

الفصل الأول (محاضرة ١+٢)

ماهي ريادة الأعمال؟

تعريف ريادة الأعمال

تعريف Bruch: مجموعة أنشطة تقدم على الاهتمام و توفير الفرص و الحاجات والرغبات من خلال الإبداع وإنشاء المنشآت
تعريف Dolling: عملية خلق منظمة اقتصادية مبدعة من أجل تحقيق الربح أو النمو تحت ظروف المخاطرة وعدم التأكد
تعريف الشميمري وآخرون 2010: إنشاء مشروع حر يتسم بالإبداع ويتصف بالمخاطرة

فوائد ريادة الأعمال:

- ١) **الاستقلالية:** إن ملكية المشروع تتيح لرائد الأعمال الاستقلالية والفرصة لتحقيق ما يصبو إليه اذ لا شك ان رواد الأعمال يطمحون الى تحقيق ما يحلمون به في هذه الحياه .
- ٢) **فرصة للتميز:** يمكن من خلال الريادة تحقيق أهداف متميزة مختلفة عن الآخرين ومن امثلة ذلك : انشاء مشروع اعاده تدوير النفايات لحماية الكرة الأرضية او انشاء مشروع تحقيق دخل مضمون لأسرة محتاجه، وهذه الأمثلة تعكس مهارة رائد الأعمال في الجمع بين الأهداف الاجتماعية والرغبة في حياة كريمة بمستوى اقتصادي لائق .
- ٣) **فرصة لتحقيق أقصى الطموحات:** كثير من الناس يجد أن عمله لا يحمل أي تحدٍ وغير ممتع إلا أن رواد الأعمال لا يجدون ذلك فبالنسبة لهم فان هناك فروقا بسيطة بين العمل والمتعة اذا وجد رواد الأعمال في استثماراتهم فرصة للتعبير عن مكنوناتهم وتحقيق الذات وهم يعلمون ان حدود نجاحهم هو ابداعهم وحماسهم ورؤيتهم ان امتلاك الاستثمار يمنحهم الشعور بالقوة والتمكن .
- ٤) **فرصة لتحقيق أرباح:** بالرغم من أن الحصول على أعمال ليس هو الدافع الوحيد لمعظم رواد الأعمال, فإن الأرباح التي تمنحها مشاريعهم من أهم الدوافع لإنشاء هذه المشاريع فمعظم رواد الأعمال لا يأملون الانضمام لمجتمع الثراء بقدر ما يحلمون بتحقيق ثروات جيدة وفي الحقيقة فإن ٧٥% تقريبا من رواد الأعمال في قائمة Forbes الخاصة بأغنى اربعمائة شخصية أمريكية هم من الجيل الأول وقد مارس هؤلاء الرواد الاستثمار في قطاعات مختلفة ومتنوعة .
- ٥) **فرصة للمساهمة في المجتمع:** في الغالب يتمتع ملاك المشروعات الصغيرة بالاحترام والثقة في مجتمعاتهم وفي أحيائهم حيث ان اهم مقومات الرواد الثقة والاحترام المتبادل هؤلاء الملاك يتمتعون بالثقة والشهرة بين العملاء الذين قاموا بخدمتهم بإخلاص وامانة و على مر الأيام يدرك ملاك المشروعات الصغيرة ما لمشاريعهم من اهمية في الاستثمار المحلي وما لعملهم من اثر هام في الاقتصاد الوطني .
- ٦) **خلق فرص عمل:** إن أهم ما يميز برنامج ريادة الأعمال أنه لا يقدم للرائد عملاً فقط بل يجعله قادراً على إيجاد فرص عمل للآخرين وحملها بحيث يؤديون تلك الأعمال التي يستمتعون بها وغالبا ما يستثمر هؤلاء الرواد في الهوايات التي يميلون إليها ثم يستقربون من يحبها .

