعية، النشر، الإذاعة، التلفزيون وألعاب الفيديو.

تعد الصناعات الثقافية والإبداعية CCIs مساهماً مهماً في الاقتصاد بنسبة 5.3 ٪ من إجمالي القيمة المضافة GVA للاتحاد الأوروبي و 4 ٪ إضافية من إجمالي الناتج المحلي GDF للاتحاد الأوروبي الناتجة عن الصناعات المتطورة.

أصدرت CISAC الاتحاد الدولي لجمعيات المؤلفين والملحنين - دراسة جديدة نشرتها EY بعنوان "الأوقات الثقافية - أول خريطة عالمية للصناعات الثقافية والإبداعية".

لأول مرة، يحدد هذا الاستبيان حجم المساهمة الاقتصادية والاجتماعية العالمية لهذا القطاع الهام. تحلل الدراسة 11 قطاعاً للصناعات الثقافية والإبداعية (CCI): الإعلان، الهندسة المعمارية، الكتب، الألعاب، الأفلام، الموسيقى، الصحف/المجلات، فنون الأداء، الإذاعة، التلفزيون، الفنون البصرية. أرباب العمل الثلاثة الأوائل هم الفنون البصرية (6.73 م)، والكتب (3.67 م) والموسيقى (3.98 م).

Creators are Key Contributors to the World Economy



**US \$2,250 billion**

Global CCI Markets

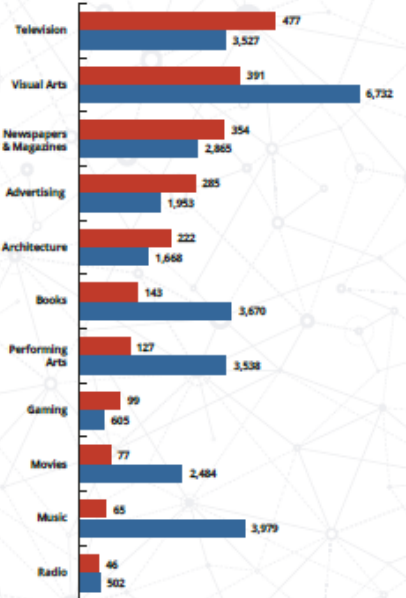


**29.5m Jobs**

Global CCI Employment

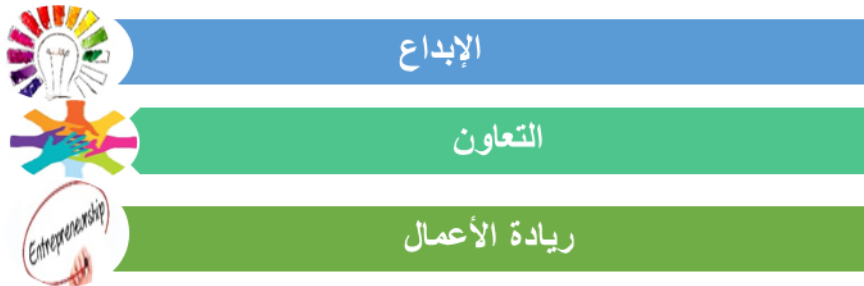
Global CCI Contributions by Sector:

■ Sectors by revenues (US\$ bn)  
■ Number of jobs (in '000)



(Source: "Cultural Times – The First Global Map of Cultural and Creative Industries")

• ما هي الخصائص الأساسية لرجال الأعمال المبدعين؟ نظرة أعمق على المهارات الإبداعية لأصحاب المشاريع الإبداعية






رجل الأعمال المبدع هو مفكر موهوب يجمع بين حنكة العمل مع الإبداع والجمالية. سواء كان يعمل لحسابه -الخاص أو يعمل في صناعة معينة، يستخدم رواد الأعمال المبدعون كلا الجانبين الأيسر والأيمن من عقولهم لتوليد إيرادات. إنهم ليسوا هواة ... إنهم مبدعون يصنعون الأفكار.

يتابع المفكر الإبداعي حتى النهاية، لينجز الأشياء ويستطيع إتقانها:

- الإبداع: توليد أفكار جديدة، تقييمها بفعالية، اتخاذ الإجراءات لتحويلها إلى منتجات وخدمات جديدة.
- التعاون: التواصل والعمل مع الشركاء، العملاء، وغيرهم من اللاعبين المهمين في شبكتهم الخاصة، والتي من المحتمل أن تكون منتشرة في جميع أنحاء العالم وتحتوي على علاقات "افتراضية" أكثر من العلاقات المباشرة وجها لوجه.
- قيادة الأعمال: تحديد الفرص في السوق واستخدام مهارات العمل لتحويل الأفكار إلى منتجات إلى أرباح.

يفكر رواد الأعمال المبدعون بخلق الفرص، الوصول إلى النتائج وتحقيق الأرباح. هذا يقودهم إلى إنشاء أنظمة وشركات تعمل على توليد الثروة وإفراغ وقتهم لفكرتهم الكبيرة التالية.

- ما هي الكفاءات الرئيسية لصاحب المشروع الإبداعي؟

<ul style="list-style-type: none"> <li>• القدرة على تغيير القطاع لرؤية مواقف متنوعة من وجهات النظر والتوصل إلى أفكار أصلية</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• طرق جديدة، مبتكرة لنقل العمل الإبداعي إلى الجماهير والمجتمعات</li> <li>• الأفكار الأصلية والمرونة والثقة بالنفس لنقلها إلى السوق</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• المخاطرة</li> <li>• مهارات التخطيط</li> <li>• شغف بالقطاع الإبداعي</li> <li>• مهارات الشراكات</li> <li>• مهارات التعامل مع الآخرين</li> </ul>
<p>مهارات التفكير الإبداعي</p> 	<p>الإبداع، حل المشكلة والابتكار</p> 	<p>قدرات الأعمال الريادية</p> 

الأولى تتعلق بقدرات رجال الأعمال، بما في ذلك:

- المخاطرة هي القدرة على تقييم المخاطر، التعامل معها ومواجهتها، بما في ذلك المهارات/ المبادرة لدفع الأفكار بنجاح إلى الأمام.
- مهارات التخطيط التي تشمل القدرة على تصور، إنشاء وتنظيم إطار منظم من الإجراءات والأنشطة لتحديد ما يجب القيام به وكيفية القيام بذلك.
- شغف بقطاعهم الإبداعي: رواد الأعمال المبدعين هم الوسطاء الذين يقدمون المنتجات الإبداعية إلى السوق ويتطلبون القدرة على تحديد المواهب، احترامها، فهمها وإدارتها.
- مهارات الشركات التي هي حنكة العمل، الوعي التجاري، القدرة الإدارية، الرؤية والاستراتيجية.
- المهارات الشخصية التي هي القدرة على بيع فكرة، التفاوض وعمل شبكة.

والثاني يتعلق بالإبداع، حل المشكلات والابتكار، بما في ذلك القدرة على العثور على:

- طرق جديدة، مبتكرة لنقل العمل الإبداعي إلى الجماهير والمجتمعات- نماذج جديدة للإنتاج، التوزيع والقيمة-تسليط الضوء على الفوائد الاجتماعية، الاقتصادية والثقافية الأوسع نطاقاً في القيام بذلك.

- الأفكار الأصلية أن تكون مرنا ولديك ثقة- بالنفس لأخذهم إلى السوق.

آخر نقطة تتعلق بمهارات التفكير الإبداعي / القدرة على تغيير قطاعهم حيث يمكنهم رؤية الظروف من خلال وجهات نظر متنوعة والتوصل إلى أفكار أصلية

على الرغم من الاعتقاد الخاطئ السائد بأن الإبداع هو شيء طبيعي تمتلكه أم لا، فإنه يمكن لأي شخص أن يطلق العنان لإبداعه من خلال التنمية العقلية الصحيحة، وبذلك يضع الأسس لحياة مهنية وشخصية صحية.

### الممارسة تفود إلى الكمال

نقضي الكثير من الوقت في تكريس قدراتنا العقلية لروتيننا اليومي لدرجة أننا كثيرا ما ننسى أن نتخطى أنفسنا ونحلم. بغض النظر عن عمرك أو مستوى خبرتك، يعد تخصيص وقت لترك عقلك يتجول، وزيادة معرفتك بحقل معين، أمرا ضروريا لإطلاق العنان للإبداع.

### الإبداع لا يتطلب إعادة اختراع العجلة

ستيف جوبز و الايفون هو مثال ساطع. على الرغم من أن مارتين كوبر كان مخترع الهاتف الخليوي، إلا أن جوبز معروف باسم منارة الإبداع لأنه قام بتطوير الهاتف المحمول من منتج يمكنه إجراء مكالمات إلى جهاز يحتوي على الموسيقى والقدرات اللاسلكية.

### استخدام المشاكل كمصدر إلهام

بدلاً من النظر إلى العقبات التي تواجهها في الحياة اليومية كمضايقات إعتبرها فرصاً للابتكار. الاحتمالات هي أنك لن تكون الشخص الوحيد الذي يكافحهم، مما يعني أنه لا توجد فجوة واحدة في السوق فحسب بل أيضاً جمهور مستهدف جاهز في انتظار حلك الإبداعي.

### لا تقلل من الحلول العملية

عندما يحلم رواد الأعمال بأول أعمالهم فإنهم يميلون إلى التخيل، يرسمون فكرة إنشاء، منتج أو خدمة براقية. ومع ذلك، فإن هذا يقلل من قيمة وطول العمر للشركات القائمة على حلول عملية.

### اسأل عن كل شيء

لتحويل فكرة إبداعية إلى نشاط تجاري ناجح يتعين عليك أن تسأل عن كل جانب من جوانب المنتج، والشركة ككل، لإثبات أن ذلك ممكن. تأكد من قدرتك على التعبير عن فكرتك في جملتين، إنشاء خطة عمل، تحديد الأرقام، والتفكير في كيفية عمل الشركة بطريقة عملية.

يمكن لأي شخص أن يكون مبدعاً طالما أنه يرغب في تخصيص وقت لممارسة الابتكار، التفكير في كيفية تحسين المنتجات الحالية، منفتح على رؤية المشاكل كفرص للابتكار بصرف النظر عن مدى "جاذبية" شكل المنتج النهائي. من خلال التشكيك في جدوى فكرتك بمجرد تشكيلها ستضع الأسس لتحويل مقترحك الفريد إلى عمل ناجح.

## أ. 4. أداتان واستراتيجيتان لبناء وتصور فكرتك الإبداعية

### (1) الأداة 1: عملية تصميم الفكرة

من بين العديد من الأدوات الموجودة لبناء، تصوّر ومراجعته فكرة أو مشروع، هناك أداة مبتكرة عملية تصميم الفكرة التي من شأنها أن تساعد المتعلمين على بناء فكرتهم الإبداعية خطوة بخطوة وجعل مشروعهم الإبداعي واقعيًا!  
تحتاج فكرة العمل إلى وقت لتطويرها، اختبارها وتقييمها.

تعد "عملية تصميم الفكرة" التي طورتها ماتيراحب Materahub والشركاء الممولون من الاتحاد الأوروبي لمشروع "استراحة في المكتب" "Break in the desk" أداة أساسية لتحليل نقاط القوة والضعف وجدوى فكرة العمل الإبداعي وفقًا لك أنت والسياق الذي تريده وترغب في تحقيقه. ستساعد هذه الأداة في تحديد وتفصيل فكرة العمل الإبداعي لأحدهم قبل أن تصبح حقيقية!

لاستخدام عملية تصميم الفكرة تحتاج أن تبدأ من فكرة أو تصور وتحديد فكرة تريد تحقيقها، حلم ترغب في تحقيقه، مشروعك القادم الذي سيتم تطويره، تعديل مشروعك استعادته وتوسيعه.

اتبع السلالم خطوة بخطوة، قم بتنفيذ جميع المهام وقم بتوفير الوثائق والأدلة، قم بإدارة المستندات الخاصة بك ككتاب فكرة العمل، حيث يمكنك ان تصيف رسومات، صور، رمز، مقاطع الفيديو، روابط، تعليقات، وما إلى ذلك، وأخيراً كتاب فكرة العمل سيكون المورد الرئيسي لكتابة مشروعك على أحسن حال.



سيكون كتاب فكرة العمل  
هو مفتاح الموارد

إصعد السلم خطوة خطوة

ابدأ من فكرة  
أو تصور

قم بإدارة مستنداتك  
ككتاب فكرة العمل

حدد الفكرة التي تريد  
تحقيقها

## الخطوات الست لعملية تصميم الفكرة:

هناك 6 خطوات لتصميم فكرة عملك الإبداعية:

### البحث عن فكرة - استكشاف الفكرة

ابدأ في التفكير في مشاعرك، قدراتك، معتقداتك، أحلامك وابحث على شبكة الانترنت عن مشاريع أخرى على حد سواء. أنت على الأرض، تبحث من حولك عن فكرة، رؤية. اختر من 3 إلى 4 مشاريع على الأقل، وقم بتقييم الاختلافات والتشابهات مع فكرتك واجعلها مرئية (رسم تخطيطي، خريطة ذهنية، قائمة بالكلمات الرئيسية واتصالات، الخ).

الخطوة  
1

### البحث عن موارد يمكن الحصول عليها - تقييم الموارد المحتملة

ضع قائمة بالموارد اللازمة لتطوير مشروعك بحيث يمكنك الوصول إليها بنفسك. تذكر: أن الموارد ليست موارد اقتصادية فحسب، بل هي أيضاً قدرات، مهارات ومعدات.

الخطوة  
2

### المصنوعات اليدوية والخبرات - التجريب والاختبار

أنت في منتصف العملية، النشاط المركزي لعملية تصميم الفكرة. في هذه المرحلة، أنت مستعد لتطوير نموذج أولي للفكرة. إذا كانت فكرة عملك منتجاً، فعليك إدراكها في مواد صغيرة و / أو بمواد رخيصة. إذا كانت فكرة عملك عبارة عن خدمة، فعليك إدراكها مع الأصدقاء و / أو مع العائلة. اعمل بعض الصور أو الفيديو كدليل على التجربة.

الخطوة  
3

قم بإعداد قائمة حول ما ينجح وما لا ينجح فيما يتعلق بالمنتج / الخدمة والخبرة من وجهة نظر العملاء. اصنع قائمة ثانية بكفاءات ومهارات منحتك الثقة أم لم تمنحك (بناءً على التجربة).

"بعض النصائح الصغيرة لنموذج فكرتك ...

- إذا كان مشروعك يوفر منتجات أو يبيعهها: فقد يكون من المفيد رؤيتها ولمسها. لذا حاول إنشاء عينة باستخدام أي نوع من المواد (الورق، البلاستيك وما إلى ذلك).

- إذا كان مشروعك مرتبطاً بالأحداث والمهرجانات ... فحاول إنشاء لوحة قصة، مقطع فيديو، الرسم بواسطة أي نوع من أدوات العمل لرؤيته.

مشاركة فكرتك مهمة: الحصول على تعليقات من الآخرين والتحدث عن مشروعك مع الآخرين يحدث الفرق. لا تقلق بشأن مشاركة فكرتك مع الآخرين لأن المزيد من الاقتراحات سوف تضيء عقلك!

### العرض للآخرين - تقييم المعنى والمشاركة

اقرأ الآن القائمة مع ما يعمل وما لا لم يعمل في الخطوة 3، فكر فيما يمكنك به تحسين فكرة عملك وتعديلها. راجع فكرة عملك وأجب عن هذا السؤال: هل فهم الأشخاص الذين شاركتمهم في مرحلة النماذج الأولية مشروعك بسهولة؟

الخطوة  
4

### ردود الفعل والاستعراضات - الاتجاه والفرص

أنت قريب جداً من القمة، العمل جيد! راجع وأعد كتابة فكرة عملك. اجمع الآراء والتعليقات من الأشخاص المشاركين في مرحلة النماذج الأولية (قد يكون تعليقاً نصياً، صورة، مقطع فيديو، مقابلة وما إلى ذلك). راجع وأعد كتابة فكرة عملك مرة أخرى .

الخطوة  
5

راجع وأعد كتابة فكرة عملك، لا تخف إذا أصبحت فكرة عملك مختلفة تماماً عن البداية! أنت تعمل بجد من أجل الوصول إلى القمة، لتطوير فكرة عملك لتكون الأفضل. تذكر أن الأفكار الناجحة يمكن أن تأتي من الأخطاء!

### التوسع، التركيز والتأكيد أو التحدي - الفشل والنجاح

تأمل في الشكل الجديد لفكرة عملك، وضع قائمة الأهداف لمستقبل المشروع واجعلها مرئية (رسم تخطيطي، خريطة ذهنية، قائمة بالكلمات الرئيسية والاتصالات، وما إلى ذلك).

