



- **ريادة الأعمال Entrepreneurship**: إنشاء مشروع ذي قيمة اقتصادية مضافة, يتسم بالإبداع, ويتصف بالمخاطرة.
- **الإنتاج الكيميائي Chemical Production**: أنشطة وعمليات اقتصادية تقوم بتحويل المواد الخام باستخدام الوسائل الكيميائية لتحويلها إلى منتجات.
- **الصناعات الكيميائية Chemical Production**: الصناعات التي تهتم بإنتاج الأنواع المختلفة من المواد الكيميائية سواءً كانت عضوية أم لا عضوية.



- **حاضنة أعمال Business Incubators:** برامج يتم إعدادها بهدف مساعدة شركة ناشئة على الوصول إلى النجاح في مشاريعها.
- **دراسة الجدوى المبدئية Initial Feasibility Study:** دراسة تهدف إلى اتخاذ قرار مبدئي بقبول أو رفض الفكرة قبل بذل مجهود كبير في الدراسة، فقد تُرفض لأضرارها بالبيئة أو مخالفة قانون معين حتى إذا كانت ستحقق أرباحًا.
- **دراسة الجدوى النهائية Final Feasibility Study:** دراسة تفصيلية تسويقية/مالية/إنتاجية وفضية/قانونية... للفكرة التي ثبت جدواها مبدئيًا؛ لتقييم الربح باستخدام معايير، كـ (معدل العائد على الاستثمار - معيار فترة الاسترداد - معيار العائد المُحقق/التكلفة).



- **المتطلبات القانونية legal Requirements:** المتطلبات المتعلقة بالمستندات القانونية والتراخيص واستخراج السجل التجاري لأي مشروعٍ ريادي في مجال الإنتاج الكيميائي.
- **تحليل اتجاهات السوق Market Trend Analysis:** تقييمٌ كليٌّ وشامل للسوق المرتبطة بمجال الإنتاج الكيميائي، وهو أحد عناصر دراسة جدوى المشروعات؛ وقد يكون في بعض الأحيان خطوة سابقة له، أو خطوة لاحقة من أجل اقتحام أسواق جديدة أو تطوير منتجاتٍ معينة. ويشمل هذا التقييم عدة جوانب أهمها: (حجم السوق المستهدف، شرائح العملاء المحتملين، دراسة المنافسين).



- **تحليل سوات SWOT Analysis**: كلمة ((SWOT في اللغة الإنجليزية هي اختصارٌ للحروف الأولى لكلمات Strengths (نقاط القوة)، Weaknesses (نقاط الضعف)، Opportunities (الفرص)، و Threats (التحديات). وبالتالي فإنَّ تحليل سوات هو طريقةٌ لتقييم هذه الجوانب الأربعة لعملك. يتم استخدام تحليل (SWOT) لتقييم أداء المؤسسة في السوق، ويُستخدم لتطوير استراتيجيات عمل فاعلة. إطار عمل التحليل هذا، والذي أصبح الآن مصدر تقييم موثوق به، تعتمد عليه المؤسسات؛ لفهم نطاق الفرص والتحديات من خلال تحليل نقاط القوة والضعف.
- **نقاط القوة Strength Points**: توفر الموارد التي يمكن استغلالها في المشروع كالموارد البشرية أو الطبيعية.



● **نقاط الضعف Weaknesses Points:** غياب بعض نقاط القوة, مثل: (قلّة الموارد البشرية أو الطبيعية).

● **الفرص Opportunities:** إمكانيات خارجية تعمل على تحقيق مكاسب للمشروع, مثل: ظهور تقنياتٍ حديثة, أو تخفيف من القيود القانونية, أو وجود نوع جديد من المستهلكين في حاجة للمنتج.

● **التحديات Threats:** ضعفٌ في إمكانيات خارجية للمشروع, مثل: التغير في متطلبات السوق, وأسعار العملات, أو ظهور قيود قانونية جديدة.



- **الدراسات الأولية Preliminary Studies:** عملية جمع البيانات من طرف الريادي أو الشركة سواء تم الجمع بشكل شخصي (مباشر بين الريادي والجمهور) أو بشكل إلكتروني، كأن يقوم الريادي بعمل استبيانات ورقية مباشرة تُسلّم للجمهور المستهدف، ويقوم الجمهور بكل موضوعية بملء الاستمارة، أو أن تكون الاستمارة إلكترونية ويتم تفعيل الاستجابات إلكترونياً عبر رابط أو تطبيق إلكتروني بحيث تكون البيانات في كلتا الحالتين (المباشرة أو الإلكترونية) تتضمن البنود الكاملة التي نود قياسها.



● **الدراسات الثانوية Secondary Studies:** الوثائق التي يمكن الحصول عليها بالبحث في التقارير الحكومية أو غير الرسمية، والدراسات الأكاديمية الميدانية خاصةً، والمجلات والجرائد والبيانات التي لدى المنافسين بالاطلاع على حجم مبيعاتهم وعملياتهم؛ وهذه المصادر بالرغم من أهميتها إلا أنها قد لا تكون بديلًا عن المصادر الأولية التي تبقى أكثر دقة؛ لأن نطاق استهدافها أضيق ودائرتها أصغر، أضف أيضًا: (الأنفو جرافيك، والمواقع الإلكترونية، والقنوات التلفزيونية الكبيرة).