السلبيات والمخاطر المحتملة لريادة الأعمال

- ١) **عدم استقرار الدخل:** إن إنشاء مشروع لا يضمن الحصول على دخل كاف فبعض المشروعات الصغيرة لا تكسب إلا بحدود ضئيلة خاصة في المراحل الأولى من حياة المشروع ومع ضغوط الالتزامات الماليه لذا فإن استقرار الدخل واستمراريته لا يمكن ضمانه كما هي الحال فيما يتحقق بالعمل الوظيفي .
- ٢) **المخاطرة (خسارة الاستثمار بأكمله):** إن نسبة الفشل للمشاريع الصغيرة مرتفعة جداً ووفقا لأحدث الإحصائيات الأمريكية فإن ٣٥% من المنشآت تفشل خلال العامين الأولين من عمرها بينما ٥٤% تفشل خلال الأربعة اعوام التالية .
- ٣) **ساعات العمل الطويلة:** إن بداية أي استثمار يتطلب ساعات عمل جادة وطويلة فوق الاستفتاء Dunat and Bradstreet فإن ٦٥% من رواد الأعمال يستثمرون ٤٠% ساعه عمل كل اسبوع لمشاريعهم فالمألوف لدى هؤلاء الرواد التنازل عن الإجازة مقابل استمرار العمل وتحقيق الدخل المناسب .
- ٤) **مستوى معيشة أقل:** حتى يتم تأسيس وانتعاش المشروع وانتعاشه فلا بد من قضاء ساعات العمل الطويلة والجهد الكبير في العمل والذي يتم بذله في السنوات الأولى لعمر المشروع كي يجني رائد الأعمال ثمرتها بقيه عمر الاستثمار .
- ٥) **المعاناة من ضغط العمل:** إن امتلاك مشروع صغير يعتبر مكسباً كبيراً من جانب ومن جانب آخر فإنه عمل شاق ومنهك حيث ان رائد الأعمال يستثمر جزءاً كبيراً من ماله في هذا المشروع بمقابل التنازل عن دخل ثابت ومضمون او يرهن كل ما يملك للدخول في هذا الاستثمار لذا فإن الفشل سيكون قاسياً والعمل في ظل ذلك سيولد ضغطاً وقلقاً كبيرين لدى المستثمر .

٦) **المسؤولية الكاملة:** إن من ثقافة زيادة الأعمال أن يكون الفرد قادراً على أن يدير نفسه ويتمتع بالاستقلالية كما ان كثيراً من رواد الأعمال يجدون أنهم يرغبون في اتخاذ قرارات مرتبطة بقضايا و أمور ليسوا متخصصين فيها وكثير من ملاك المشاريع الصغيرة يواجهون صعوبة في البحث عن ناصحين ومرشدين وفي هذه الحالة فإنهم يتعرضون لضغط شديد ولشعور كبير في المسؤولية .

٧) **الإحباط:** إن تأسيس أي مشروع رائد يتطلب تضحية كبيرة وصبراً طويلاً ولتحقيق النجاح فإن على رائد الأعمال اقتحام وتجاوز الكثير منها العوائق والصعوبات ولمواجهة هذه الصعوبات فإن الشعور بالإحباط والقلق يعتبر شعوراً متوقفاً خاصة و أن النتائج المبهرة لا تأتي عاجلاً لذا فإن على رائد الأعمال ان يتمتع بالصبر والتفاؤل للتحصن ومواجهة الإحباط .

أخلاقيات رائد الأعمال

- **أخلاقيات العمل:** من المواضيع التي تحظى باهتمام متزايد في السنوات الأخيرة من قبل الحكومات والجامعات والمنظمات العالمية في جميع البلدان نتيجة تزايد الضغط من مؤسسات المجتمع المدني وجماعات الضغط الأخرى والاتجاه نحو العولمة وتنميط المعايير الفنية عالمياً .
- **المسؤولية الاجتماعية:** انتشر الشعور بالمسؤولية الاجتماعية لدى مؤسسات القطاع الخاص بعد أن كانت المسؤولية منصبه على الحكومات في أغلب أبعادها واصبحت كثير من الشركات والمؤسسات في البلدان المتقدمة تعتبر المسؤولية الاجتماعية واخلاقيات العمل كالمواثيق الأساسية للأعمال .