الخطوة  
6

تطوير عملية تصميم الفكرة الخاصة بك: حسناً، هذه هي عملية تصميم الفكرة الموضحة خطوة بخطوة. يتوفر شرح مفصل لهذه الأداة إلى جانب نسيج المشروع الابداعي Creative Project Canvas في كتاب تشغيل العمل بما في ذلك الألعاب التفاعلية على الموقع: <https://www.creativeprojectcanvas.com>

**استمتع بعملية فكرة عملك الإبداعية!**



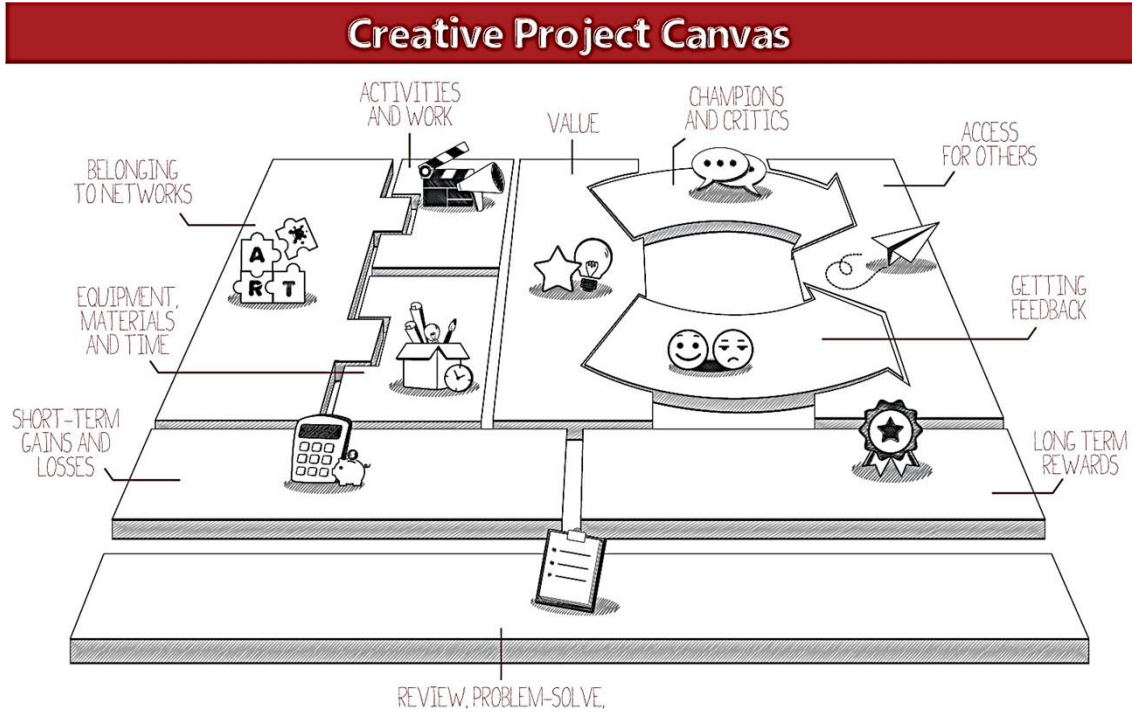
## (2) الأداة 2: نسيج المشروع الإبداعي

لماذا نموذج العمل مهم جداً؟

تتيح لك نماذج العمل خلق قيمة من الأفكار الجديدة. لا يكفي مجرد امتلاك فكرة جيدة عن منتج أو خدمة جديدة إذا لم تتمكن من الإجابة على بعض الأسئلة الأساسية حول كيفية المضي قدماً بها. كذلك، فإن الشعور بمشاعر إيجابية حول القيام بالأشياء الجيدة للناس ليس أساساً قوياً لإنشاء منصة لتقديم خدمات مهمة من فوقها، خاصة في قطاعات مثل التنمية والمؤسسات الاجتماعية. يساعد العمل مع الزملاء على تكوين فكرة تساعد على تحديد المخاطر والفرضيات المهمة المرتبطة بهذه الفكرة.

نموذج أعمال مبتكر هو نسيج المشروع الابداعي (CPC) Creative Project Canvas

بدءاً من نموذج نسيج العمل الابداعي (BMC) الذي يعتبر أداة إدارة استراتيجية وريادية لتصور فكرتك وجعلها مشروعاً حياً، طور ماتيراهب Materahub لوحة نسيج المشروع الابداعي مبتكرة جداً.



نسيج المشروع الابداعي هو إطار استراتيجي للتخطيط لمشاريع مستدامة، حيث لا تشير الاستدامة بالضرورة إلى أرباح إقتصادية طويلة-الأجل ولكن لبناء الأسس القوية التي نحتاج إلى تأسيسها لمشاريعك البشرية المهنية.

إن نسيج المشروع الابداعي **CREATIVE PROJECT CANVAS** هو أداة للاستكشاف والتخطيط لأفكار مشاريع إبداعية.

لماذا أحتاج إلى نسيج المشروع الابداعي **Creative Project Canvas**؟ لأنه يساعدني في...



هناك 9 سمات لكل مجموعة بما في ذلك الأسئلة لمساعدتك في توضيح وتأمل مشروعك. اكتشف إجابتك! "

يمكنك أن ترى أدناه تقسيم نسيج المشروع الابداعي **Creative Project Canvas** إلى 4 أجزاء لمساعدتك على تصور الجوانب الرئيسية لمشروعك:

2 .The practical part of your project  
who will help you, how do you do it,  
what do you need?

1 .The core of your project  
what do you do?

3 .The external-perception of your project  
how do you interact and how do you reach your  
target audience?

CREATIVE PROJECT CANVAS

Project name: \_\_\_\_\_ Date: \_\_\_\_\_  
Team members: \_\_\_\_\_ Rate: \_\_\_\_\_

<p><b>BELONGING TO NETWORKS</b></p> <p>- How can current and potential networks support with this project?</p> <p>Learning? Preparing? Travelling? Creating, producing and sharing? Coordinating all the aspects of it? Reviewing and reflecting? Recovering and refreshing before the next project?</p>	<p><b>ACTIVITIES AND WORK</b></p> <p>- What activities are required? - Who does these? - Could others do these? - What would enable them to do these? - What impact would that have on the project; you; family; others?</p>	<p><b>VALUE</b></p> <p>- How would you describe the value of this project to yourself; your family; others?</p> <p>Emotional Intellectual Material/Financial Spiritual Social Other</p>	<p><b>CHAMPIONS AND CRITICS</b></p> <p>- Who is a champion and supporter of your creative projects? - What impact do they have on the project; you; family; others? - Who is a critic and blocker of your creative projects? - What impact do they have on the project; you; family; others? - How can you increase the positive and reduce the negative impact?</p>
<p><b>EQUIPMENT, MATERIALS AND TIME</b></p> <p>- What equipment and materials are needed? - Who provides these? - Who else has these? - What would enable others to provide these? - How much time is needed? - Recovering and refreshing before the next project?</p>	<p><b>GETTING FEEDBACK</b></p> <p>- Who gives feedback about your project? - How do you use this? - What is important to know about? - How often? - How can others give feedback? - How can others request the opportunity to give feedback? - How can you get more useful feedback?</p>	<p><b>ACCESS FOR OTHERS</b></p> <p>- Who has access to experience your project? Where? When? How often? - How can others gain access? - How can others request access? - How can you improve access?</p>	

**SHORT TERM GAINS AND LOSSES**

- What are the short-term gains from doing this project?  
Money; Contacts; Credibility; Opportunities; Other;

- What are the short-term losses from doing this project?  
Money; Time; Missed opportunities;

**LONG TERM REWARDS**

- What are the long-term rewards from undertaking this creative project?

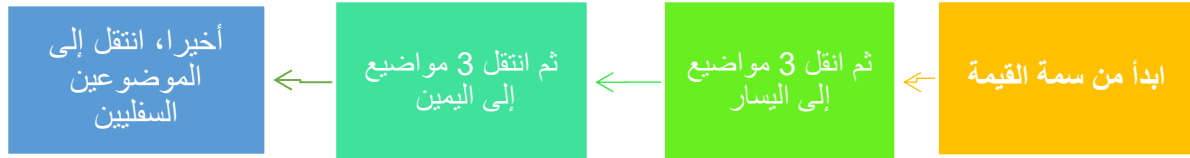
- How will you use these rewards to stimulate further opportunities, create sustainability or long-term impact ?

**REVIEW, PROBLEM-SOLVE, SCOPE AND PLAN**

4 .The future plans of your project  
what could you gain and loose in the near future? which rewards could you gain in the next future.

## كيف تستخدمها؟

- اقرأ الأسئلة الرئيسية المدرجة في كل موضوع من السمات التسعة ثم اكتب إجاباتك في ملاحظة واحدة تتابعها وتلتزم بها لكل سمة (تذكر: ملاحظة واحدة فقط لكل كتلة)



- بمجرد قيامك بإنشاء إصدار "المسودة الأولى" من لوحة نسيج المشروع الإبداعي Creative Project Canvas الخاصة بك، قم بمراجعتها بانتظام للتحقق من تقدمك و/ أو تغيير ما أدركت أنه يحتاج إلى تغيير، تكييف، حذف.



## القسم (ب) المصادر الرئيسية لتمويل الأعمال الإبداعية

ب. 1. كيف تمول عملك

### • استثمارات دائمة



الانتماء المصرفي طويل- الأجل. هي قروض مستلمة من المؤسسات المالية والتي تستحق في أكثر من عام. الانتماء المصرفي هو مصدر التمويل الأكثر شيوعاً في عالم الأعمال، سواء كان طويل أو قصير الأجل، والذي ينتهي خلال أقل من عام.

من الواضح أن الوصول إلى هذه الائتمانات سيكون أسهل بكثير لتلك الشركات ذات النتائج والأنشطة المتبلورة مقارنة بالشركات الجديدة أو رواد الأعمال الجدد الذين يرغبون في بدء مشروع جديد. عند الإشارة إلى بدء نشاط جديد، فمن المؤكد أن الشروط التي تحددها المؤسسة المالية ستكون أكثر صرامة مما لو كانت مؤسسة مغايرة.

قد تترجم مثل هذه الشروط الأكثر صرامة إلى فوائد استرداد مالية أعلى، لفترة زمنية محدودة أكثر قليلاً تم وضعها للسداد، عمولات أعلى، وقبل كل شيء، توفير أكبر قدر من الضمانات التي تمتد من الضمانات الشخصية إلى الضمانات الحقيقية أو الرهن العقاري، والتي في معظم الحالات تتطلب موافقة طرف ثالث من خلال رأس المال الخاص به.

### • استثمارات قصيرة الأجل

قروض قصيرة -الأجل. في هذه الحالة، فإن مدة استرداد القرض بالإضافة إلى فوائد البنك، ستكون في أقل من عام.

تعقيد هذه القروض قصيرة الأجل هو نفسه بالنسبة للقروض طويلة الأجل، في حالة وجود شركات جديدة لديها مشاريع جديدة لبدء أنشطة جديدة.

الفرق الوحيد هو أن هذا النوع من التمويل لا يستخدم ضمان الرهن العقاري، وذلك بسبب قصر الفترة الزمنية. عادة، في هذه الحالات، تكون الضمانات شخصية فقط ولكن دائماً ما يتم اعتمادها بضمان أطراف ثالثة ذات مصداقية كبيرة وبالتالي، من خلال رأس المال الخاص بهم.



### • الموارد الذاتية

**زيادة رأس المال:** يمكن للمؤسسة اختيار هذا النوع من التمويل لأي مشروع جديد، عادة عندما تعتمد الشركة على مصداقية معينة داخل السوق. يكاد يكون من المستحيل استخدام هذا التمويل من قبل الشركات الناشئة، لأنها لا تزال تفتقر إلى أي نتائج يمكن أن تدعم نشاطها. عندما تقرر شركة زيادة رأس مالها. يتم ذلك من خلال عرض أسهم جديدة أو عن طريق زيادة قيمة الأسهم الموجودة بالفعل، وهذا هو الحال بالنسبة لشركة مساهمة؛ في حالة شركة محدودة، يقدم المساهمون الأموال على شكل أسهم جديدة أو عن طريق زيادة قيمة الأسهم الحالية.



**التمويل الذاتي:** يمكن استخدام هذا النوع من التمويل الذاتي لبدء مشاريع جديدة من قبل الشركات التي كانت تعمل منذ بعض الوقت، بالأنشطة التي تحقق الحد الأدنى من الربح. وهو التمويل باستخدام أرباح الشركة، أو مجرد جزء منها، أو إستهلاكها جميعها. لذلك، لا يحتاج مصدر التمويل هذا من المديونية من أجل بدء مشاريع جديدة.

واحدة من أهم عواقب التمويل-الذاتي هو انخفاض الاعتماد الخارجي للشركة والقضاء على النفقات المالية. يمكن القول أن العيب الوحيد لمصدر التمويل هذا هو حقيقة أنه طالما أن الشركة تستخدمه، إنه يلغي أو يقلل من تقاسم الأرباح بين المالكين أو المساهمين.

**بيع الأصول الثابتة:** في هذه الحالة، وإذا كان الوضع يتيح ذلك، فإن الشركة تمول مشاريع جديدة عن طريق بيع الأصول الثابتة التي لم تعد قيد الاستخدام أو التي يمكن أن تزيد قيمتها عن طريق النشاط الجديد. لا يمكن العثور على هذا النوع من التمويل إلا في الشركات التي تبلورت إلى حد ما في أنشطة أخرى والتي سمحت لها بالاعتماد على مبلغ محدد من رأس المال في الأصول.

**تخفيض المخزون:** هذا النوع من التمويل ممكن بشكل أساسي للشركات التي نشاطها الرئيسي هو الإنتاج، لأنها تمتلك مخزوناً كبيراً، سواء كانت مواد خام أو منتجات تامة الصنع. يتعلق الأمر بتحسين الإدارة، في المستودع (المواد الخام) في الإنتاج (في الوقت المناسب) أو تحسين المبيعات من أجل تقليل حجمها؛ مع التوفير في التكاليف العامة للمؤسسة.

**تخفيض دورة تحصيل الأموال النقدية من العملاء:** يمكن استخدام هذا التمويل من قبل المؤسسة عن طريق التقليل إلى الحد الأقصى في مدة التحصيل من العملاء. يرتبط هذا النوع من التمويل إلى حد كبير بقدرة الشركة على تمديد مدة المدفوعات لمورديها قدر الإمكان. كلما كان الفرق طويلاً في الوقت الذي تقوم به الشركة بالدفع لمورديها والتحصيل من عملائها، كلما كان مستوى تمويلهم أكبر وأفضل من خلال هذا النظام.

يتطلب هذا النوع من التمويل إلى مهارات التفاوض الجيدة مع العملاء والموردين. ترتبط هذه القدرة عادة بمصادقية الشركة، أقدميتها وصورتها، وكلها شروط لا يمكن تحقيقها إلا مع مرور الوقت والعمل الجيد. هذا يعني أن التمويل باستخدام هذا النظام هو في الواقع صعب على رجل أعمال مبتدئ أو لشركة ناشئة ترغب في بدء مشروع جديد. لأسباب واضحة، قبل مشروع شخص ما أو شركة صغيرة، سيكون لدى الموردين ميل إلى الرغبة في الدفع نقداً أو تقليل فترة التحصيل قدر الإمكان، بسبب نقص خبرة رجل الأعمال والمراجع التجارية. وبالمثل، سيكون لدى العملاء ميل لزيادة فترة الدفع قدر الإمكان، اعتماداً على النشاط، وسوف يفعلون ذلك استناداً إلى افتقارهم إلى المعرفة حول المنتج أو الخدمة الجديدة وسيستخدمون ذلك للتفاوض وتحسين شروط شراءهم.

## ب. 2. فرص التمويل في أوروبا

لدى الاتحاد الأوروبي العديد من برامج التمويل، والتي يمكنك التقدم للحصول عليها اعتماداً على طبيعة أنشطتك أو مشروعك. هناك نوعان من التمويل: مباشر وغير مباشر.

تتم إدارة **منح التمويل المباشر** من قبل المؤسسات الأوروبية. يمكن أن يأخذ التمويل شكل منح أو عقود. يمكنك التقدم بطلب للحصول على منح وعقود تديرها المفوضية الأوروبية على بوابة الموقع الإلكتروني "**التمويل والعطاءات**".

**التمويل الغير المباشر** هو سلطة وطنية وإقليمية مسؤولة عن توفير التمويل غير المباشر، والذي يمثل ما يقرب من 80% من ميزانية الاتحاد الأوروبي، وذلك أساساً من خلال خمسة صناديق رئيسية، والتي تشكل صناديق الهيكلية والاستثمارية الأوروبية.

يوفر الاتحاد الأوروبي الدعم لأصحاب المشاريع والشركات الأوروبية. يتوفر هذا إما مباشرة، أو من خلال برامج تدار على المستوى الوطني أو الإقليمي، مثل الصناديق الهيكلية للاتحاد الأوروبي. يمكن لرجال الأعمال أيضاً الاستفادة من سلسلة من تدابير المساعدة غير-المالية على شكل خدمات لدعم الأعمال.

## • برنامج أوروبا الإبداعية



أوروبا الإبداعية هوم برنامج إطار عمل المفوضية الأوروبية لدعم قطاعي الثقافة والقطاع السمعي البصري. متابعة من البرنامج الثقافي السابق وبرنامج إعلامية، ستدعم أوروبا الإبداعية **Creative Europe** بميزانية تبلغ 1.46 مليار يورو القطاعات الثقافية والإبداعية في أوروبا.

- تتمثل أهداف أوروبا الإبداعية المعلنة في:
  - مساعدة القطاعات الثقافية والإبداعية في اغتنام فرص العصر الرقمي والعولمة
  - تمكين القطاعات من الوصول إلى إمكانياتها الاقتصادية، المساهمة في النمو المستدام، الوظائف، والتماسك الاجتماعي.
  - منح قطاعات الثقافة والإعلام في أوروبا الوصول إلى الفرص، الأسواق وال جماهير الدولية الجديدة. وسيشمل هذا، على وجه التحديد، توفير التمويل لـ: 2500 فنان ومهني ثقافي، 2000 دور سينما، 800 فيلم، ترجمة 4500 كتاب. سيتم أيضاً إنشاء مرفق ضمان مالي يصل إلى 750 مليون يورو للشركات الصغيرة العاملة في هذا القطاع التي سيتم تأسيسها في عام 2016.

### من يستطيع المشاركة؟

برنامج أوروبا الإبداعية Creative Europe مفتوح للمنظمات الثقافية والإبداعية من الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي، وكذلك من دول خارج الاتحاد الأوروبي. وفقاً لشروط معينة، يمكن أيضاً لدول (المنطقة الاقتصادية الأوروبية) EEA، المرشح/ المرشح المحتمل من (سياسة الجوار الأوروبية) ENP المشاركة في البرنامج على قدم المساواة مع الدول الأعضاء. يمكن الاطلاع على مزيد من المعلومات حول البلدان المؤهلة في الجدول الخاص بالدول غير التابعة للاتحاد الأوروبي، وكذلك في المبادئ التوجيهية لكل دعوة محددة لتقديم إقتراحات.

### كيف يمكنك التقديم؟

يمكن للمؤسسات المهتمة بالتقدم للفرص معرفة المزيد في الصفحات الفردية من أجل: فرص قطاع الثقافة؛ فرص القطاع السمعي البصري؛ والمرتبطة عبر القطاعات. تتوفر معلومات أكثر تفصيلاً حول عملية تقديم الطلبات ونتائج الدعوات السابقة على الموقع الإلكتروني الخاص بالوكالة التنفيذية للتعليم، السمعي والبصري، والثقافة (EACEA).