● **خطة الأعمال Business Plan:** وثيقة تصف نشاطًا تجاريًا؛ حيث يتم استخدامها لاختبار مدى جدوى فكرة المشروع وزيادة رأس المال؛ لتكون بمثابة خارطة طريق للعمليات المستقبلية.



- **الملخص التنفيذي Executive Summary:** عرض مختصر للمشروع؛ ويُكتب عادةً في النهاية، إذ يجب كتابته بعناية بما يُبرز أهم ملامح الخطة العامة للمشروع، مثل: الخصائص الأساسية للمشروع، أهم النقاط والنتائج التسويقية للمشروع ونتائج المشروع المتوقعة.
- **الخطة التسويقية Marketing Plan:** وثيقة مكتوبة تُحدد الاستراتيجية، والبيئة والعملاء المتوقعين، والمنافسة المحتملة، وأهداف المبيعات المستهدفة، والربح المتوقع، وسبل تحقيق الأهداف.



- **الخطة المالية Financial Plan:** مستندٌ يهدفُ إلى تحديد كيفية توفير الأموال اللازمة لتحقيق الأهداف الاستراتيجية للأعمال؛ حيثُ تقوم الشركة بوضع خطةٍ مالية بعد وضع الرؤية والأهداف.
- **خطة إدارة المخاطر Risk Management Plan:** مستندٌ يجهّزه مدير المشاريع؛ للتنبؤ بالمخاطر، وتقييم تأثيرها، وتحديد طرق الاستجابة والتصرف في حال وقوعها، كما تتضمن الخطة وجود مصفوفة تقييم المخاطر.



- **خطة إدارة الموارد البشرية Human Resource Management Plan:** عمليات تخطيط مستمرة دورية تطورها الشركات مقدماً؛ للوصول إلى الاستخدام الأمثل لطاقات الموظفين وأوقاتهم ومهاراتهم دون الوقوع في فخ زيادة عدد الموظفين عن الحاجة، أو عدم كفاية عدد الموظفين عن العدد المطلوب لأداء المهام.
- **الخطة التشغيلية Operational plan:** عملية ربط الغايات والأهداف الاستراتيجية بالغايات والأهداف التكتيكية، وهو يصف مراحل وشروط النجاح، ويشرح كيفية إدخال خطة استراتيجية ما؛ أو تحديد أي جزء من أجزائها سيتم إدخاله إلى حيز التنفيذ خلال فترة تشغيلية معينة، في حالة التطبيق الجاري أو السنة المالية أو أي مدى محدد آخر في الميزانية.



● **القوائم المالية Financial Statements**: مستنداتٌ توضّح كل ما يجب معرفته عن البيانات المالية من دخل (-In come), ومصاريف Expenses, وأرباح Profits, وخسائر Losses خلال فترةٍ زمنية محددة قد تكون (سنة) أو أكثر؛ بما يعني أنّها عبارةٌ عن مجموعة التقارير التي توضّح لأصحاب المشاريع وللراغبين في الاستثمار فيه مدى الاستقرار المالي، ومدى نجاح هذا العمل ومكانته في الوقت الحالي، ومكانته المحتملة في المستقبل القريب.

● **فترة الاسترداد Payback Period**: الفترة الزمنية اللازمة لاستعادة قيمة الاستثمار المبدئي لمشروع ما ؛ فهي مجرد معيارٍ لدراسة جدوى مشروعٍ ما، ولها عدة عيوب لكنّها تؤخذ بعين الاعتبار.



- **النموذج الأولي Prototype:** النسخة الأولى التي تم صنعها من المنتج (سلعة أو خدمة) والتي تُستخدم كأساس في متابعة التطوير؛ للوصول إلى المنتج النهائي الذي سيطلق في السوق رسميًا.
- **النماذج الأولية عالية الدقة High Fidelity Prototypes:** نماذج أولية تبدو أقرب إلى المنتج النهائي. على سبيل المثال، بناء نموذج بلاستيكي ثلاثي الأبعاد بأجزاء متحركة (بحيث يسمح للمستخدمين بالتعامل مع الجهاز والتفاعل معه كأنه التصميم النهائي)، وهو نموذج عالي الدقة بالموازنة مع استخدام نموذج مصنع من الخشب مثلاً. وبالمثل، فإن النسخ الأولية لبرنامج حاسوبي برمجي يمكن تطويرها باستخدام برامج تصميم؛ مثل: برنامج Sketch أو Adobe Illustrator اللذان يُعدّان عاليًا الدقة بالموازنة مع نموذج أولي مرسوم على الورق.