المسؤولية الاجتماعية و أخلاقيات العمل:

- أصبحت كثير من الشركات والمؤسسات في البلدان المتقدمة تعتبر المسؤولية الاجتماعية وأخلاقيات العمل كالمواثيق الأساسية للأعمال

فوائد المسؤولية الاجتماعية

- تعزيز مفهوم التكافل الاجتماعي بين مختلف شرائح المجتمع ودعم شعور الانتماء من قبل بعض شرائحه من اصحاب الاحتياجات الخاصة .
- المساهمة في التوازن والاستقرار الاجتماعي لسيادة العدالة وتكافؤ الفرص بين مواطنيه .
- زيادة الوعي بفوائد التعاون بين منظمات المجتمع وأفراده بمختلف مصالحهم
- المساهمة بالاستقرار السياسي والشعور بالعدالة الاجتماعية وزيادة وعي الشعوب بممارسة الرقابة المجتمعية .
- نشر الفضيلة والقيم السامية بين أفراد المجتمع وفي مجالات التجارة .

أبعاد المسؤولية الاجتماعية

تتضمن أربعة أبعاد رئيسية هي

الاقتصادي < الأخلاقي < القانوني < الخيري

| العناصر الفرعية | العناصر الرئيسي | البعد |
|--|--------------------|---------|
| منع الاحتكار وعدم الإضرار بالمستهلكين . احترام قواعد المنافسة وعدم إلحاق الأذى بالمنافسين . | المنافسة العادلة | اقتصادي |
| مراعاة الجوانب الأخلاقية في الاستهلاك مراعاة مبدأ تكافؤ الفرص في التوظيف مراعاة حقوق الإنسان | المعايير الأخلاقية | أخلاقي |
| نوع التغذية الملابس الخدمات النقل العام الذوق العام | نوعية الحياه | خيري |

| | | |
|-----------------------|---|--------|
| قوانين حماية المستهلك | عدم الاتجار بالمواد الضارة على اختلاف انواعها حماية الأطفال صحيا و ثقافيا حماية المستهلك من المواد المزورة والمزيفة | قانوني |
| حماية البيئة | منع تلوث المياه والهواء والتربة التخلص من المنتجات بعد استهلاكها منع الاستخدام التعسفي للموارد صيانة الموارد وتنميتها | |
| السلامة والعدالة | منع التمييز على اساس العرق او الجنس او الدين ظروف العمل ومنع عمل الأحداث وصغار السن اصابات العمل التقاعد وخطط الضمان الاجتماعي عمل المرأة وظروفها الخاصة الوافدون وتشغيل غير القانونيين عمل المعوقين واصحاب الاحتياجات الخاصة | |

| مصطلحات الفصل الأول | |
|---------------------|------------------|
| Entrepreneurship | ريادة الأعمال |
| Entrepreneur | رائد العمل |
| The venture | الفرصة |
| Legislation | النظام (التشريع) |
| Resources | الموارد |
| Planning | التخطيط |
| Entrepreneurs | رواد الأعمال |

الفصل الثاني (المحاضرة ٣+٤)

اعرف نفسك

هناك جدل قائم بين علماء ريادة الأعمال حول مجموعة الصفات اللازم توافرها لتكون الشخصية رائدة Entrepreneur يبقى أن العنصر الأساسي لمزاولة النشاط التجاري هو توفر بعض القدرات الذاتية لدى رائد الأعمال عند ممارسة نشاط معين من أهم صفات رائد الأعمال:

(١) تقبل عنصر المخاطرة والقدرة على التحمل

(٢) روح العزيمة والإصرار والمثابرة

(٣) التمتع بمهارات اجتماعية جيدة: وهي القدرة على التعامل مع الآخرين وإنشاء علاقات حسنة معهم حيث أن هذه المهارة تساعد المدير / المالك في كيفية التعامل مع الآخرين داخل المشروع (من الموظفين) وخارج المشروع (من العملاء)

(٤) التأهيل العلم: وهو الذي يكسب ويبني الخلفية المعرفية لدى المستثمر سواء في حقل النشاط الذي يمارسه أو في المهارات الأخرى اللازمة لتشغيل المشروع

(٥) الخبرة المكتسبة: سواء بالعمل في القطاع الخاص أو كموظف في القطاع العام فهي تعين المستثمر في مشروعه الخاص من خلال الاستفادة مثلاً من مهاراته الشخصية التي اكتسبها في عمله السابق كما يمكن أن يكون للخبرة السابقة دور فاعل في اكتشاف الفرص الاستثمارية أو الأفكار لمشروعاتهم المستقبلية وهكذا