- (SMEs) أداة الشركات الصغيرة والمتوسطة (المرحلة الأولى والمرحلة الثانية) يقدم الاتحاد الأوروبي الدعم للمؤسسات الأوروبية الصغيرة والمتوسطة (SMEs). هذا متاح في أشكال مختلفة مثل المنح والقروض، وفي بعض الحالات، الضمانات. يمكن أن تستفيد الشركات الصغيرة والمتوسطة (SMEs) أيضاً من سلسلة من تدابير المساعدة غير المالية على شكل برامج وخدمات دعم الأعمال. فيما يلي مخططات المساعدة المقسمة تخطيطياً إلى الفئات الأربعة التالية:

1. فرص التمويل الموضوعية: يكون هذا التمويل في الغالب حسب الموضوع ذا أهداف محددة - البيئة، البحث، تصميم وتنفيذ - التعليم من قبل مختلف إدارات المفوضية الأوروبية. يمكن للشركات الصغيرة والمتوسطة (SMEs) أو المنظمات الأخرى عادة التقدم مباشرة للبرامج، بشرط أن تقدم مشاريع مستدامة، وذات قيمة مضافة وعابرة-للحدود الوطنية.

اعتماداً على البرنامج، يمكن لمقدمي الطلبات أيضاً تضمين التجمعات الصناعية، جمعيات الأعمال، مقدمي دعم الأعمال و/ أو الاستشاريين. التمويل-المشترك هو القاعدة العامة: عادة ما تكون دعم الاتحاد الأوروبي من إعانات لا يغطي سوى جزء من تكاليف المشروع.

2. الصناديق الهيكلية: (الصندوق الأوروبي للتنمية الإقليمية [ERDF] والصندوق الاجتماعي الأوروبي [ESF]) هي أكبر أدوات التمويل المجتمعي التي تعود بالنفع على الشركات الصغيرة والمتوسطة (SMEs)، من خلال البرامج الموضوعية المختلفة والمبادرات المجتمعية المنفذة في المناطق. يحصل المستفيدون من الصناديق الهيكلية على مساهمة مباشرة لتمويل مشاريعهم. لاحظ أنه يتم إدارة البرامج والمشاريع المختارة على المستوى الوطني والإقليمي.

3. الأدوات المالية: معظم الأدوات المالية متوفرة فقط بشكل غير مباشر، عن طريق الوسطاء الماليين الوطنيين. تتم إدارة العديد منها بواسطة صندوق الاستثمار الأوروبي.

4. دعم تدويل الشركات الصغيرة والمتوسطة (SMEs): تتكون هذه المساعدة بشكل عام من مساعدة المنظمات الوسيطة و/أو من السلطات العامة في مجال التدويل، من أجل مساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة (SMEs) للوصول إلى الأسواق خارج الاتحاد الأوروبي.

### أداة الشركات الصغيرة والمتوسطة (SME) - كيف تعمل

هذا البرنامج الداعم للتمويل الموجه إلى الشركات الصغيرة والمتوسطة قد ينتج عنه فعالية كبيرة للشركات الناشئة أيضاً. إنه مثالي لتطوير وتوسيع فكرة عمل مبتكرة. إلى جانب ذلك، يمكن لرجال الأعمال الاستفادة من موارد تطوير الأعمال والتدريب لدفع شركته/ها إلى الأمام. تعد أداة الشركات الصغيرة والمتوسطة (SME) الآن جزءاً من برنامج مجلس الابتكار الأوروبي EIC الموجه إلى دعم المبدعين من الدرجة الأولى، رجال الأعمال، الشركات الصغيرة والعلماء مع فرص التمويل وخدمات التسريع. ينصب التركيز الرئيسي لمجلس الابتكار الأوروبي EIC على إيجاد ابتكارات جذرية، ابتكارات لتحسين السوق الإنتاجية والقدرة التنافسية الدولية وتوليد فرص عمل جديدة ومستويات معيشة أعلى.

### من يجب أن يتقدم؟

تتعامل أداة الشركات الصغيرة والمتوسطة مع المشاريع الصغيرة والمتوسطة (SME) بفكرة جديدة جذرية تركز على خطة عمل لطرح حلول ابتكارية قابلة للتسويق ومع طموحات للتوسع. تدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة SMEs عالية المخاطر وذات الإمكانيات الكبيرة المصممة للشركات الصغيرة والمتوسطة SMEs التي تهدف إلى الربح، بما في ذلك الشركات الجديدة والناشئة من أي قطاع. يجب أن يتم تأسيسها في دولة عضو في الاتحاد الأوروبي أو دولة مرتبطة بأفق 2020.

المنافسة صعبة، ويتم تمويل المقترحات الممتازة والأكثر إقناعاً فقط بعد تقييم شامل من قبل كادر متعدد الجنسيات من خبراء التكنولوجيا، الأعمال التجارية والمالية. تحصل الشركات المختارة على التمويل ويقدم لها تدريب على الأعمال لتوسيع فكرة الابتكار، ويمكنها أيضاً الحصول على التوجيه. تتم مساعدتهم في التواصل مع عملاء مجلس الابتكار الأوروبي EIC وأداة الشركات الصغيرة والمتوسطة SME الآخرين، ومع شركات أخرى من جميع الأحجام، ومع مستثمرين-مشاركين محتملين ومستثمرين متابعين في جميع أنحاء أوروبا. حتى عام 2020 سيتم اختبار حوالي 4000 شركة صغيرة للتمويل. كعميل للشركات الصغيرة والمتوسطة SME، سوف تكتسب وضوح وتعزز فرص نجاحك في الأسواق الأوروبية والدولية.

### ما الدعم الذي يمكن أن تحصل عليه؟

توفر أداة الشركات الصغيرة والمتوسطة SME دورة كاملة لدعم الابتكار في الأعمال. لديها ثلاث مراحل، بما في ذلك خدمة التدريب والتوجيه. لا توجد مواضيع محددة، الشركات المبتكرة في جميع المجالات مدعوة لتقديم أفكارها المشرقة. تنصح الشركات بالتقدم للمرحلة 1 أولاً، ولكن يجوز لها أيضاً التقدم مباشرة للمرحلة 2 اعتماداً على نضج مشروعها.

### دراسة الجدوى - المرحلة 1

تساعدك المرحلة الأولى في الحصول على فهم البحث والتطوير، الجدوى الفنية والإمكانيات التجارية، لفكرة مبتكرة رائدة وتطويرها لتصبح خطة عمل موثوقة وتوسيع نطاقها. ستحصل المشاريع على مبلغ مقطوع قدره 50.000 يورو وستستغرق حوالي 6 أشهر.

### من المفهوم إلى السوق - المرحلة 2

تساعدك المرحلة 2 على تطوير مفهوم عمك بشكل أكبر إلى منتج، خدمة، أو عملية جاهزة-للسوق، تتماشى مع استراتيجية نمو شركتك. يمكن أن تشمل الأنشطة، على سبيل المثال، التجارب، النماذج الأولية، الفاعلية، العرض والاختبار في ظروف العالم-الحقيقي، رد فعل السوق. إذا كان النشاط يتعلق بالابتكار التكنولوجي في المقام الأول، من المتوقع أن يكون مستوى الاستعداد التكنولوجي (TRL) 6 أو أكثر. ستلقى المشاريع ما بين 0.5 و 2.5 مليون يورو لكن يمكنك طلب مبلغ أعلى أو أقل، مبرراً حسب الأصول، عند التقديم. يجب أن تستغرق المشروعات عادة ما بين 12 إلى 24 شهراً، ولكن قد تستغرق فترة أطول في الحالات الاستثنائية والمبررة.

### كيفية التقديم؟

أداة SME للشركات الصغيرة والمتوسطة عبارة عن طلبات مفتوحة باستمرار مع 4 عمليات تخفيض في السنة لكل مرحلة. يتم تقييم المقترحات من قبل خبراء على أساس معايير الجائزة الثلاثة: "التأثير"، "التميز والجودة" و"كفاءة التنفيذ".

بالنسبة للمرحلة 1، يتم تقييم المقترحات عن بعد بواسطة خبراء مستقلين. سيتم النظر في المقترحات التي تتجاوز عتبة الجودة البالغة 13 من أصل 15 للتمويل في حدود الميزانية المتاحة. في المرحلة 2 يتم تقييم التطبيقات في خطوتين. في الخطوة 1، يتم تقييم المقترحات عن بعد بواسطة خبراء مستقلين. سيتم دعوة المقترحات التي تتجاوز الحد الأعلى للجودة للخطوة 2 (تقريباً سيتم دعوة ضعف عروض المقترحات للميزانية المتاحة للخطوة 2). تتمثل الخطوة الثانية في مقابلات مع لجنة تحكيم من خبراء في التكنولوجيا، الأعمال، والتمويل والصناعة.



#### • برنامج المفوضية الأوروبية COSME

**COSME** هو برنامج المفوضية الأوروبية المخصص لقدرة الشركات على المنافسة. ويهدف إلى تعزيز ريادة الأعمال والمشاريع في أوروبا، مع الإشارة بشكل خاص إلى المشاريع-الصغيرة والمتوسطة الحجم (SMEs)، والتي تشكل "العمود الفقري" للاقتصاد الأوروبي وتخلق 85% من مجموع الوظائف الجديدة. يساهم برنامج المفوضية الأوروبية COSME في تحقيق نمو أهداف أوروبا الذكية لعام 2020، الشاملة والمستدامة، مع تحسين التآزر مع برامج الاتحاد الأوروبي الأخرى، مثل أفق 2020 والصناديق الهيكلية والاستثمارية الأوروبية.

سيتم تحقيق هذه الأهداف: تحسين فرص الحصول على التمويل للشركات الصغيرة والمتوسطة SMEs، وتيسير الوصول إلى السوق، لا سيما داخل الاتحاد الأوروبي وأيضاً على المستوى العالمي، وتحسين الظروف الهيكلية للقدرة التنافسية للأعمال التجارية واستدامتها، لا سيما الشركات الصغيرة والمتوسطة SMEs، بما في ذلك قطاع السياحة، ودعم رجال الأعمال والترويج لمشاريع الشراكة مع برنامج المفوضية الأوروبية COSME التي لديها ميزانية إرشادية تبلغ 2.3 مليار يورو للفترة 2014-2020. يتم تنفيذ البرنامج من خلال خطة العمل السنوية وتدبير الدعم. تبلغ ميزانية برنامج العمل لعام 2017 ما مجموعه 292 مليون يورو، تم تخصيص 60% منها للأدوات المالية، و 20% للأنشطة التي تهدف إلى تسهيل وصول الأعمال إلى السوق - أولويتين رئيسيتين للبرنامج.

#### الكيانات المؤهلة والشراكة

كما ذكرنا سابقاً، فإن المستفيدين المحتملين من برنامج المفوضية الأوروبية COSME هم جميع الجهات الفاعلة (الشخصية والقانونية) التي تتعلق بالمشروع: رجال الأعمال، الشركات، أصحاب المشاريع الطموحين، الشركات الناشئة والمؤسسات الداعمة للمنظمات العامة والخاصة، الناشطة على المستوى المحلي، الإقليمي والوطني.

بالنسبة للبرامج الأخرى، من المناسب التمييز بين مستويين من المستفيدين: الهيئات التي تقدم الدعم للمشاريع (أول المستفيدين من العديد من المقترحات التي تم إطلاقها من خلال المفوضية الأوروبية COSME) والمؤسسات نفسها، والتي تستفيد من الدعم المقدم. على سبيل المثال، بالنسبة للشركات الصغيرة والمتوسطة SME أو الشركات الناشئة، من المهم معرفة أدوات الدعم المالي (الوصول إلى القروض والأسهم المالية) التي تقدمها المفوضية الأوروبية COSME، لكن الوصول إلى هذه الأدوات يتم بشكل رئيسي من خلال الوسطاء الماليين الموجودين على المستوى المحلي، والذين يخضع اعتمادهم إلى طلب محدد داخل المفوضية الأوروبية COSME. ومع ذلك، هناك دائماً داخل المفوضية الأوروبية COSME، العديد من الدعوات لتقديم مقترحات تهدف إلى المشاركة المباشرة للشركات الصغيرة والمتوسطة SMEs وغيرها من الجهات الفاعلة الأصغر في المنطقة، والتي من المناسب دراسة الطلبات الفردية.

يجب أن يكون تكوين الشراكة (وخاصة الشراكة خارج الحدود الوطنية) موجهاً نحو إنتاج "قيمة أوروبية مضافة" وظيفية لنوع العمل المحدد الممول: اعتماداً على الحالة، ابتكار الفكرة، إمكانيات السوق، قابلية نقل الممارسة لمختلف القطاعات والبلدان وعمليات الإنتاج، أو حتى يمكن أن تكون قدرة المشروع على التأثير على "سياسات" الشركة وبينها الأعمال العامة حاسمة.

تكون طلبات تقديم العروض مفتوحة للكيانات التي تنتمي إلى منطقة الاتحاد الأوروبي، و(المنطقة الاقتصادية الأوروبية) EFTA / EEA (منظمة التجارة الحرة الأوروبية) و (على أساس اتفاقيات محددة يتم التحقق منها على أساس كل حالة على حدة) أمام المرشحين، المرشحين المحتملين وبلدان الجوار.

**برنامج المفوضية الأوروبية COSME أنواع ومجالات العمل:**  
يتكون برنامج المفوضية الأوروبية COSME من أربعة إجراءات رئيسية، وهي أيضاً مجالات تدخلها الرئيسية:

### 1) الحصول على التمويل

تتمثل الأولوية الأولى لبرنامج المفوضية الأوروبية COSME، من حيث الأهمية والكميات المقدمة، في تسهيل الوصول إلى التمويل للشركات الصغيرة والمتوسطة **SMES**، في جميع مراحل دورة حياتها، وخاصة في اللحظات الرئيسية لإنشائها، بدءاً، توسيعها ونقلها. تشمل أشكال الدعم الوصول إلى الضمانات، القروض، رأس المال المخاطر والأسهم، التي يتم توجيهها عبر المؤسسات المالية الموجودة بالفعل في المنطقة.

تتوفر أداتان رئيسيتان لتحقيق هذا الهدف:

- **أداة ضمان القرض (LGF)**، والذي يوفر البرنامج من خلاله الضمانات والضمانات المقابلة للوسطاء الماليين (البنوك، شركات التأجير والضمان، إلخ) حتى يتمكنوا من زيادة حجم القروض الممنوحة للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم **SMES**، سواء من ناحية الكمية أو من حيث أنواع الشركات الصغيرة والمتوسطة **SMES** المدعومة وأنواع الخدمات المقدمة للشركات الصغيرة والمتوسطة **SMES**. على وجه الخصوص، يكون التأثير المتوقع على الشركات الصغيرة **SMES** (أقل من 10 موظفين)، والشركات الأقل تأميناً وتلك التي لديها "تصور أعلى للمخاطر"؛ (على سبيل المثال لأنهم شباب أو مبدعون).

- **أداة الأسهم للنمو (EFG)**، والذي من خلاله يوفر البرنامج رأس المال المخاطر لصناديق الاستثمار (صناديق رأس المال الاستثماري بشكل رئيسي) تستهدف بشكل أساسي المشاريع الصغيرة - المتوسطة الحجم التي تمر بمرحلة التوسع والنمو. ويولي اهتمام خاص للشركات الصغيرة والمتوسطة **SMES** النشطة دولياً. سيتم اختيار الشركات الصغيرة والمتوسطة **SMES** التي تستفيد من الاستثمارات من قبل مديري الصناديق الذين سيقومون، بالإضافة إلى العمل على أساس المعايير التجارية، بتقييم إمكانات نمو الشركات.

### 2) الوصول إلى السوق.

تساعد المفوضية الأوروبية COSME الشركات على الوصول إلى أسواق الاتحاد الأوروبي وغير الأسواق الأوروبية. على وجه الخصوص، يدعم البرنامج:

شبكة مشروع أوروبا Enterprise Europe، وهي شبكة تضم أكثر من 600 مكتب في أكثر من 50 دولة تساعد الشركات الصغيرة والمتوسطة **SMES** في العثور على شركاء في الأعمال والتكنولوجيا، فهم التشريعات الأوروبية والحصول على تمويل الاتحاد الأوروبي؛ أوروبا الخاصة بك - بوابة الأعمال وبوابة تدويل الشركات الصغيرة والمتوسطة **SMES**، التي توفر معلومات عملية لأصحاب المشاريع الذين يرغبون في إنشاء شركات (على التوالي) في دولة أخرى عضو أو خارج أوروبا؛ مكاتب مساعدة حقوق الملكية الفكرية للشركات الصغيرة والمتوسطة **SMES**، لدعم الملكية الفكرية، المعايير أو المشتريات العامة مع الإشارة بشكل خاص إلى جنوب شرق آسيا، الصين وأمريكا اللاتينية؛ مركز التعاون الصناعي بين الاتحاد الأوروبي واليابان، والذي يشجع جميع أشكال التعاون الصناعي، التجاري والاستثماري بين البلدين.

### 3) تحسين الظروف الإطارية للشركات.

تنص أولوية المفوضية الأوروبية COSME هذه على عدد من خطوط العمل، والتي قد تكون دعوات محددة لتقديم مقترحات: الحد من العبء الإداري والتنظيمي على الشركات (خاصة الشركات الصغيرة والمتوسطة **SMES**) من خلال تقييم التأثير وتطوير التشريعات الأكثر ملاءمة للأعمال والشركات الصغيرة والمتوسطة **SMES**؛ إنشاء صناعات تنافسية ذات إمكانات تسويقية، من خلال دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة **SMES** في تبني نماذج أعمال جديدة وإدماجها في "سلاسل القيمة"؛ إجراءات محددة (تكملة لتلك التي يتم تنفيذها على المستوى الوطني) في مناطق ذات إمكانات نمو عالية (مثل قطاع السياحة)؛ تطوير مجموعات رفيعة - المستوى وتدويلها في الاتحاد الأوروبي، مع التركيز بشكل خاص على تعاون - القطاعات والصناعات الناشئة؛ رقمنة مجتمع الأعمال وتشجيع الكفاءة / القيادة في استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

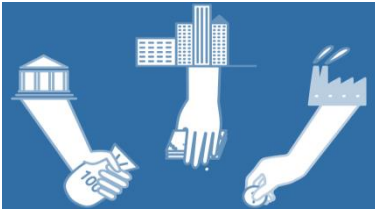
#### 4) دعم رجال الأعمال ومشاريع الشراكة.