- **النماذج الأولية منخفضة الدقة Low Fidelity Prototypes:** نماذج بسيطة قيد الاختبار؛ على سبيل المثال؛ قد يكون النموذج المبني غير مكتمل ويتضمن عددًا قليلًا من الميزات التي ستكون متاحة في التصميم النهائي، أو قد ينفذ باستخدام مواد غير مخصصة للمنتج النهائي، مثل: الخشب، أو الورق، أو نوع ما من اللدائن. أي تكون النماذج الأولية منخفضة الدقة إجمالًا نماذج رخيصة الثمن وسهلة التصنيع، أو أشياء تُمثلها أو تحاكي عملها.
- **اختبار النموذج الأولي Prototype Test:** اختيار الطريقة المناسبة لكل نموذجٍ من حيث أهداف كلٍ من المنتج والمستخدم للمشروع.



- **إطلاق المشروع الريادي Launching the Pilot Project:** مجموعة من العمليات تشمل: التسجيل النظامي - اختيار الموقع - التواصل مع الجهات الداعمة - توفير الأجهزة والمستلزمات - التوظيف والتدريب - تنفيذ الحملة التسويقية.
- **الهيئات الداعمة Supporting Organizations:** الجهات السعودية التي تقدم الدعم للمشروعات الريادية المختلفة في مجال الإنتاج الكيميائي، سواءً كان ذلك الدعم في النواحي المالية، أو دراسات الجدوى، أو التدريب والتعليم، أو التسويق، أو إجراءات التسجيل.



- **التوظيف والتدريب:** هو أحد أهم العمليات التي توفر الكوادر والكفاءات المطلوبة لإنجاح المشروع؛ إذ تتوقف عملية التوظيف على تحديد الاحتياجات الفعلية من الموارد البشرية.
- **Recruitment and Training:** طبقاً للمهام المطلوب إنجازها خلال العملية الإنتاجية. وتتحدد تلك المهام بناءً على الهيكل التنظيمي المناسب لطبيعة عمل المشروع؛ بما يعني أنّ التوظيف يرتبط بالهيكل التنظيمي لكل مؤسسة. بينما يُعرّف التدريب بأنه جهدٌ مخططٌ لتعليم الموظفين المزيد عن وظائفهم؛ من أجل تحسين أدائهم وتحفيزهم. ويتضمن زيادة معرفة ومهارات الموظف لتحقيق وظيفة معينة، أو أهداف المشروع. وعادةً ما تكون مهمة قصيرة المدى.



- **الحملة التسويقية Marketing Campaign:** مجموعة منظمة ومنسقة من الأنشطة التي تهدف إلى تحديد العملاء الحاليين أو المحتملين؛ لتخصيص الاتصالات والعروض الخاصة بترويج وبيع منتجٍ من منتجات الصناعات الكيماوية المتنوعة.
- **الجدول الزمني للمشروع Timetable for the Project:** صورة متكاملة تعكس كامل الرؤية المتعلقة بالمشروع؛ وذلك بهدف إدارة المشروع بكفاءة واحترافية لإنجاز المطلوب بأفضل الأساليب الممكنة، إضافةً إلى التحكم بالتنفيذ ومراقبة سير عمل المشروع. ومن الجدير بالذكر أنَّ الجداول الزمنية للمشروعات تحتوي على مجموعة الأنشطة المتعاقبة التي يتألف منها المشروع؛ إذ يمكن أن يكون المخطط الزمني للمشروع بسيطًا أو معقدًا حسب طبيعة المشروع، وكذا خبرة مدير المشروع المتعلقة بمواجهة المصاعب والتحديات في إدارة المشروعات.



- **التشغيل التجريبي Trial Operation**: مرحلة إجراء تشغيل تجريبي للمشروع قبل الافتتاح الرسمي، وتقديم الخدمات للعملاء بشكلٍ كاملٍ؛ بغرض اختبارٍ شاملٍ لجوانب المشروع.
- **تقييم أداء المشروع Project Performance Evaluation**: مراجعة اكتمال المشروع، إذ يتم إجراء مراجعة ما بعد التنفيذ لمراجعة المشروع رسميًا؛ لتحديد مستوى نجاح المشروع، وتحديد أي دروسٍ مستفادةٍ للمشاريع المستقبلية.المشروعات.



- **العرض Presentation:** ما يتم تقديمه لشريحة معينة من العملاء, والقيمة المتولدة لهؤلاء العملاء, وكيفية الوصول إليهم والتواصل معهم.
- **العملاء Clients:** الأشخاص أو المؤسسات المهتمة بشراء المنتج الذين يملؤون قطاعات السوق التي يخدمها العرض.
- **الموارد الأساسية Basic Resources:** جميع الموارد (الأشخاص, والتكنولوجيا, والمنتجات, والموردين, والشركاء, والمرافق, والنقد, وما إلى ذلك).



- **الجدوى المالية Financial feasibility**: هيكل الإيرادات والتكلفة التي يحتاجها النشاط التجاري؛ لتلبية نفقات التشغيل والالتزامات المالية.
- **الحد الأدنى للمنتج القابل للتطبيق Minimum applicable product**: المنهجية إلى إطلاق منتج بسيط وأساسي يحتوي على المميزات الأساسية التي يحتاجها العملاء؛ وذلك لتجربة الفكرة واختبار ردة فعل العملاء.