صفات رائد الأعمال

(١) وضوح الهدف

- آلاف رجال الأعمال يبذلون أعمالاً كل سنة بعضهم ينجح لكن للأسف معظمهم يفشل. إن سبب النجاح الباهر لبداية بعض الأعمال التجارية لا يعزى إلى أن مؤسسيها كان لديهم أموالاً طائلة عندما بدؤوا بل يعود ذلك إلى أن أصحابها كانوا رواداً يعرفون ماذا يفعلون

- لديهم خبرات ومعارف أو اكتسبوا هذه الخبرات والمعارف التي كانوا بحاجة لها لبدء الأعمال التجارية

- لديهم المعرفة الكاملة بنقاط ضعفهم

- اكتسبوا المهارات التي يحتاجون إليها لضمان بدايتهم الناجحة

- يفهمون كيف أن الأجزاء المختلفة من العمل التجاري تتناسب مع بعضها البعض لتشكيل التركيبة الكاملة

- يعرفون أنه في حال فقدان جزء واحد من التركيبة الكاملة فإن العمل سوف يفشل

- يكتسب رواد الأعمال الثقة بالنفس عندما تكون لديهم سيطرة على ما يفعلونه ويعملون لوحدهم

- يعالجون المشاكل فوراً بثقة

- مثابرون في ملاحقة أهدافهم

- معظمهم يكون في أفضل حالاته في مواجهة الظروف المعاكسة

- يحبون التحكم والسيطرة على كل شيء يفعلونه

- يحبون النشاط الذي يظهر التقدم الموجه نحو الهدف

- هم ذوي دوافع ذاتية مع رغبة عالية في النجاح

- الفهم السريع للمهام التفصيلية التي يتعين إنجازها لتحقيق أهدافهم.

- يحللون جميع الخيارات لافتراض النجاح

- يقرون بأهمية حياتهم الشخصية

- دائماً يبحثون عن أفضل السبل لفعل شيء معين

- يدرسون الخيارات لحل أي مشكلة تظهر في طريقهم

- يفكرون في عملهم في المقام الأول بدلاً من التفكير في أنفسهم

(٢) البحث عن أسلوب معين في الحياة

- هذا النوع من رواد الأعمال غالباً ما يكون ناجحاً لأنهم ليسوا من ذلك النوع من أصحاب المنشآت ذوي الطموح الزائد

- هؤلاء يعرفون بيئة معينة ملائمة أو حصة سوقية معينة ويقومون باستثمارها

- لا يحاولون بناء نظام دائم لعملهم

- هدفهم ببساطة هو أن يكسبوا ما يكفي لضمان أسلوب معين ومريح من الحياة

- أسلوب في الحياة يتيح لهم من وقت لآخر أن يفعلوا أشياء أخرى

- هناك فرق بين من يمتلك مطعماً ناجحاً وبين من يؤسس سلسلة من المطاعم

٣) لا يخاف من الفشل

هناك عدة مخاوف تتبادر إلى ذهن المستثمر تصرفه عن أن يكون رائد أعمال منها

١. أتحمّل التزامات شهرية تحتمّ علىّ الوفاء بها.
٢. مدخراتي وأصولي قليلة وأعتمد عليها.
٣. الكل يخبرني بأن أفكاري لن تتجح.
٤. عائلتي تعتمد علي في تأمين دخل ثابت لها

مقابل كل شخص يتجه للعمل الحر هناك المئات الذين لا يفعلون ذلك خوفاً من الفشل فالخوف من الفشل يحرم غالبية الناس من تنفيذ أفكارهم الرائعة ومن متابعة أحلامهم وتبدأ دورة الخوف من الخيال الذي يبدو مخيفاً فالشخص يتخيل كل شيء بأنه سيكون أسوأ مما هو عليه الآن ويقوم بتضخيم عواقب الفشل المرتقب إلى أن يصل بع إلى نسب كارثية. إننا ندفع الثمن غالباً من جراء خوفنا من الفشل المرتقب الذي يمثل عقبة قوية في طريق النمو والتطور

يقول لي لاكوكا الرئيس التنفيذي السابق لشركة كرايسلر موتورز: ” الخوف من الفشل يجلب الخوف من مواجهة المخاطر. أنت لا تستطيع أن تحصل من الحياة على ما تريد دون التعرض لبعض المخاطر“