ضمن هذه الأولوية أيضاً، هناك العديد من خطوط العمل، والتي يمكن أن تكون موضوع لدعوات محددة لتقديم مقترحات: مبادرات التنقل والتبادل، للبحث ونشر الممارسات الجيدة؛ مشاريع رائدة في مجالات مثل تعليم ريادة الأعمال، الإرشاد أو تطوير خدمات التوجيه لأصحاب المشاريع الجديدة والمحتملة (الشباب، النساء وكبار السن)؛ أيرازموس للشباب أصحاب المشاريع: نظام- للتبادل عبر الحدود يهدف إلى مساعدة رواد الأعمال الجدد - أو رواد الأعمال الطموحين - على اكتساب المهارات اللازمة لإدارة وتوسيع الشركة، من خلال مساعدة رجل أعمال متمرس من بلد آخر لفترة تتراوح بين شهر وستة أشهر؛ دعم ريادة مشاريع الشراكة الرقمية و"التحول الرقمي" للأعمال الأوروبية، من أجل فهم الفرص التي توفرها التقنيات الرئيسية الجديدة والاستفادة منها بشكل كامل.

#### ب. 3 مصادر التمويل

##### التمويل المعتمد على السوق

من خلال التمويل المعتمد على السوق، فإننا نقوم بتضمين مصادر مالية بخلاف البنوك. في هذه الفقرة، يتم تحديد فرص التمويل التي تأتي من مصادر أخرى، مثل الاستثمارات، التمويل الجماعي ومسرات الأعمال.



#### • ملائكة الأعمال

ملائكة الأعمال، أو المستثمر الملاك، هو شخص، عمل أو مجموعة توفر مصدرًا ماليًا للشركات- الناشئة الصغيرة أو أصحاب المشاريع. يمكن أن يكون رأس المال الذي يقدمونه دفعة لمرة واحدة من المال الأساسي أو الدعم المستمر لانقاذ الشركة في الأوقات الصعبة. يستخدم مستثمر الملاك التجاري التمويل الشخصي المتاح له وخبرة العمل أو العمل المهني للاستثمار في نمو الأعمال التجارية الصغيرة، بشكل عام في الشركات المبتدئة أو في المراحل الأولى. يمكن للمستثمرين الملائكة إجراء استثمارات من تلقاء أنفسهم أو كجزء من نقابة. هذا النوع من المستثمرين راغبين في تبادل للحصول على حصة في ملكية الأسهم.

يتراوح الاستثمار في الملاك التجاري من 25.000 يورو إلى 100.000 يورو لكل شركة، لكن قد يكون أعلى من ذلك. إنهم يهتمون بشكل خاص بالجوانب التالية: جودة العمل أو الفكرة، شغف الناس، سلامة المؤسسين.

إذا كان بإمكانك المشاركة في هذا النوع من المصادر المالية، فيجب عليك وضع خطة عمل مدروسة بوضوح واختبار سريع على المشروع. إنهم مهتمون بالتكنولوجيا أو الملكية الفكرية.

يمنح المستثمرون الملائكة شروطاً أكثر مواتاة من المقرضين الآخرين ويركزون على مساعدة الأعمال على النجاح بدلاً من جني أرباح ضخمة من استثماراتهم. هناك شبكتان تجمعان المستثمرين الملائكة عبر أوروبا هما: المستثمرون الملائكة في أوروبا و شبكة المستثمرون الملائكة في أوروبا. على كلا الموقعين، يمكنك العثور على وديعة لأعضائها.

#### • رأس المال المغامر

رأس المال المغامر (VC) يستثمر أموال الآخرين في فكرتك. ما يريد هذا النوع من المستثمرين الحصول على 20 إلى 30 في المائة من شركتك وسوف ينضمون إلى مجلس الإدارة ويحاولون توجيهك نحو أكبر مخرج محتمل قد لا ترغب في القيام به لذلك عليك التفكير ملياً قبل اتخاذ ذلك المال. رأس المال المغامر VC هي مؤسسات خاصة تراكم رأس المال لشراء مراكز أسهم في الشركات الناشئة مع إمكانية النمو على المدى الطويل والتطور إلى مؤسسة مربحة.

رأس المال المغامر VC قد يكون كياناً مثل صندوق أو مشروع تقليدي. نشاطه الرئيسي هو الاستثمار في الشركات الأخرى. يهتم مستثمرو رأس المال الاستثماري بأي فرصة أرباح محتملة، لذا، فقد اعتادوا على تحديد هذه الفرص، تقييمها والتفاوض

مع أصحاب المشاريع حول الشروط التي بموجبها سيحصل المستثمرون على عوائد مالية عالية. يستخدم مستثمرو رأس المال المغامر VC ميزة القيمة المنخفضة للشركة التي يستثمرون بها. ما يسمح لهم بالحصول على أرباح ببيع حصتهم عندما تكون قيمة الشركة أعلى من ذلك بكثير. لذا، فإن هدف مستثمري رأس المال المغامر VC هو الاستثمار، الاستغناء وتحقيق الربح. من خلال الاستثمار في الشركات الناشئة، المستثمر يصبح مساهماً إضافياً في هذه الشركة (مع امتلاك أقلية أو أغلبية). عند سحب الاستثمارات، سيتعين على المستثمر بيع حصته. عادة، تستمر مشاركة مستثمر رأس المال المغامر VC من ثلاث إلى سبع سنوات.

إلى جانب مستثمري رأس المال المغامر VC المتكررين، هناك شركاء صناعيون ذوي أهمية بالنسبة لشركة ناشئة. كلاهما شريك استراتيجي لكن اهتماماتهم وأدوارهم مختلفة. على سبيل المثال، إذا قامت شركة ناشئة بتطوير حل تكنولوجي معين لشركة صناعية كبيرة في صناعة الاتصالات، فقد تظهر هذه الشركة الكبيرة اهتماماً بالحصول على حصة في الشركة الناشئة لأن هذا النشاط التجاري الجديد يرتبط ارتباطاً وثيقاً بنشاطهم الرئيسي. من هو الشريك الأفضل؟ من الصعب التعميم لأن كل شركة -ناشئة لها خصوصياتها، احتياجاتها، توقعاتها المستقبلية وما إلى ذلك. إلى جانب ذلك، من المهم أن نأخذ في الاعتبار التشريعات المختلفة المعتمدة في مختلف البلدان.

يهتم مستثمرو رأس المال المغامر VC ببيع حصتهم بعد فترة زمنية معينة، لكن الشركاء الصناعيين لا يحددون الحد الزمني، لذلك، قد تكون مشاركتهم في مساهمة الشركة غير محدودة. يختلف هدفهم عن مجرد الالتزام بخطة العمل نظراً لأن هذه الشراكة تعتبر قراراً استراتيجياً يساهم في استراتيجية عالمية للمشروع الكبير (يحسن موقعه في السوق بشكل أساسي). لكن هذا لا يعني أن المستثمرين الصناعيين لن يهتموا بخطة العمل الخاصة بالشركات- الناشئة ولن يلتزموا بأن تحصل هذه الشركة على قيمة عالية. أي نوع من مستثمرو رأس المال المغامر VC، من المهم أن يحافظ المؤسسون الأصليون للشركة- الناشئة على مشاركتهم فيه وأن يكونوا مستقلين، واثقين بأنفسهم، مسؤولين عن مشروع الأعمال. قد يفرض مستثمرو رأس المال المغامر VC شروطاً معينة لضمان إدارة مناسبة. عادة ما يتم ذلك عن طريق مطالبة الشركة بتنفيذ آليات معينة للرقابة من شأنها أن توفر أيضاً تحليلاً مفصلاً للواقع، ما يساعد في صنع القرار. ويسلط الضوء مرة أخرى على أدوار الشركاء الموجودة بين مستثمري رأس المال المغامر VC ومؤسسي الشركة.

رابطة ناجحة تمثل صناعة الأسهم الخاصة هي استثمار في أوروبا Invest Europe. تساهم في السياسة التي تؤثر على استثمار رأس المال الخاص في أوروبا، حيث تقدم معلومات عن أعضائه؛ دورهم. هيكلها الأساسي يشمل شريك ذو مسؤولية محدودة، رأس المال المغامر، وسانط السوق، الاستحواذ الكبير. على موقع استثمار في أوروبا Invest Europe، يمكن العثور على قائمة المستثمرين الذين هم أعضاء في الجمعية. انظر إلى هذا الرابط لمعرفة الأعضاء الذين تشملهم استثمار في أوروبا Invest Europe.

## • التمويل الجماعي

هذه طريقة فعالة سريعة- النمو لجمع رأس المال تعمل على استغلال قوة شبكات التواصل الاجتماعي وتسمح لأصحاب المشاريع بنشر نقاط الإطلاق، الاعلانات وشروط الاستثمار المقترحة على المواقع الإلكترونية المتخصصة وجمع الأموال من العديد من الأشخاص العاديين الذين ليسوا مستثمرين معتمدين ولا يستثمرون سوى مبالغ قليلة من المال على الانترنت. يمكن أن يشمل مستثمرو التمويل الجماعي متابعي العلامات التجارية وحتى العملاء وذلك النوع من الأشخاص الذين يرغبون في دعم فكرة العمل.

يستخدم عادة لجمع الأموال لأسباب اجتماعية أو لدعم أشكال التعبير الثقافي، لكنه مفيد أيضاً للمشروعات الجديدة لأن "المستثمرين" يجدون أن فكرة العمل لها قيمة مالية لهم أو أن المشروع له جاذبية اجتماعية. تعتبر مساهمة الأشخاص الذين يستثمرون في العمل بمثابة تبرع وليس استثمار بالمعنى الدقيق للكلمة. تعتبر منصة الموقع الإلكتروني لجمع الأموال ذات صلة كبيرة بالتمويل الجماعي لأنها تتيح للمستثمرين والشركات الالتقاء والتفاعل. يجب على الشركات التي تستفيد من التمويل الجماعي أن تتوقع أي نوع من المكافآت أو العوائد للمساهمين، أمر آخر قد تكون مهتمة به: الخصومات، الحجز التفضيلي، المنتجات أو الخدمات مجاناً (مع تحديد الكمية أو العدد)، التنزيل المجاني، السيولة النقدية وما إلى ذلك.



في أوروبا، تعد الشبكة الأوروبية للتمويل الجماعي (ECN) شبكة محترفة تقوم بتنفيذ مبادرات تهدف إلى ابتكار، تمويل، تشجيع وحماية صناعة التمويل الجماعي الأوروبي. تهدف إلى تسهيل التفاعل بين الأعضاء والمشاركين الرئيسيين في هذه الصناعة. يمكن أن تكون أداة مفيدة للعثور على منصات التمويل الجماعي من أجل تمويل مشروع. لمعرفة الأنظمة الأساسية التي تتضمنها الشبكة، انظر إلى هذا الرابط.

يعد مكعب الحشد Crowd cube إحدى منصات التمويل الجماعي الناجحة، والتي تم الاعتراف بها كأكبر موقع للتمويل الجماعي في المملكة المتحدة في عام 2018. في الولايات المتحدة الأمريكية، أحدث مصدر التمويل هذا مساهمات بلغت قيمتها 16 تريليون دولار أمريكي.

#### • مسرعات بدء التشغيل

تقوم العديد من المناطق، المجتمعات والجامعات بإنشاء برامج تسريع توفر رأس مالا صغيرًا ودعمًا إضافيًا للشركات الناشئة. تساعد المسرعات، من خلال برامج مكثفة لتطوير الأعمال والشخصية، تساعد أصحاب المشاريع على الانتقال من فكرة الأعمال الأولية إلى نموذج قوي يمكنهم بناء مشروعهم الجديد عليه. إتضح أن هذا يكون فعال جدًا في جذب المستثمرين لمزيد من التطوير.

عادةً ما يستخدم المسرعون برنامجًا منظمًا يستمر لمدة عام واحد كحد أقصى ويتم تقديمه لعدد محدود من أصحاب المشاريع الذين يثبتون أنهم ملتزمون بالفكرة والذين يقدمون فكرة عمل قابلة للحياة (أكثر الأفكار التجارية الواعدة التي تستحق الاستثمار فيها). إلى جانب المساحة التي يعمل فيها، يستطيع صاحب المشروع الوصول إلى الموجهين الذين يرشدونهم في تصميم أعمالهم. بحلول نهاية المدة، يقوم رجال الأعمال بإطلاق إعلاناتهم (ما يسمى "اليوم التجريبي") للمستثمرين ورأسمالي المغامرة مع فكرة جمع التمويل الأول.

مبادرة مهمة أطلقتها المفوضية الأوروبية هي إنطلاقة أوروبا Startup Europe، نقطة التقاء للشركات الناشئة في أوروبا لمساعدتهم على الوصول إلى المعلومات التي يحتاجونها للنمو. وهي تربط الشركات الناشئة، المستثمرون والمسرعات وأصحاب المصلحة الآخرين من أجل إنشاء نظام بيئي محلي ودعمه.

شبكة أخرى ناجحة تضم حوالي 150 مركزًا تجاريًا وابتكارًا و 70 مؤسسة أخرى هي شبكة الابتكار EBN. تهدف إلى دعم تطوير ونمو أصحاب المشاريع، الشركات الناشئة والشركات الصغيرة والمتوسطة SMEs. علاوة على ذلك، فإنها تجمع مجتمع من المهنيين الذين يساعدون هذه الشركات لتنمو بطريقة أكثر فاعلية، كفاءة واستدامة.

## القسم (ج) الإجراءات القانونية والإدارية لتأسيس الشركة وإدارتها

### ج. 1. القواعد القانونية والإدارية الأساسية في إيطاليا



هناك عدة طرق لفتح شركة في إيطاليا. الشكل الأكثر شيوعاً للمشروع هو الشركات الصغيرة والمتوسطة أو SME (PMI). فهذه الشركات في شراكة مع رجال أعمال آخرين، أو شركات صغيرة تعمل فقط في جزء من السلسلة أو تتعاون مع شركات أخرى للإنتاج والتجارة لمنتج نهائي أو خدمة. الأشكال القانونية الأكثر انتشاراً للشركات الصغيرة والمتوسطة SME:

- Spa: الشركة المتحدة - شركة مساهمة
- Srl: شركة ذات مسؤولية محدودة
- Srls: شركة مبسطة ذات مسؤولية محدودة
- Sapa: شركة محدودة بالأسهم
- Snc: شراكة عامة
- Sas: شراكة محدودة
- الجمعية التعاونية الأوروبية
- شركة الأعمال الفردية

### • كيفية بدء شركة أو ملكية فردية في إيطاليا

إذا كنت تريد بدء شركة / ملكية فردية في إيطاليا، فيجب عليك:

- تسجيل عملك في سجل الأعمال في غرفة التجارة. تاريخ التسجيل ليس بالضرورة هو نفس تاريخ بدء النشاط التجاري، والذي يمكن تأجيله.

- إخطار الفهرس الاقتصادي والإداري (REA) في غرفة التجارة بتاريخ بدء الأعمال. يجب أن يتم الإخطار عبر الموقع الإلكتروني ComUnica خلال ثلاثين يوماً من تاريخ البدء.

- احصل على معلومات حول متطلبات بدء عمل تجاري (متوفرة باللغة الإيطالية فقط).

- إذا كنت بحاجة إلى تفويض من البلدية قبل بدء عملك، فيجب عليك الاتصال بمكتب النشاط الشامل للإنتاج الواحد (SUAP)، أي النافذة الوحيدة للنشطة).

- الانتاجية، وهو مكتب عبر الإنترنت حيث يتم تقديم واحد على جميع التراخيص والتصاريح المطلوبة بموجب القانون.

- طلب للحصول على بريد إلكتروني معتمد.

### • الأشياء الذي ينبغي فعلها

وفقاً لما يقتضيه القانون المدني، يحتوي السجل التجاري على معلومات ذات صلة عن الشركات والملكية الفردية التي تمارس أنشطة زراعية، تجارية أو إنتاجية. أنه يوفر البيانات الأساسية مثل أسماء الشركات، اللوائح، القوانين والمقر الرئيسي؛ ويسجل الأحداث الرئيسية مثل التغييرات في القوانين، الأسماء، أو الإدارة؛ إجراءات الإفلاس؛ وفتح فروع جديدة. إنها قاعدة بيانات شاملة لتحليل وفهم اتجاهات الاقتصاد المحلي في أي مقاطعة في إيطاليا.

المؤشر الاقتصادي والإداري (REA) هو سجل عام يحتوي على بيانات اقتصادية، إدارية وإحصائية عن جميع الشركات المسجلة في سجل الأعمال الإيطالي، أي المبيعات السنوية، تواريخ بدء العمل، إغلاق الأعمال المؤقت الذي تتجاوز مدته 30

يومًا وفتح فروع جديدة. يجب عليك توقيع أي طلب تسجيل أو تغيير بخصوص ملكية شركتك/ ملكية فردية بواسطة جهاز توقيع رقمي.

#### • ما هي إجراءات تسجيل الشركة الرئيسية

من أجل تسجيل شركة في إيطاليا، يجب اتباع العديد من الخطوات وهي تشير عمومًا إلى التسجيل لدى السلطات المحلية، توثيق مستندات الشركة لدى كاتب عدل محلي، وكذلك التسجيل في المسائل الضريبية. عند فتح مشروع تجاري في إيطاليا، يجب على المستثمرين أيضًا مراعاة ما يلي:

- صياغة مذكرة الشركة والنظام الأساسي للشركة وتوثيقها لدى كاتب عدل في إيطاليا؛
- إيداع جميع المستندات المطلوبة في سجل الشركات في إيطاليا؛
- شراء دفاتر الشركات ودفاتر المحاسبة، على النحو المحدد في المادة رقم 2478 من القانون المدني الإيطالي؛
- عند تعيين موظفين في إيطاليا، من الضروري تسجيلهم في مكتب العمل وإخطار المؤسسة في كل مرة يتم فيها تعيين موظف جديد (يجب إرسال الإشعار قبل يوم واحد من بدء عقد العمل).

#### • الضرائب للشركات في إيطاليا

كقاعدة عامة، تخضع الشركة للضرائب في إيطاليا بشرط أن تكون قد تم إنشاؤها في هذا البلد أو إذا كانت تنفذ عملياتها التجارية هنا من خلال مؤسسة دائمة.

يخضع العمل لضريبة الشركات، ضريبة الأرباح الرأسمالية، الضريبة على الأرباح الموزعة والضرائب المقتطعة المطبقة على الرسوم، الفوائد وغيرها. في الوقت نفسه، تكون مسؤولة عن فرض ضرائب على دخل موظفي الشركة، وبالتالي، فهي بحاجة إلى التسجيل للحصول على الضمان الاجتماعي.

يجب أن يعلم المستثمرون أيضًا أن عمليات الدمج والاستحواذ يتم فرضها أيضًا بفرض ضريبة بديلة على إعادة التنظيم، والتي تطبق في ظروف محددة.

#### • كيفية فتح عمل جديد إذا لم تكن مواطنًا في الاتحاد الأوروبي

يجب على المواطنين من خارج الاتحاد الأوروبي الذين يرغبون في بدء عمل تجاري مثل ملكية فردية، أو أن يصبحوا شركاء في شراكة عامة جديدة، أو مدراء لشركة محدودة جديدة، أو ممثلين قانونيين لشركة أجنبية أو مديرين لشركة حالية، تلبية الشروط التالية:

- إذا استقروا في الخارج: يجب عليهم التحقق من شروط المعاملة بالمثل الحالية؛
- إذا استقروا في إيطاليا (مقيم بالفعل أو يعتزم الانتقال إلى إيطاليا)؛
- يجب عليهم التحقق من شروط المعاملة بالمثل والحصول على تصريح إقامة ساري المفعول للعاملين لحسابهم-الخاص، الموظفين وغيرهم من العمال الذين ينتظرون العمل، لأسباب عائلية، لأسباب إنسانية أو لجوء سياسي؛
- أو، بدلاً من ذلك، يجب أن يحصلوا على تصريح إقامة وتوظيف، وفقًا للمرسوم القانوني رقم 40/2014 (متاح باللغة الإيطالية فقط). يمكن لغير مواطني الاتحاد الأوروبي الحاصلين على تصريح إقامة طويلة الأجل القيام بأي نشاط اقتصادي في إيطاليا ( المرسوم القانوني رقم 3/2007).

يتضمن مبدأ المعاملة بالمثل أنه، في بلد المواطن الأجنبي، يمنح المواطن الإيطالي نفس الحقوق التي يحصل عليها المواطن الأجنبي. يمكن التحقق من شروط المعاملة بالمثل من قبل أي شخص في السفارة الإيطالية في البلد الأصلي ويجب التحقق منها، على وجه الخصوص، من قبل المسؤول العام/ الهيئة العامة التي تتلقى الطلب (أي كاتب العدل، عند إنشاء شركة، غرفة التجارة، عندما يتم تعيين مدير، وما إلى ذلك).

بمجرد استيفاء جميع الشروط اللازمة، يجب تسجيل الشركة/ الملكية الفردية في سجل الأعمال الإيطالي في غضون 30 يومًا من تاريخ بدء العمل. الوثائق التالية مطلوبة:

- يجب على المواطنين الذين يحملون تصريح إقامة ساري المفعول (أو تصريح طويل الاجل من الاتحاد الأوروبي) تقديم نسخة من التصريح؛

- على المواطنين الذين ينتظرون إصدار تصريح إقامة تقديم إيصال استلام الرسالة المسجلة، والمرسلة إلى مركز الخدمات الإدارية *Centro Servizi Amministrativi* في روما عبر البريد الإيطالي *Poste Italiane* عند التقدم لطلب الحصول على تصريح إقامة، صور عن جواز السفر مع تأشيرة صالحة من النوع "D"؛

- يجب على المواطنين الذين ينتظرون تجديد تصريح الإقامة تقديم صور عن تصريح الإقامة المنتهي الصلاحية ووصل البريد المسجل، المرسل إلى مركز الخدمات الإدارية *Centro Servizi Amministrativi* في روما عبر البريد الإيطالي *Poste Italiane* عندما يتقدمون بطلب للتجديد. أثناء إصدار تصريح الإقامة أو تجديده، يحصل المواطنون على وصل مؤقت مع الملاحظة التالية: "تم طلب تصريح إقامة ولم يتم إصداره / تجديده بعد".

## ج. 2. القواعد القانونية والإدارية الأساسية في بلجيكا

تعتبر بلجيكا مكاناً جيداً لبدء نشاط تجاري ولديها ثقافة قوية في مجال تنظيم المشاريع، خاصة في بروكسل وبعض المدن الكبرى. وفقاً لإحصاءات الاتحاد الأوروبي، يوجد أكثر من 620000 شركة نشطة في بلجيكا. وغالبية هذه الشركات صغيرة أو متوسطة الحجم (SME) التي تولد ما حجه حوالي 62.4% من قيمة الاقتصاد البلجيكي. هناك العديد من الشركات البلجيكية المملوكة للأجانب، حيث تمثل الشركات الأجنبية حوالي 28% من قيمة القطاع الخاص. الشركات عادة ما تكون مسطحة في الهيكل التنظيمي، مع مستويات أقل من الإدارة الوسطى.



من أجل إنشاء مشروعك المهني في بلجيكا، ستشمل خطوتك الأولى اختيار الهيكل القانوني الأنسب لمشروعك. هناك طريقتان لتنظيم عملك المستقل:

- العمل كشخص يعمل لحسابه الخاص (شخص عادي يعمل لحسابه الخاص)  
- تأسيس شركة (كيان قانوني)

يوفر كلا الخيارين مزايا وعيوب، وسيكون لاختيارك عواقب مهمة على سير عملك:

- الشركة العامة المحدودة (SA): هي شركة يستعد فيها اثنان من المساهمين على الأقل للاستثمار؛

- شركة ذات مسؤولية محدودة خاصة (SPRL): يتم تشكيلها من قبل شخص واحد أو أكثر ملزمون فقط باستثماراتهم. لا يجوز التنازل عن حقوق المساهمين إلا في ظل ظروف معينة. يمكن إنشاء هذا النوع من الشركات بواسطة شخص طبيعي واحد؛

- شركة المبادرة ذات المسؤولية المحدودة (SPRL-S): محجوزة للأشخاص العاديين الذين ليس لديهم دائماً موارد مالية كافية لإنشاء شركتهم الخاصة. الغرض من هذا النموذج هو تشجيع إنشاء أعمال تجارية جديدة مع حماية الممتلكات الخاصة والعائلية لصاحب المشروع من المخاطر التجارية؛

- شركة تعاونية ذات مسؤولية محدودة أو غير محدودة (SCRL أو SCRI): الشركة التعاونية هي شركة يعمل أعضاؤها على أهداف مشتركة ويتقاسمون القيم المشتركة. إنها شكل محدد من أشكال الشركة التجارية التي تتميز بعدد متغير من الشركاء ورأس المال؛

- الشراكة العامة (SNC): هي شركة تم تشكيلها من قبل الشركاء الذين يتحملون المسؤولية بشكل مشترك وفعلي.

والغرض منها هو القيام بنشاط مدني أو تجاري باسم شركة. يجب اتخاذ جميع القرارات بالإجماع؛

- الشراكة المحدودة (SCS): لها شركاء نشيطون وسلبيون. يدير الشركاء العاملون الشركة. الرعاية هم الممولون ولكن ليس لهم رأي في الإدارة؛

- الشراكة المحدودة من خلال الأسهم (SCA): هي شركة مكونة من شريك أو أكثر من الشركاء ذوي المسؤولية المشتركة والفعلية، يسمون الشركاء الإداريين، وشريك واحد أو أكثر من الشركاء المحدودين الذين يساهمون في استثمار محدد.  
- جمعية المنظمات الغير- ربحية (ASBL): هي جمعية غير هادفة للربح من مجموعة من الأشخاص العاديين أو الهيئات القانونية التي لها هدف نكران الذات. تضم ASBL ثلاثة أشخاص على الأقل.

عند اختيارك، يمكنك اتخاذ الخطوات الأولى لإنشاء شركتك:

- إنشاء السجل التأسيسي
- ملف سند التأسيس
- تسجيل مذكرة التأسيس

تتمثل الإجراءات الشكلية الأولى في إنشاء مذكرة تأسيس لشركتك، كتابةً، يتضمن النظام الأساسي للشركة، والذي يشمل جميع خصائصها (الاسم، الشكل القانوني للشركة، العنوان الذي يقع فيه المكتب الرئيسي، مدة الشركة: المدة الثابتة أو غير المحددة، الغرض، مبلغ رأس المال المقدم، أسهم الشركة) وإجراءات تشغيلها. لتأسيس مذكرة التأسيس، تحتاج الوثائق التالية:

- خطة مالية، والتي تبرر مقدار رأس المال أو حقوق الملكية الأولية للشركة في التشكيل وتعطي تقدير الاحتياجات والإيرادات المتوقعة؛

- في حالة المساهمة النقدية: إثبات أنه تم فتح حساب خاص باسم الشركة قيد الإنشاء (شهادة بنكية)؛
- في حالة مساهمة عينية (بناء، معدات، إلخ): تقرير من مدقق حسابات.

يجب عليك بعد ذلك تقديم سند التأسيس لدى كاتب محكمة الشركة المسجلة بها شركتك. يجب أن يتم تقديم هذا الطلب في غضون 30 يومًا من إنشاء مذكرة التأسيس.

اعتمادًا على نوع الشركة، قد يتخذ هذا الفعل شكل:

- سند أصيل عبر كاتب عدل عام (دليل الموثقين في بلجيكا): إذا اخترت أحد النماذج القانونية الأكثر شيوعًا (SRL, SA, SC)، فيجب عليك الذهاب إلى كاتب عدل لإعداد مذكرة تأسيس الشركة. التكلفة تختلف وفقًا لتعقيد السند. الاتفاقات التي أبرمت بالتالي تكتسب القيمة واليقين القانوني. قد يستفيد الموقعون على هذه الأفعال من هذا الأمن فيما بينهم وفيما يتعلق بأي شخص خارج هذه الاتفاقية.

- سند خاص: إذا اخترت أحد الأشكال الأخرى للشركة (SNC, SComm)، يكون الفعل الخاص كافيًا. إنه اتفاق مكتوب، وضعته الأطراف نفسها أو طرف ثالث. يمكن تقديم عقد التأسيس لدى مكتب محكمة المحكمة التجارية: عبر الإنترنت (للشركات التي تم إعدادها كـ SCS و SNC و SCRI و SAGRI و GIE) مع مصادقة eID
- عن طريق تقديم المستندات فعليًا لدى مكتب محكمة المحكمة التجارية:
- عبر متجر واحد (الاب)

بعد هذا الإيداع، يقوم الموظف بإدخال بيانات تعريف الشركة في بنك كروس رودز Crossroads Bank للمشاريع. هذا يمنح رقم عمل لشركتك. يجب على المسجل أيضًا ضمان نشر القانون التأسيسي عن طريق الاستخراج في مرفقات الجريدة الرسمية البلجيكية. يجب أن تكون مذكرة التأسيس للشركة مسجلة في أحد مسجلي (إدارة السجل التجاري، إدارة التسجيلات والمجالات).

توظيف كادجر من الموظفين عند بدء عمل تجاري في بلجيكا

تحتاج الشركات التي توظف موظفين في بلجيكا إلى استكمال بعض الخطوات الإدارية المتعلقة بالتشريعات الضريبية والضمان الاجتماعي. وتشمل هذه:

- التسجيل كصاحب عمل لدى المكتب الوطني للضمان الاجتماعي البلجيكي (ONSS)
- إصدار إعلان توظيف إلكتروني (DIMONA)
- إصدار إعلان فصلي متعدد الوظائف إلى ONSS الذي يتناول إستحقاقات ومكافآت الموظفين

بمجرد توظيف الموظفين، ستحتاج إلى الالتزام بقوانين العمل البلجيكية وتشريعات التوظيف. هذا يشمل:

- لا يتجاوز أسبوع العمل القانوني 38 ساعة لجميع الموظفين
- تقديم إجازة سنوية لا تقل عن 20 يوماً للموظفين بدوام كامل
- اتباع الإرشادات الخاصة بسلامة العمال ورفاهيتهم
- دفع الحد الأدنى للأجور البلجيكية
- تقديم مزايا اجتماعية مثل البطالة وبدل العجز

تحتاج جميع الشركات في بلجيكا إلى الاحتفاظ بحسابات دقيقة ومفصلة للأغراض الضريبية. يجب الاحتفاظ بها لمدة سبع سنوات بعد الفترة الضريبية التي تم فيها الاستحقاق. تعتمد الالتزامات المحاسبية على نوع عملك:

- الشركات الصغيرة والمتوسطة تحتاج إلى الاحتفاظ بمجموعة كاملة من الحسابات باستخدام مبدأ القيد- المزدوج ويمكنها اختيار تقديم حساباتها في شكل مختصر
- الشركات الكبيرة - الحاجة إلى تقديم حساباتها السنوية مع الاحتفاظ الكامل بحسابات العمل الجيدة يعني تتبع الإيرادات والمصروفات وكذلك إصدار فواتير البضائع والخدمات وفقاً للإرشادات.
- يجب أن تتضمن الفاتورة البلجيكية:
- معلومات الشركة (الاسم القانوني، رقم ضريبة القيمة المضافة، العنوان، إلخ.)
- معلومات العميل، إذا كانت شركة أخرى
- معلومات الفاتورة (رقم الفاتورة، التاريخ، الموعد النهائي للدفع)
- معلومات المنتج أو الخدمة (الوصف، سعر الوحدة، المبلغ الإجمالي، معدل ضريبة القيمة المضافة، إلخ.)

### مصادر:

- الموقع الرسمي البلجيكي على المعلومات التجارية
- الموقع الرسمي البلجيكي
- خدمة العدالة العامة
- الاتحاد الملكي لكتاب العدل البلجيكيين FRNB

### ج. 3. القواعد القانونية والإدارية الأساسية في سلوفينيا

هناك العديد من الطرق المختلفة لتأسيس الشركة وهناك العديد من العوامل التي تؤثر على اختيار شكل الشركة. وفقاً لبوابة الريادة السلوفينية **MladiPodjetnik**، فإن أكثر أشكال الشركات شيوعاً في سلوفينيا هي الشركة الخاصة والشركة ذات المسؤولية المحدودة.

في السنوات الأخيرة تم تبسيط عملية تسجيل الشركة بينما تغطي الدولة تكاليف التسجيل. بمجرد جمع كل البيانات، يجب تسجيل الشركة في موقع بقعة VEM. يمكنك القيام بذلك شخصياً في بقعة VEM أو عبر الإنترنت من خلال بقعة e-VEM (بقعة VEM)



وهي نقطة المعلومات حيث يمكنك الحصول على المعلومات والنصائح حول عملية تسجيل الشركة).

بعض الأنواع الشائعة من الكيانات المؤسسية في سلوفينيا

I. صاحب المشروع الخاص

إذا كنت ترغب في العمل كرجل أعمال خاص، فأنت بحاجة إلى تسجيل شركتك. يمكنك القيام بذلك عن طريق الخطوات التالية:

أولاً، تحتاج إلى ملء طلب التسجيل في سجل الأعمال AJPES. وذلك من خلال ملء نموذج خاص على شكل إلكتروني أو ورقي.

لتسجيل الشركة تحتاج إلى تحضير البيانات كالتالي:

- تاريخ الدخول المقترح، والذي يتجاوز تاريخ تقديم طلب التسجيل ولا يزيد عن ثلاثة أشهر من تاريخ تقديم طلب التسجيل؛
- اسم الشركة ومعلومات المقر؛
- المعلومات حول الاسم المختصر للشركة؛
- معلومات عن رجل الأعمال: الاسم واللقب، رقم التسجيل الشخصي، الإقامة، والرقم الضريبي؛
- معلومات عن ممثل الشركة: الاسم واللقب، رقم التسجيل الشخصي، الإقامة، الرقم الضريبي؛
- الأنشطة التي ستقوم بها؛

خلال 8 أيام من دخول السجل التجاري لسلوفينيا، على رجل الأعمال إعلام مكتب الضرائب (مصلحة الضرائب لجمهورية سلوفينيا).

تحتاج إلى إعطائهم المعلومات التالية:

- رقم وموقع مقر عملك الذي تستخدمه لأداء الأنشطة والحصول على الإيرادات؛
- المعلومات حول وحدات العمل في الداخل والخارج؛
- رأس المال المستثمر في الداخل والخارج؛ أرقام الحسابات في الخارج؛ الاطراف ذات الصلة؛ الشخص الذي يقود الكتب.

II. شركة محدودة المسؤولية هي الشكل الأكثر شيوعاً للشركة في سلوفينيا وكذلك في جميع أنحاء العالم. يمكن إنشاؤها بواسطة واحد أو عدة كيانات قانونية وعادية.

وفقاً للتعريف الوارد في قاموس الأعمال [business dictionary](#) عبر الإنترنت، تعد **Limited Liability Company** (LLC) شركة ذات مسؤولية محدودة أنها نوعاً من الأعمال يجمع بين سمات الملكية الفردية والشراكة (... نظراً لأن LLC لا تعتبر كياناً منفصلاً، فإن الشركة لا تدفع الضرائب أو تتحمل الخسائر. بدلاً من ذلك، يتم ذلك بواسطة المالكين حيث يتعين عليهم الإبلاغ عن أرباح الأعمال، أو الخسائر، المتعلقة بإيرادات ضريبة الدخل الشخصية الخاصة بهم. ومع ذلك، تماماً مثل الشركات، يتم حماية أعضاء شركة ذات مسؤولية محدودة LLC من المسؤوليات الشخصية، وبالتالي اسمها المسؤولية المحدودة.

لتسجيل هذه الشركة في سلوفينيا، يجب على مقدم الطلب:

- تقديم نسخة أصلية أو مصدقة من العقد؛
- تقديم قائمة بأعضاء الشركة وإشارة إلى المدخلات التي أخذوها؛
- تقديم تقرير عن المساهمات العينية؛

- تقديم تأكيد من البنك بإيداع المساهمات النقدية مع بيان من البنك بأنه يمكن للشركة التصرف بحرية في الأموال؛  
تقديم تقرير للمراجع المعتمدة عن قيمة المساهمات غير النقدية.

إذا كان مؤسس الشركة شخص وحيد، يقبل الشخص سند التأسيس، والذي ليس بالضرورة أن يكون على شكل كاتب العدل. يمكن أن يكون سند التأسيس أيضًا في شكل خاص في شكل مكتوب أو إلكتروني.

### III. شركة ذات مسؤولية محدودة عامة

يجوز إنشاء شركة عامة ذات مسؤولية محدودة من قبل شخص عادي أو قانوني يعتمد نظامًا أساسيًا، يجب أن يتم في شكل سجل لدى كاتب العدل.

شركة ذات مسؤولية محدودة عامة هي شركة ضمانها هو تداول أسهمها المالية في البورصة ويمكن شراؤها وبيعها من قبل أي شخص. تخضع الشركات العامة للرقابة الصارمة، ويلزمها القانون بنشر مركزها المالي الكامل والحقيقي حتى يتمكن المستثمرون من تحديد القيمة الحقيقية لسهمها (الأسهم). وتسمى أيضًا شركة عامة. شركة عامة محدودة وإختصارها PIC يشيع استخدامها في المملكة المتحدة وفق طريقة عملها وتسمى **Inc.** في الولايات المتحدة.

المصدر: <http://www.businessdictionary.com/definition/public-limited-company.html>

### C.4 القواعد القانونية والإدارية الأساسية في إسبانيا



الخطوة الأولى التي يجب على المالك اتخاذها هي تسجيل اسم الشركة في مبنى البلدية، مع الأخذ في الاعتبار أنه يجب أن يكون مميزًا. إذا تلقى المالك الجديد شهادة عدم موافقة على الاسم، فذلك لأن مؤسسة أخرى لديها الاسم نفسه.

يجب على أصحاب المشاريع تحديد نوع الأعمال التي يرغبون في

إنشائها. الأكثر نموذجية هي تاجر وحيد / مالك وحيد (فرد أو شخص مستقل)؛ شراكة (المجتمع المدني)؛ شركة ذات مسؤولية محدودة (شراكة محدودة/SL أو شركة ذات مسؤولية محدودة SRL) شركة مساهمة (شركة مساهمة SA)؛ شركة المشاريع الجديدة المحدودة (شركة جديدة محدودة المسؤولية/SLNE)؛ الملكية-المشتركة (مجمع البضائع / CB). سيتم تحديد ذلك وفقًا لعوامل مختلفة مثل أعضاء الشركة، الأموال المستثمرة في الشركة والمسؤوليات الخارجية. سوف يشترط تأهيل المشروع على تكييف الخطوات التي يجب على رجل الأعمال القيام بها. ومع ذلك، هناك موارد عبر الإنترنت مثل [www.paelectronico.es](http://www.paelectronico.es) أو [www.eugo.es](http://www.eugo.es) تسمح بعملية سلسلة للإنشاء.

فيما يتعلق بالبيروقراطية، عند تسجيل اسم الشركة الجديد، يتلقى المالك/ المالكين رمزًا أبجديًا رقميًا، إلى جانب رقم التعريف الضريبي اللازم لتحديد هويتها.

هناك إعلان، أولهما صك عام، يحدد عقد تأسيس الشركة ويجب توقيعه من قبل الشركاء المؤسسين والثاني صك توثيقي، يقوم فيه كاتب العدل بالتحقق من الحقائق.

فيما يتعلق بالضرائب والتسجيلات، هناك ضريبة على عمليات نقل الأصول، معاملات الشركات، الوثائق القانونية الموثقة وهناك تسجيل للشركة في السجل التجاري الذي ينتج عنه أهليتها القانونية الكاملة والتسجيل في السجلات الخاصة في الجمعيات التجارية الخاصة.



هناك حاجة إلى بعض الإجراءات لبدء النشاط التجاري، مثل التسجيل في تعداد رجال الأعمال، المهنيين والمالكين وضريبة الأنشطة الاقتصادية، التي سجلت في وكالة إدارة الضرائب الحكومية AEAT والموضحة في هذه المواقع:

- الموقع الرسمي الإسباني لتعداد رجال الأعمال
- الموقع الرسمي الإسباني للضرائب على الأنشطة الاقتصادية

هناك تسجيلان: التسجيل في النظام الخاص للعاملين لحسابهم- الخاص (RETA) ينظم مساهمة الضمان الاجتماعي للعاملين لحسابهم الخاص وتسجيل الشركاء والمسؤولين في أنظمة الضمان الاجتماعي.

المالك هو أيضا المسؤول عن مختلف التشريعات والتسجيلات. من بين هذه التشريعات هناك شراء وإضفاء الشرعية على شركات سجل الزوار (كتاب الزوار)، التشريع المعدل (تصديق المستندات) تشريع كتاب السجلات (كتاب السجلات). من بين السجلات، هناك سجل الأعضاء (Registro de socios)، سجل الأسهم المسجلة (Registro de acciones nominativas) وسجل العقود بين المساهم الوحيد والشركة (Registro de contratos entre el accionista único y la sociedad). يجب على المالك أيضاً الاحتفاظ بسجل الجرد والحسابات السنوية (Libro de inventarios y cuentas anuales) والحصول على شهادة إلكترونية تتيح إمكانية توقيع المستندات الإلكترونية (certificado electrónico).

For more information: [www.ipyme.org](http://www.ipyme.org)

اعتماداً على نشاط كل مشروع، يتعين على المالك شراء ترخيص نشاط أو التسجيل في السجلات الرسمية الأخرى. إذا أراد صاحب المشروع توظيف عمال، فعليه تسجيل المشروع مع عماله؛ التابعين له وإدراجهم في سجل الضمان الاجتماعي؛ تسجيل عقود العمل الخاصة بهم والتواصل معهم عندما يتعين عليهم البدء في العمل وكذلك الوظائف الشاغرة من خلال تزويدهم ببرنامج العمل. أخيراً، هناك إمكانية أن يقوم رجل الأعمال بتسجيل العلامات المميزة للمؤسسة ليتم تمييزها بواسطة المقلدين والمنافسين.

ج. 5. القواعد القانونية والإدارية الأساسية في اليونان

كيف يمكنك إنشاء مشروع تجاري جديد في اليونان؟



هذا يعتمد على الشكل القانوني للعمل. بعض النماذج من الأشكال التي يمكن أن تكون عليها شركتك هي:

- ملكية فردية: نوع من الشركات يملكه ويديره شخص واحد.
- شركة محدودة: شركة خاصة يكون أصحابها مسؤولين عن ديونها فقط في حدود مقدار المال الذي استثمروه.
- شراكة عامة: ترتيب أعمال يتفق فيه شخصان أو أكثر على مشاركة جميع الأصول، الأرباح، والمسؤوليات المالية والقانونية.
- شراكة محدودة: شراكة تتكون من شريك يدير الأعمال ولديه مسؤولية شخصية غير محدودة عن الديون والالتزامات وشريك آخر لديه مسؤولية محدودة ولكن لا يمكنه المشاركة في الإدارة.
- شركة ذات مسؤولية محدودة: نوع من الشركات يسمح للمالكين بتجنب المسؤولية الشخصية عن ديون الشركة والتزاماتها.

ضع في اعتبارك أنه في بعض المهن قد تحتاج إلى ترخيص مهني لبدء عمل تجاري. على سبيل المثال، إذا كنت ترغب في بدء شركة تقنية، صالون لتصفيف الشعر، مكتب سياحي فأنت بحاجة إلى ترخيص مهني. من أجل الحصول على الترخيص، يجب عليك الاتصال بالدائرة المختصة في منطقتك.

بالإضافة إلى ذلك، بناءً على نوع أنشطة عملك، قد تحتاج إلى الحصول على تصريح خاص للعمل. أنواع الأنشطة التجارية التي تحتاج إلى هذا التصريح هي الأنشطة التي تتعلق بالطعام، الكحول، الدواء، المواد الكيميائية، الأسمدة، إلخ.

بعد أن تقرر الشكل القانوني للشركة وموقع المقر الرئيسي سيتعين عليك تسجيل عملك في غرفة التجارة في منطقتك. على موقع اتحاد غرف التجارة اليونانية، يمكنك العثور على قائمة غرف التجارة في اليونان وكذلك نموذج التسجيل ذا الصلة. ستخبرك الغرفة بما عليك القيام به بناءً على نوع عملك.

أخيرًا، سيتعين عليك التقدم بطلب للحصول على رقم تعريف لضريبة القيمة المضافة VAT في مصلحة الضرائب المحلية.

لمزيد من المعلومات، يمكنك زيارة موقع [Ermis](http://ermis.gov.gr) الحكومي الذي يوفر المعلومات والخدمات الإلكترونية للشركات والمواطنين.

## المراجع

بدء عمل تجاري - اليونان (2018 ، 24 تشرين أول).

بحث من

[https://europa.eu/youreurope/business/running-business/start-ups/starting-business/greece/index\\_en.htm](https://europa.eu/youreurope/business/running-business/start-ups/starting-business/greece/index_en.htm)

Σύσταση νέας επιχείρησης (2014، 24 تموز).

<https://www.supportbusiness.gr/financial/companies-legalforms/81-systash-neas-epixeirhsh>

Διαδικασίες ίδρυσης Μικρής-Μεσαίας Επιχείρησης σε 9 βήματα. Γραφείο Διασύνδεσης Πολυτεχνείου Κρήτης.

بحث من

[https://www.career.tuc.gr/fileadmin/users\\_data/career/oldsite/downloads/newstart.pdf](https://www.career.tuc.gr/fileadmin/users_data/career/oldsite/downloads/newstart.pdf)

## C.6 نظرة عامة على أوروبا



تتمثل إحدى الأولويات العليا لمفوضية الاتحاد الأوروبي في تخفيف عبء الإجراءات الإدارية وتشجيع المزيد من الأفراد على أن يصبحوا رجال أعمال، خلق وظائف جديدة، تحسين الأداء الاقتصادي لأوروبا. على وجه الخصوص، اتخذت مفوضية الاتحاد الأوروبي عدة مبادرات تهدف إلى تبسيط الإجراءات الإدارية:

- تم اتخاذ إجراءات البدء من قبل مجلس 2006.

- في عام 2007، تم تكوين فريق خبراء متخصص من منسقي البدء لرصد

التقدم الذي أحرزته بلدان الاتحاد الأوروبي في تبسيط إجراءات بدء-التشغيل. كما تم مناقشة إجراءات بدء-التشغيل من قبل مبعوثو الشركات الصغيرة والمتوسطة SME الوطنية.

- يدعو قانون الشركات الصغيرة (2008) دول الاتحاد الأوروبي إلى تبسيط وتخفيف العبء الإداري على الشركات وتحسين جودة التشريعات.
- طلب مجلس التنافسية لشهر أيار 2011 من دول الاتحاد الأوروبي تخفيض وقت التشغيل للمؤسسات الجديدة إلى 3 أيام والتكلفة إلى 100 يورو بحلول عام 2012.
- يمثل دور المفوضية الرئيسي في متابعة التطورات في دول الاتحاد الأوروبي، مراقبتها، نشر النتائج، والمساعدة في تبادل أفضل الممارسات.
- خطة عمل ريادة الأعمال التي تم تبنيها في كانون ثاني 2013 تشجع على الترويج الرقمي والناشئ على الإنترنت.
- تقرير مرحلي عن إجراءات بدء التشغيل في عام 2018
- جدول نظرة عامة على التقييم القطري - القطري 2018

تم تدوين قانون الشركات الأوروبي جزئيًا في توجيهات (الاتحاد الأوروبي) 1132/2017 المتعلقة بجوانب معينة، وتواصل الدول الأعضاء تشغيل مستندات الشركات منفصلة، والتي يتم تعديلها من وقت لآخر للامتثال لتوجيهات ولوائح الاتحاد الأوروبي. الجهود المستمرة لإنشاء قانون شركة حديث وفعال لحكومة الشركات للمشروعات الأوروبية، المستثمرين، والموظفين بهدف تحسين بيئة الأعمال في الاتحاد الأوروبي.

تتضمن المادة رقم 49، الفقرة الفرعية الثانية لمعاهدة سير الاتحاد الأوروبي TFEU ضمان الحق في ممارسة ومتابعة الأنشطة التي تعمل لحسابها الخاص وإنشاء وإدارة المنشآت، ولا سيما الشركات أو المؤسسات (2.1.4).

الغرض من قواعد الاتحاد الأوروبي في هذا المجال هو تمكين الشركات من التأسيس في أي مكان في الاتحاد الأوروبي والتمتع بحرية حركة الأشخاص، الخدمات ورأس المال (2.1.3)، لتوفير الحماية للمساهمين والأطراف الأخرى الذين لهم إهتمام خاص بالشركات، لجعل الشركات أكثر قدرة على المنافسة وتشجيع الشركات على التعاون عبر الحدود (2.1.5).

على الرغم من عدم وجود قانون شركات أوروبي مدون على هذا النحو، فإن تنسيق القواعد الوطنية لقانون الشركة قد أنشأ بعض المعايير الدنيا ويغطي مجالات مثل حماية مصالح المساهمين وحقوقهم، قواعد عروض الشراء العامة لشركات المساهمة، الإفصاح عن الفروع، عمليات الدمج والتقسيم، القواعد الدنيا للشركات ذات المسؤولية المحدودة ذات العضو الواحد، التقارير المالية والمحاسبية، الوصول الأسهل والأسرع إلى المعلومات الخاصة بالشركات، بعض متطلبات الكشف للشركات.

المتطلبات تختلف تبعًا للبلد. ومع ذلك، يشجع الاتحاد الأوروبي جميع البلدان على تحقيق أهداف معينة للمساعدة في إنشاء شركات جديدة، بما في ذلك:

- الإعداد في ما لا يزيد عن 3 أيام عمل
- كلفة أقل من 100 يورو
- استكمال جميع الإجراءات من خلال هيئة إدارية واحدة
- استكمال جميع إجراءات التسجيل عبر الإنترنت
- تسجيل شركة في بلد آخر بالاتحاد الأوروبي عبر الإنترنت (من خلال نقاط الاتصال الوطنية)

هناك عدد من الكيانات القانونية الأوروبية التي تطبق طوال الوقت في الاتحاد الأوروبي وتتعايش مع الكيانات الوطنية:

1. **الشركة الأوروبية (SE):** يتم توفير العديد من الخيارات لشركات من دولتين على الأقل من الدول الأعضاء التي ترغب في تأسيس نفسها كشركة أوروبية SE: الاندماج، إنشاء شركة قابضة، تكوين شركة تابعة، أو التحويل إلى شركة أوروبية SE. يجب أن تتخذ الشركة الأوروبية SE شكل شركة برأس مال مشترك. لضمان أن تكون هذه الشركات ذات حجم معقول، يتم تعيين الحد الأدنى لرأس المال، أي ما لا يقل عن 120.000 يورو.

2. الجمعية التعاونية الأوروبية (SCE) تمكن التعاون من قبل أشخاص مقيمين في دول أعضاء مختلفة أو كيانات قانونية منشأة بموجب قوانين مختلف الدول الأعضاء. مع رأس مال لا يقل عن 30000 يورو، يمكن لهذه الشركات الصغيرة والمتوسطة SCEs الجديدة العمل في جميع أنحاء السوق الموحدة من خلال شخصية قانونية واحدة، ومجموعة من القواعد والهيكل.

3. مجموعة المصالح الاقتصادية الأوروبية (EEIG) التي تتمتع بالقدرة القانونية، تمكن شركة في إحدى الدول الأعضاء من التعاون في مشروع مشترك (على سبيل المثال، تسهيل أو تطوير الأنشطة الاقتصادية لأعضائها، ولكن ليس لتحقيق أرباح لنفسها) مع شركات أو أشخاص عاديين في دولة أخرى من الدول الأعضاء، الأرباح يتم تقاسمها بين الأعضاء.

4. شركة ذات مسؤولية محدودة بعضو واحد (SUP) علاوة على ذلك، تقدم مفوضية الاتحاد الأوروبي الدعم والمعلومات لأصحاب المشاريع والشركات الصغيرة والمتوسطة SMEs من خلال:

- البوابة الإلكترونية أعمال أوروبا الخاص بك هي دليل عملي لممارسة الأعمال التجارية في أوروبا. إنه يوفر لأصحاب المشاريع المعلومات والخدمات التفاعلية التي تساعدكم في الاستغناء عن أعمالهم في الخارج؛
- تساعد شبكة أوروبا الإبداعية الشركات الصغيرة والمتوسطة SMEs ورجال الأعمال في الوصول إلى معلومات السوق، التغلب على العقبات القانونية، وإيجاد شركاء أعمال محتملين في جميع أنحاء أوروبا؛
- صفحة دعم تدويل الشركات الصغيرة والمتوسطة SME توفر معلومات عن الأسواق الخارجية وتساعد الشركات الأوروبية على تدويل أنشطتها؛
- تساعد البوابة الإلكترونية الفردية للوصول إلى التمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة في العثور على التمويل الذي يدعمه الاتحاد الأوروبي.
- التعلم غير الرسمي والتعليم الرسمي
- برنامج إراسموس لرجال الأعمال الشباب وهو برنامج عابر- للحدود يسهل تبادل الخبرة في مجال تنظيم المشاريع والخبرة في الإدارة.



## القسم (د) تلميحات ونصائح حول المهارات اللغوية وروح المبادرة والرقمية

### D.1 المهارات الرقمية

ما هم؟

هل يمكنك أن تتخيل أنه من الغد لا يوجد إنترنت؟ لا يمكنك إرسال بريد إلكتروني إلى شريك تجاري، ولا يمكنك التحقق من الأخبار الصباحية عبر الإنترنت، ولا يمكنك مشاهدة مقاطع الفيديو على يوتيوب ولا يمكنك التحقق من ملفك الشخصي على فيسبوك. لدفع فواتيرك، عليك الذهاب إلى البنك الذي تتعامل معه والانتظار في طابور طويل. لإعلام زبائنك عن المنتج الجديد الذي توشك على تقديمه لا يوجد شبكات التواصل الاجتماعي وموقع إلكتروني للشركة لمساعدتك في الإعلان لاحتاج إلى التعامل مع طرق التقليدية للتسويق. لحسن الحظ، لا يزال الإنترنت موجود والمهارات الرقمية ضرورية لنجاح أي شركة في القرن الحادي والعشرين. سواء كنت ترسل بريداً إلكترونياً إلى شريك عملك، تنشر دعاية عن منتجك الجديد على الموقع الإلكتروني الخاص بك، تدفع فواتيرك أو تطور منتجاً / خدمة جديدة، فستحتاج إلى مجموعة كاملة من المهارات الرقمية المختلفة. في هذا القسم، حاولنا

جمع بعض النصائح لمساعدتك في التنقل بين مجالات مختلفة من المهارات الرقمية واتخاذ قرارات رقمية جيدة.

### II. كيفية العثور على موارد مفتوحة على الإنترنت

عند إعداد ورقة دراسية، إجراء بحث على سطح المكتب، أو ببساطة البحث عن بيانات حول موضوع معين، قد تشعر بالخوف بعض الشيء بسبب المعلومات التي لا نهاية لها التي يقدمها لك الإنترنت. لحسن الحظ، هناك العديد من الخيارات لإيجاد مواد ذات جودة مفتوحة، يمكن الوصول إليها لأغراض الدراسة و/ أو البحث. على سبيل المثال، يمكنك زيارة مجموعة واسعة من المجالات، المستودعات أو الكتب المفتوحة المتوفرة على الإنترنت.

ابدأ مع ويكيبيديا: تحتوي على ثروة من المعلومات وتمنحك نظرة عامة جيدة على معظم الموضوعات. انتقل إلى غوغل: أدخل الكلمات الرئيسية ذات الصلة بالموضوع الذي تبحث عنه. ابدأ بالبحث العام باستخدام مفاتيح الكلمات الرئيسية.

الذهاب إلى الوسائط المتعددة: ليس فقط النص هو متاح عبر الإنترنت! ابحث عن محتوى الوسائط المتعددة (مقاطع الفيديو والتسجيلات الصوتية).

إذهب لـ **موارد التعليم المفتوحة**: هناك الكثير من الدورات المجانية وكمية كبيرة من المعلومات المنظمة حول أي موضوع. إن استخدام **موارد التعليم المفتوحة (OER)** يمكن أن يوفر لك الوقت والجهد، مع المساعدة في تحسين التعليم على مستوى العالم، يمكن الوصول إلى **موارد التعليم المفتوحة (OER)** مجاناً، وهي نصوص مرخصة، إعلام، وأصول رقمية أخرى مفيدة للتعليم، التعلم، التقييم وكذلك أو لأغراض البحث. خاصة في البلدان النامية، حيث لا يستطيع العديد من الطلاب حتى شراء الكتب والوصول إلى قاعات الدراسة محدود، تعتبر **موارد التعليم المفتوحة (OER)** أكثر أهمية.

ابحث عن **البرامج التعليمية**: سوف تساعدك بالتأكيد في كيفية القيام بذلك من خلال إرشادات خطوة- بخطوة. **استخدام الأدوات المتاحة**: هناك الكثير من الأدوات التي يمكن أن تساعدك في إجراء البحوث عبر الإنترنت بسهولة. هذه الأدوات لها ميزات خاصة ويمكن أن تعمل كمساعدة للبحوث!

**المواقع المتخصصة** هناك مكتبات على الإنترنت لموضوعات مختلفة. كل شيء لديه مكتبة موارد خاصة به في مكان ما على شبكة الإنترنت!

### III. كيفية إنشاء هوية العلامة التجارية الخاصة بك

قبل البدء في إنشاء هوية علامتك التجارية، من الضروري اتباع بعض الخطوات المهمة:  
- القيام بأبحاث السوق، تحديد وتحليل منافسيك.

- فكر بدقة حول ما/ من تمثل شركتك و عرف القيم الأساسية لشركتك. سيساعد هذا في تمييز شركتك عن منافسيك.

- تحديد احتياجات الزبائن الخاصة بك وتحديد أهدافك الرئيسية.
- عند اختيار اسم نشاطك التجاري اختر اسماً لا يمكن الخطأ به أو الخلط بينه وبين اسم شركة أخرى وليس طويلاً أو يصعب تهجنته.
- عند إنشاء العلامة التجارية والشعار فكر في قيم شركتك، مهمتك وأهدافك. عند تطوير العلامة التجارية، حاول جعله بسيط، سهل التذكر، مميز وأبدي. بهذه الطريقة سيتم فهمها بشكل أفضل بين المجموعة (المجموعات) التي تهدف إليها. تأكد من استخدام تصميم عالي الجودة لإنشاء العلامة التجارية.
- اختر منصة (منصات) و سائط اجتماعية الأنسب لعلامتك التجارية.
- عند الإعلان عن علامتك التجارية على وسائل التواصل الاجتماعي، انتبه لما يلي: اللغة التي تستخدمها، أسلوب الصور التي تستخدمها، تكرار التحديثات (التواصل المنتظم مع المجموعة (المجموعات) التي تهدف إليها).
- استخدم العلامة التجارية لجوانب مختلفة من عملك وقم بتطويرها أثناء نموها.

#### IV. العمل على الإنترنت! الخدمات المصرفية عبر الإنترنت والأعمال الحرة

- قد تكون مستخدماً طويلاً -الأجل للخدمات المصرفية عبر الإنترنت أو ما زلت تعتمد على الخدمات المصرفية التقليدية.
- في كل الأحوال، من المهم أن تكون على دراية بمخاطر وإدارة حسابك المصرفي عبر الإنترنت بطريقة مسؤولة.
- إذا قررت إنشاء حساب مصرفي عبر الإنترنت، فتحقق من الموقع الإلكتروني للمصرف الخاص بك إذا كان يوفر وصولاً عبر الإنترنت إلى حسابك المصرفي. تذكر أن تتعرف جيداً على مزايا و عيوب الحسابات المصرفية عبر الإنترنت.
- عند استخدام حسابك المصرفي عبر الإنترنت لأول مرة، قد تحتاج إلى بعض المساعدة.
- اطلب من شخص يمكنك الوثوق به لمساعدتك.
- بمجرد تثبيت حسابك المصرفي على جهازك/ أجهزتك الرقمية وبدء استخدامه، من الحكمة اتباع النصائح التالية:
- تجنب استخدام شبكة Wi-Fi العامة
- لا تشارك تفاصيل حسابك المصرفي مع أي شخص
- تسجيل الخروج دائماً عند التوقف عن استخدام الحساب
- لا ترد على الأشخاص الذين يرسلون إليك رسائل بريد إلكتروني أو الاتصال بك للاستفسار عن معلومات الأمان
- تحقق من حسابك بانتظام وحافظ على تحديث نظام التشغيل ومكافحة-الفيروسات. إذا دخلت عالم الأعمال كأعمال حرة، فمن المهم التأكد من أنك على دراية جيدة بالتزاماتك المالية (ضريبة العمل الحر). قد ترغب في عمل قائمة بالمزايا والعيوب أيضاً.

#### V. كيف تجعل عملك مرئياً عبر الإنترنت (الحسابات الشخصية عبر الإنترنت والصور والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي)

- اليوم، من المستحيل عملياً أن لا تمتلك شركة ما موقعاً إلكترونيًا. يمكن أن يكون لموقع إلكتروني جيد تأثيراً كبيراً على عملك وزيادة فرص نجاحك إلى حد كبير.
- من ناحية أخرى، يمكن لموقع إلكتروني سيئ أن يضع عملك المحتمل بعيداً ويساهم في ظهور علامات تجارية سيئة. لقد جمعنا بعض النصائح لإنشاء موقع إلكتروني فعال يساعدك في تعزيز عملك.

#### • بعض النصائح لإنشاء موقع على شبكة الإنترنت

- واحدة من الكلمات الرئيسية هي سهولة الاستخدام. لذلك، احترم بعض القوانين الأساسية وقم بإنشاء موقع إلكتروني واضح وسهل للتصفح الشخصي.
- إدارة انتباه المستخدم شيء مهم آخر. لا يجوز لك المطالبة بالكثير من الإجراءات من المستخدم (مثل نموذج إلكتروني طويل) لأنك لا تريد أن يفقد صبره. إذا كان هناك إجراءات قليلة مطلوبة من قبل المستخدمين، فستكون فرص المستخدم العشوائي لتجربة خدمتك أعلى بالفعل. من الجيد أن تتذكر أن التفكير الأقل مطلوب وراء الكواليس؛ كلما كانت تجربة المستخدم أفضل، فقد كان مفيداً لإدارة انتباه المستخدم.
- فيما يتعلق باللغة التي تستخدمها للتواصل مع مجموعتك المستهدفة، من الجيد استخدام جمل قصيرة ومختصرة. من السهل فهم اللغة العادية ولن تؤدي إلى إيقاف المستخدمين. أبقها بسيطة وشفافة ولا تخاف من المساحات البيضاء لأنها تساعد المستخدم على إدراك المعلومات على الشاشة.

- علاوة على ذلك، قم بتزويد المستخدم بهيكل مفاهيم واضح ومتناسق وأنجز أكثر ما يمكن بأقل قدر من الإشارات والعناصر المرئية. عند الاتصال بالمجموعات المستهدفة، قم بمطابقة العرض التقديمي مع إمكانيات المجموعات المستهدفة.
- لا تتخطى خطوة التقييم. إختبر مبكراً وإختبر باستمرار. غالباً ما توفر اختبارات قابلية الاستخدام رؤى حاسمة للمشاكل والمسائل المهمة المتعلقة بتصميم معين.

• ما هي استراتيجيات التسويق عبر الإنترنت التي تعرفها؟ يمكنك تجربة استراتيجيات التسويق عبر الإنترنت التالية: تعرف على هذه الاستراتيجيات:

- العلامة التجارية الشخصية تمنحك الفرصة للتأثير الإيجابي لتكون جديراً بالثقة، صورة شخصية للترويج لعلامتك التجارية.
- يمكنك تسويق المحتوى من تحقيق عدد من الأهداف المختلفة. هناك العديد من أشكال تسويق المحتوى بناءً على أهدافك، منتجاتك وخدماتك. إختبر واحداً يناسب احتياجات عملك.
- تعرف على تحسين محرك البحث (SEO) - عملية جعل موقعك أكثر ظهوراً في محركات البحث) وجد كيف يمكن أن يكون وجودك على الشبكة الإلكترونية مرئياً أكثر للعملاء المحتملين.
- بمجرد وصول عميل محتمل إلى صفحة الموقع الإلكتروني الخاصة بك، فأنت تريد أن تقود المستخدم إلى المزيد من الإجراءات وبشكل مثالي، لشراء منتجك أو خدمتك. يساعدك تحسين التحويل على ضمان حصولك على قيمة أكبر من كل زائر عن طريق زيادة معدل التحويل لديك.
- التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي لديه إمكانيات كبيرة في بناء ورعاية جمهور وسائل التواصل الاجتماعي.
- التسويق عبر البريد الإلكتروني: حتى رسالة إخبارية بسيطة عن المحتوى يمكن أن تساعدك في تشجيع تكرار الزيارات إلى موقعك، وتسهيل المزيد من التفاعل مع علامتك التجارية والحفاظ على قيمة علامتك التجارية مع جمهورك.

• كيفية تأمين جهاز الكمبيوتر الخاص بك والوثائق الرقمية للأعمال

- عند استخدام أجهزة الكمبيوتر والأجهزة الرقمية الأخرى الخاصة بنا فإننا نميل إلى الاعتقاد بأن الأمور مثل البرامج الضارة، سرقة الهوية وفقدان البيانات لا يمكن أن تحدث لنا. نحن نشعر بالأمان. لذلك، في كثير من الأحيان لا نولي اهتماماً كافياً لحماية أجهزتنا الرقمية ونتصرف بطريقة لا مبالية، مما يزيد من خطر إتلاف ووثائق أعمالنا الرقمية. لمنع هذا يمكنك القيام بما يلي:
- استخدم أجهزتك في أماكن آمنة من العناصر التي قد تتلفها. على وجه الخصوص، توخي الحذر عند استخدام المقابس والمقابس التي تستخدمها للشحن، حيث قد يؤدي فشل جهاز الكمبيوتر على سبيل المثال إلى فقد الوثائق.
- لا يُنصح بترك أجهزتك الرقمية دون مراقبة لأن شخصاً ما قد يسرقها أو ينسخ البيانات التي تحتوي عليها.
- احرص دائماً على الوصول إلى الملفات الرقمية بكلمة مرور قوية. تتضمن كلمة المرور القوية أحرفاً مختلفة (الأرقام، الحروف الصغيرة والعظيمة، علامات الترقيم وغيرها)
- تأكد من أنك لم تفقد أدوات الذاكرة الخارجية حيث تم تخزين المستندات الخاصة بك.
- قم بعمل نسخ منتظمة من ملفات الكمبيوتر حتى لا تعتمد على جهاز الكمبيوتر الخاص بك في حالات التلف.

## د. 2 مهارات مشاريع الشراكة ما هي؟



ريادة الأعمال هي مهارة يمكن تعلمها. لا يجب أن تكون مولودًا كرجل أعمال لإدارة مشروع تجاري ناجح. يمكنك أن تصبح واحدًا من خلال تطوير عقلية الريادة والمهارات. بهذه الطريقة، فإن ريادة الأعمال هي قدرة الفرد على تحويل الأفكار إلى أفعال. ويشمل الإبداع والابتكار وتحمل المخاطر، وكذلك القدرة على تخطيط وإدارة المشاريع من أجل تحقيق الأهداف. علاوة على ذلك، توفر مهارات تنظيم المشاريع أيضًا فوائد بغض النظر عما إذا كان الشخص يرى مستقبله على أنه بدء عمل تجاري. يمكن استخدامها عبر الحياة الشخصية والعملية للأشخاص حيث تشمل الإبداع، المبادرة، المثابرة، العمل الجماعي، فهم المخاطر والشعور بالمسؤولية. ما يشكل مهارة تنظيم المشاريع كان موضوع للكثير من النقاش.

على عكس المهارات الاقتصادية الهامة الأخرى، لا ترتبط مهارات تنظيم المشاريع بمهنة، تخصص أو مؤهل محدد. ومع ذلك، فإن التركيز الأكبر على تعليم ريادة الأعمال وتطوير مهارات ريادة الأعمال قد جلب المزيد من التحليل والاتفاقيات لقدرات وكفاءات ريادة الأعمال.

تجمع مهارات تنظيم المشاريع بين مجموعة من المهارات الفنية، الإدارية والشخصية. على هذا النحو، لا يوجد تعريف ثابت أو بسيط لمجموعة مهارات تنظيم المشاريع. حددت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD ثلاث مجموعات رئيسية من المهارات التي يحتاجها رواد الأعمال:

1) التقنية- الاتصالات، رصد البيئة، حل المشاكل، تطبيق التكنولوجيا واستخدامها، مهارات التعامل مع الآخرين، مهارات التنظيم.

2) إدارة الأعمال- التخطيط وتحديد الأهداف، صنع القرار، إدارة الموارد البشرية، التسويق، التمويل، المحاسبة، علاقات العملاء، مراقبة الجودة، التفاوض، إطلاق الأعمال، إدارة النمو، احترام اللوائح التنظيمية.

3) ريادة الأعمال الشخصية - ضبط النفس والانضباط، إدارة المخاطر، الابتكار، المثابرة، القيادة، إدارة التغيير، بناء الشبكات، والتفكير الاستراتيجي.

هذه المجموعات من المهارات، الكفاءات والسمات مطلوبة من قبل المديرين التجاريين والعمال الإبداعيين. بالإضافة إلى ذلك، يحتاج رواد الأعمال إلى معرفة بالقطاعات التي يعملون فيها (بمعنى أن رائد أعمال في مجال تكنولوجيا المعلومات، البناء أو خدمات تقديم الطعام سوف يحتاج إلى معرفة بهذه القطاعات أو المهن المحددة).

## VI. كيف أقوم بإجراء بحث وإيجاد فكرة عمل؟

من أجل إجراء بحث لتخطيط فكرة عملك، يجب أن تصل إلى مستوى جيد من مهارات التخطيط. تشير مهارات التخطيط إلى القدرة على تحديد أولوياتك، نقاط القوة والضعف والأهداف "الذكية". بعض "مهارات التخطيط العليا" ضرورية للنظر فيها، مثل القدرة على أن تكون تحليلية، تواصلية، حاسمة، قادة أقوى وحل المشاكل.

تهتم عملية التخطيط بشكل أساسي بتحديد الأهداف وتحديد المصادر اللازمة لتحقيق تلك الأهداف. يتطلب تحقيق الرؤية تنسيق الجهود. تتمثل إحدى المهارات الرئيسية التي تنطوي عليها عملية التخطيط في القدرة على تحديد وتقييم نقاط القوة، الضعف والتحديات المحتملة، والفرص ("SWOT") التي يحملها أي نشاط تجاري، وتحديد الشركة العائلية لضمان إستراتيجية وتخطيط تعاقب أسلم.



تعد الإدارة الإستراتيجية أمرًا ضروريًا لبناء مشروع تجاري ناجح وتتضمن وضع خطة لتوجيه الشركة أثناء سعيها لإنجاز مهمتها، أهدافها، غاياتها والحفاظ عليها في مسارها المنشود. إن أحد أهداف التخطيط والإدارة، الاستراتيجيات والأدوات اللازمة لوضع خطة عمل ملموسة وفعالة، وهو أمر حاسم للإنجازات الشخصية والمهنية على حد سواء، هو شكل الهدف الذكي SMART (S) -التحديد؛ -M- قابلية للقياس؛ -A- قابل للتحقيق؛ -R- واقعي؛ -T- تحديد الوقت).

ما تحتاجه حقًا هو العثور على استراتيجيات وأدوات لبناء فكرة عمك خطوة- بخطوة وجعل مشروعك واقعيًا، لأن فكرة العمل تحتاج إلى وقت لتطويرها، اختبارها وتقييمها، وعملية تصميم الفكرة هي الأداة الرئيسية لتحليل نقاط القوة والضعف وجدوى فكرتك حسب من تكون والسياق الذي ترغب في إدراكه منها.

## VII. دعنا نخطط! كيفية إعداد خطة العمل

لجعل الأعمال التجارية ناجحة، الحدس، المشاعر الجيدة والدعم ليست كافية. علاوة على ذلك، يجب أن يكون لديك فكرة واضحة عما تفعله، والاتجاه الذي تتبعه. نموذج/ خطة العمل مثل نسيج المشروع الإبداعي Creative Project Canvas هي العمود الفقري لمشروع عمك. تم تصميمه وفقًا لرؤيتك والاستراتيجية التي تريد تنفيذها. يساعدك ذلك على تحديد كيف ستبني قيمة شركتك وستكافأ في المقابل. بشكل ملموس، يتكون نموذج العمل من دراسة هدف السوق الخاص بك (تحديد الفرص والتحديات)، جمع وتحليل البيانات، وتعريف المهمة واستراتيجيات عمك (على المدى القصير، المتوسط والطويل).

## VIII. هل تعرف كيفية تسجيل شركة (الهياكل القانونية الوطنية) ؟

قبل أن تبدأ عمك، ستحتاج إلى طرح سلسلة من الأسئلة لوصف مشروعك، تحليل بيئته، تسويق فكرتك، تنظيم شركتك أو حتى تمويل مشروعك. سيتعين عليك حينئذٍ إكمال سلسلة من الإجراءات، الشروط والالتزامات الإدارية التي تختلف تبعًا لنوع النشاط والشكل القانوني للشركة.

الخطوات الرئيسية لبدء عمل تجاري هي كما يلي:

- اختيار الوضع القانوني.
- ملكية فردية (شخص عادي) أو شركة (شخص قانوني).
- إنشاء شركة عن طريق التسجيل وصك تأسيس مسجل.
- سجل شركتك من خلال مكتب مبيعات معتمد.
- افتح حساب جاري محدد.
- تحديد أغراض ضريبة القيمة المضافة VAT والوفاء بالتزامات معينة في هذا القطاع.
- انضم إلى صندوق الضمان الاجتماعي للعاملين لحسابهم -الخاص وإدفع اشتراكات الضمان الاجتماعي.
- انضم إلى شركة مشتركة من اختيارك للاستفادة من مزايا التأمين الصحي والتأمين ضد العجز.
- خذ أنواع معينة من التأمين، إلزامية أم لا.

إذا بدأت نشاطك كملكية فردية (كشخص عادي)، يمكنك اختيار ممارسة نشاطك تحت اسم آخر غير اسم عائلتك. اختيار الاسم التجاري: يعد اختيار اسمك التجاري أمرًا مهمًا، لأنه به ستواجه شركتك السوق ومنافسيها. يجعل من الممكن، من ناحية، تحديد شركتك ومن ناحية أخرى، التمييز بينها وبين الشركات الأخرى الموجودة في السوق. هذا الاسم لديه أيضًا وظيفة الإعلان. بالإضافة إلى ذلك، يجب الإشارة إلى اسم شركتك في جميع الوثائق الرسمية المتعلقة بنشاطك المهني (الفواتير، طلبات الشراء، بطاقات العمل، وما إلى ذلك).

في حين أن اختيار الاسم التجاري مجاني من حيث المبدأ، يجب التأكد من أن الاسم الذي تم اختياره لا ينتهك حقًا سابقًا ينتمي إلى شركة منافسة.

إذا بدأت نشاطك التجاري كشركة، يجب التمييز بين الاسم التجاري لشركتك واسم الشركة (أو اسم الشركة). الاسم التجاري هو الاسم الذي يتم بموجبه تشغيل مؤسسة تجارية ومعروفة عملائها. اسم الشركة هو الاسم الرسمي للشركة، والذي تم تضمينه في النظام الأساسي للشركة ونشره في الجريدة الرسمية الوطنية. يعمل هذا الاسم فقط على تحديد الشركة، ولكن ليس لديه دور في الإعلان عن الاسم التجاري للشركة. من الممكن بالطبع استخدام نفس الاسم كأسم تجاري وكإسم للشركة.

## IX. كيفية التعامل مع العقود والضرائب والتوظيف؟

عند بدء عمل تجاري صغير، يتعين عليك دفع مبلغ معين من الضرائب للحكومة. من المهم بالنسبة لك أن تعرف ما هي الضرائب المتعلقة بعملك، متى يجب عليك دفعها، ولماذا يتعين عليك دفعها. إذا كنت صاحب عمل، فسيتعين عليك دفع ضريبة الدخل ومساهمات الضمان الاجتماعي. عادة ما تخضع لضريبة دخل الشركات، المنظمات، الجمعيات، والمؤسسات التي لها شخصية قانونية. إذا تم تنفيذ العمل باسم الشركة وليس في شكل شركة، فستكون أرباح منظم الأعمال خاضعة لضريبة الدخل الشخصي.

**عقد العمل** هو اتفاق، صفقة، بين شخصين أو أكثر- صاحب عمل وموظف- يحدد الشروط والأحكام التي بموجبها يوافق الشخص على أداء واجبات معينة وفقًا لتوجيهات وسيطرة صاحب العمل مقابل أجر أو راتب متفق عليه، وهي مطلوبة لصاحب العمل لحماية مصلحته. كل موظف ملزم بأداء المهام المسندة إليه ويتبع صاحب العمل. قبل توقيع أي عقد، تأكد من تضمين جميع هذه العناصر الأساسية ووصفها بالتفصيل:

- أسماء وعنوان جميع الأطراف المعنية
- وصف العمل
- منصب الوظيفة المحدد بوضوح والمركز
- متطلبات الشركة المحددة / الحماية
- مدة الوظيفة وطول ساعات العمل
- الدفع، التعويضات، المزايا
- فئة تصنيف الموظفين
- سياسات الخصوصية
- متطلبات الأداء
- المهام، الواجبات
- شروط العلاقة
- إرشادات الإنهاء
- التوقيعات والتواريخ

**التعاقد** عبارة عن عقد يمنح بموجبه شخص لآخر إما التمتع بشيء أو استخدام العمل والصناعة، سواء كان ذلك لنفسه أو لموظفه، خلال فترة زمنية معينة، مقابل أجر منصوص عليه، أو عندما يتم التعاقد مع شخص ما للعمل أو تقديم خدمات لآخرين لشيء يتعلق به لغرض محدد.

### X. كيف يمكنني تمويل / انتمان أعمالي؟

من أجل تمويل أو الحصول على انتمان لتنفيذ عملك، يمكنك استخدام العديد من الأموال أدوات:

### X. كيف يمكنني تمويل / منح مصداقية لأعمالي؟

من أجل التمويل أو الحصول على انتمان لتنفيذ عملك، يمكنك استخدام العديد من أدوات التمويل:

**قرض تقليدي / قرض بنكي:** هناك الكثير من أنواع القروض التجارية المختلفة، ولكنها جميعًا تندرج في واحدة من فئتين. غير مؤمن (اقتراض أموال دون مخاطرة باستخدام أصول عملك كضمان) و مؤمن (اقتراض أموال باستخدام الأصول كضمان). إذا لم تسدد القرض، فيمكن للمقرض بيعها لاسترداد أمواله).

**القروض المصرفية:** هي قروض نقدية تقدمها البنوك وجمعيات البناء. يستعير نشاط تجاري مبلغًا إجماليًا ويدفعه مرة أخرى خلال فترة زمنية محددة. معظم القروض المصرفية تتطلب أيضًا مدير ضمان. هذا يعني أنه إذا لم تتمكن الشركة من سداد القرض، فسيكون أعضاء مجلس الإدارة مسؤولين شخصيًا عن الدين.

غالبًا ما تكون القروض صغيرة جدًا بحيث يتعذر على البنوك التجارية إقراض الأموال. بدلاً من البنك، تحتاج إلى اللجوء إلى مقرض صغير، وهي منظمة غير-ربحية تعمل بشكل مختلف عن البنوك. يقدم المقرضون الصغار أحجام قروض أصغر، وعادة ما يطلبون مستندات أقل من البنوك، وغالبًا ما يطبقون معايير تأمين أكثر مرونة.

قروض البدء وهي مدعومة من الحكومة وتفرض سعر فائدة ثابت في السنة. من الممكن سداد القرض على مدى سنوات محددة. لا توجد رسوم طلب ولا توجد رسوم سداد مبكرة. خلاف ذلك، يمكنك أن تجد بعض فرص التمويل من الاتحاد الأوروبي. لدى الاتحاد الأوروبي العديد من برامج التمويل، والذي يمكنك التقدم للحصول عليها اعتمادًا على طبيعة أنشطتك أو مشروعك. هناك نوعان من التمويل: مباشر وغير مباشر.

- تتم إدارة منح التمويل المباشر من قبل المؤسسات الأوروبية. يمكن أن يأخذ التمويل شكل منح أو عقود. يمكنك التقدم بطلب للحصول على منح وعقود تديرها المفوضية الأوروبية على البوابة الإلكترونية "التمويل والمناقصات".

- التمويل غير المباشر هو سلطة وطنية وإقليمية مسؤولة عن توفير التمويل غير المباشر، والذي يمثل حوالي 80 ٪ من ميزانية الاتحاد الأوروبي، وذلك أساسًا من خلال خمسة صناديق رئيسية، والتي تشكل الصناديق الهيكلية والاستثمارية الأوروبية. تتناول أداة SME الشركات الصغيرة والمتوسطة (SMES) بفكرة جديدة جذرية تدعمها خطة عمل لطرح حلول ابتكارية قابلة للتسويق ومع طموحات للتوسع. وهو يدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة SMES عالية المخاطر، وذات الإمكانيات الكبيرة لتطوير وتسويق منتجات، خدمات ونماذج أعمال جديدة يمكن أن تدفع النمو الاقتصادي. تم تصميم أداة SME للشركات الصغيرة والمتوسطة الهادفة للربح، بما فيها الشركات الجديدة والناشئة، من أي قطاع.

أداة SME عبارة عن مكالمة مفتوحة باستمرار مع 4 عمليات تخفيض في السنة. يتم تقييم المقترحات من قبل خبراء على أساس ثلاثة معايير للجوائز هي: "التأثير"؛ "التميز" و "جودة وكفاءة التنفيذ". تمثل المفوضية الأوروبية COSME القدرة التنافسية الريادية للشركات الصغيرة والمتوسطة. يهدف البرنامج إلى تحسين وصول الشركات الصغيرة والمتوسطة SMEs إلى التمويل والأسواق من خلال أدوات ماليتين (تسهيل ضمان القروض وتسهيلات النمو للأسهم).

### د. 3 مهارات اللغة

ما هي؟

إنها مجموعة من أربع قدرات تسمح للفرد بفهم وإنتاج اللغة المنطوقة من أجل التواصل الشخصي والفعال بين الأشخاص. هذه المهارات هي الاستماع، التحدث، القراءة، والكتابة وكذلك الوعي الثقافي.

### • كيفية تحضير سيرتي الذاتية

- يجب عليك التركيز في أشباه الجمل الفعلية مثل التقدم بطلب، للبحث عن ذلك قد يكون مفيدًا لك في المقابلة.

- يجب عليك إعداد ملف تعريف شخصي مع صورة (والتي يجب أن تظهر وجهك بالكامل وتظهر المهنية) الاسم، تفاصيل كيفية الاتصال، تاريخ الميلاد، ماذا يمكنك أن تقدم للشركة، أهدافك المهنية، وظائفك السابقة (بما في ذلك الشهادات، الواجبات والمسؤوليات الخاصة بك، صاحب العمل الذي عملت لديه، والمدة التي عملت فيها)، مؤهلاتك (إنجازاتك الأكاديمية من غيرها وأكثرها صلة بالمؤسسات والوقت الذي قضيت فيه هناك) وقدراتك وكفاءاتك (بما في ذلك اللغات التي تتحدث بها و البرنامج الذي تعرفه استخدامه).

### كيف تكتب سيرة ذاتية قوية

#### انظر إلى أمثلة السير الذاتية الجيدة هنا.

هل أنت مستعد للمقابلة؟

يجب أن تكون على دراية بقواعد اللغة الخاصة عند إجراء مقابلة معك، ويمكن أن تقدم أدلة حول من أنت:

- عند استخدام "can"، فإنك تعبر عن قدرة، إذن، احتمال أو طلب، ولكن عند استخدام "could"، فإنك تعبر عن قدرة سابقة، إذن، احتمال أو طلب مهذب.

- عند استخدام "must / mustn't"، فأنت تعبر عن التزام أو حظر بينما أثناء استخدامك "should"، فأنت تعبر عن نصيحة أو توصية.

- عند استخدام كلمة "may"، فأنت تعبر عن إذن أو احتمال، ولكن عند استخدام كلمة "might"، فأنت تعبر عن إذن وإمكانية قليلة.

- عند استخدام "have to"، فأنت تعرب عن التزام، ولكن عند استخدام "do not have to"، فأنت تعرب عن عدم الالتزام.

- ضع في اعتبارك أنه لطرح سؤال باللغة الإنجليزية، يأتي الفعل المساعد قبل الموضوع. إذا لم يكن هناك مساعد، فيجب عليك استخدام الـ does في المضارع للأسئلة المتوترة الحالية وإذا كانت هناك كلمة wh مثل ماذا، أين، إلخ.

- يجب عليك تحليل الوظيفة والشركة قبل المقابلة، لمعرفة ما إذا كان ما يبحثون عنه يناسبك وأيضاً البحث عن الشركة، ماذا يفعلون، ومن هم ...

- يجب عليك إعداد قائمتين: واحدة حول المهارات، المعرفة، الصفات المهنية والشخصية المطلوبة والآخر حول الأصول ومطابقتها مع متطلبات الوظيفة إعداد مقابلة العمل: قائمة مراجعة أساسية

- يجب أن تتوقع أسئلة محتملة مثل: "كيف تصف نفسك" أو "ما هي نقاط القوة والضعف لديك؟"، والتي تعطي معلومات كافية عنك لمقابلتك. يجب أن تكون واثقاً عند التحدث في هذه الأسئلة وإظهار أفضل ما لديك.

### مقابلة شائعة من السؤال والجواب

- عندما يسألك القائم بإجراء المقابلة عن سبب مغادرتك وظيفتك الحالية، يجب أن تكون إيجابياً. قد يسأل القائم بإجراء المقابلة الشركة السابقة كيف كنت كعامل أو قد يكون يعرف رئيسك السابق

- أعط أمثلة وتحدث عن أهدافك طويلة-الأجل، والتي قد تتابعها في هذه الوظيفة الجديدة

- خلال المقابلة بأكملها، يجب أن تحيي كل شخص تقابله بأدب، أن تحافظ على الهدوء والثقة، أن تراقب لغة جسدك، أنصت جيداً، خذ وقتك قبل الإجابة، وأن تجعل مجري المقابلة يدرك أنك مهتم بالوظيفة.

- بعد المقابلة، يجب أن تكتب " بريد إلكتروني للشكر" لإعلام صاحب العمل أنك تقدر أخذك بعين الاعتبار للوظيفة.

### • دعنا نعمل! كيف تتواصل مع زملائك

عندما تبدأ عملاً جديداً، يجب عليك ألا تقاطع أي شخص عندما يتحدث إليك، كما يجب عليك أن تتواصل عن كثب عند التحدث مع زملائك الآخرين وأن تكون على دراية بمكانك وتعبيرات وجهك.

### التواصل بشكل أفضل مع زملائك

- لا يحب الجميع التحدث وجهاً لوجه؛ يفضل البعض مكالمة هاتفية، بريد إلكتروني، أو رسالة واتس أب.

- يجب أن لا تصرخ على أحد. إذا كان هناك شيء يزعجك، تنفس وأخرج لبعض دقائق وتحدث مرة أخرى؛ هذا سيهدئك.

- يجب أن تكون ودوداً ولكن ليس ودوداً جداً: يجب أن تتفاعل على المستوى الشخصي ولكن ليس بشكل عشوائي.

- يجب أن تكون قادراً على تقديم تعليقات إيجابية وألا تبدو مستبداً في القيام بذلك، مثل تقديم المشورة للقيام بالأشياء بشكل أفضل.

- قد تكرر النقاط المهمة التي قدمها لك رئيسك في العمل لتبين له أنك تفهم بشكل صحيح، ما كنت تتحدث عنه.

- يجب أن تستمع بعناية عندما يكون هناك نقاش. سيؤدي ذلك إلى حل العديد من المسائل دون وجود مشاكل كبيرة وسيضع الأساس لوساطة أفضل في المستقبل. تجنب الصراع في مكان العمل

- عندما يكون لديك اجتماع، يجب عليك أن تكون في الوقت المحدد، وأن تحترم المواضيع التي ذكرتها من قبل، أنتبه للغة جسديك، استمع إلى زملائك واحترم وجهات نظرهم، كن واضحًا، موجزًا ومباشرًا أثناء دعم أفكارك . 7 طرق للتواصل بشكل فعال في الاجتماعات

### • كيفية كتابة رسائل البريد الإلكتروني والتعامل مع البيروقراطية

قبل كتابة البريد الإلكتروني، يجب أن تفكر في نوع البريد الإلكتروني هذا: البريد الإلكتروني رسمي، شبه رسمي أو شخصي. كتابة رسائل البريد الإلكتروني الرسمية وغير الرسمية

- عند كتابة رسالة بريد إلكتروني، يجب أن تفكر في كتابة موضوع محدد، تحية مناسبة (باستخدام فاصلة بعد ذلك)، ضع في الاعتبار علامات الترقيم، استخدام الإغلاق المناسب، التحقق مرة أخرى من عناوين البريد الإلكتروني لجميع المستلمين، تجنب إعادة توجيه رسائل البريد الإلكتروني و الرد على الجميع وكن واضح، موجز ومهذب باستخدام جمل قصيرة.

- يجب عليك استخدام عناوين بريد إلكتروني تجارية وشخصية منفصلة، وسيكون من الأسهل بالنسبة لك التحقق من بريدك الإلكتروني الشخصي في المنزل.

- يجب أن تضع في اعتبارك بنية البريد الإلكتروني قبل البدء في كتابته والإشارة في فقرات مختلفة: لماذا تكتب وحيث رأيت الوظيفة المعلن عنها، أعط معلومات عن مؤهلاتك وخبرتك، ولماذا تعتقد أنك ملائم لـ الوظيفة ومتى تكون جاهزًا للمقابلة وكيفية الاتصال بك. كيفية كتابة رسائل البريد الإلكتروني باللغة الإنجليزية

### • كيفية إجراء مكالمات هاتفية

يجب أن تعد مقدمًا ما تقوله في مكالمتك. قد تحتاج إلى إعداد بعض المستندات مثل التاريخ.

- أثناء المكالمة، يجب عليك تقديم نفسك، مع اسمك واسم الشركة؛ تذكر بوضوح الغرض من المكالمة، اطلب تعليقات، قم بتدوين الملاحظات وتوضيح إجراءات المتابعة إذا لزم الأمر. كيف تتحدث بفعالية عبر الهاتف

- يجب أن تعد تحية مهنية؛ تكلم بأدب؛ عندما يتحدث المتصل، استمع دون مقاطعة؛ إذا كانت المكالمة لشخص آخر، اسأل ما إذا كان المتصل يريد ترك رسالة؛ لا تقل أبدًا الكلمات "لا أعرف" عند التحدث مع شخص ما على الهاتف؛ وأخيرًا عند إنهاء مكالمة هاتفية، لا تقم بتعليق الهاتف دون إغلاق إيجابي مثل "شكرًا لك على الاتصال" أو "استمتع بيوم جيد". إجراء مكالمات هاتفية فعالة للأعمال



[increa.erasmusplus.website](http://increa.erasmusplus.website)



**increa project**