٤) شخصية حالمة

يقول وولت ديزني ”إذا كان بإمكانك أن تحلم بشيء، فإن بإمكانك تحقيقه“

يقول آخر ”كل مرة يأتي شخص ما بفكرة جيدة يكون هناك عشرة أشخاص فكروا فيها قبله، لكنهم فكروا فيها فقط“

رائد الأعمال لديه الشجاعة في محاولة أن يظل حلمه وفكرته واقعا قائما بينما يكتبها الآخرون

٥) فاعل رائد الأعمال هو شخص فاعل و ليس مجرد حالم فهو شخص عملي ولا يجلس دون فعل شيء ويشتكى بل هو يفعل، لا يقبل، لكنه يسأل بصوت عال: لماذا لا يمكن فعل ذلك؟

٦) لا يستسلم للعوائق

يقول الروائي الأمريكي جيمس فاريل ” إذا تركت الظروف توقعك من العمل فإنها سوف توقعك دائماً“

- يجب على رائد الأعمال أن يتوقع احباطات متكررة

- هناك احتمال كبير أن سنوات من العمل ربما لا تأتي بشيء

نصيحة:

إن لم تكن لدى صاحب المنشأة الصغيرة رغبة قوية في تغيير العالم فإن عليه عدم الشروع في مشاريع استثمارية، لأنه حتما سيفشل

الأداء في المشروع = القدرات x الرغبات

- لا بد من توفر القدرات والرغبات

- يعتبر تحديد القدرات والإمكانات الخطوة التالية بعد تحديد أولوياتك من المشروع المقترح

- إن ضعف القدرات والإمكانات دون أن تتخذ إجراءات لتنميتها وتطويرها سيؤثر سلباً على أدائك في المشروع

أهم الوسائل والسبل اللازم اتخاذها لتعزيز القدرات والرغبات وللتعامل مع البيئة:

- التدريب والتنمية
- النمذج والتجارب العملية
- سبل ووسائل أخرى
- التعرف على القطاع الخاص
- أعد نفسك بالتأهيل المناسب مع رغباتك
- جهز سيرة ذاتية مناسبة
- أصحاب الخبرة
- المبادأة والمخاطرة
- الصبر والمثابرة
- إنجازاتك وعلاقاتك السابقة والحالية
- جهز عرضاً عن نفسك وإنجازاتك
- تأهب للمقابلات الشخصية و المفاوضات

بطاقة الأعمال

بطاقة الأعمال المهنية تراعي ما يلي :

- عدم التكلفة
- استخدام الألوان المناسبة للمهنة
- شعار جذاب
- البساطة والمساحات البيضاء
- اسمك واسم الشركة والمنصب ضروري
- معلومات الاتصال
- استخدام جانب تسويقي للبطاقة من الأمام أو الخلف بحيث يتذكرك الشخص.

السيرة الذاتية CV

المعلومات التي يجب أن تتضمنها السيرة الذاتية

- القسم الأول التفاصيل الشخصية
- القسم الثاني الخبرات العلمية
- القسم الثالث الخبرات العملية
- القسم الرابع يشمل المعلومات ذات الصلة بطبيعة العمل

أنواع السيرة الذاتية

- ورقية
- إلكتروني

لضمان النجاح في كتابة السيرة الذاتية بشكل يلفت انتباه صاحب العمل المنتظر يراعى الآتي:

- يجب التدقيق في اختيار الألفاظ والتركيبات اللغوية والحرص على عدم وجود أخطاء إملائية أو نحوية فهي أول النقاط السلبية التي تلفت الانتباه.
- حاول أن تجعل من الكلمة المكتوبة وسيلة فعالة لتحقيق ما تصبو إليه
- عدم اللجوء إلى كتابة سيرة ذاتية طويلة لان صاحب العمل ليس لديه كثير من الوقت لقراءة مثل هذا النوع من السيرة الذاتية ويفضل أن تكون صفحة واحدة
- عدم استخدام صيغ المبني للمجهول عند الحديث عن إنجازاتك كان تقول عهد إلى بتنفيذ مشروع أو اسند إلى عمل..
- عند الحديث عن منجزاتك استخدم أفعال مثل قمت , أدت طورت.... الخ
- لا تستخدم عبارات مثل لقد قمت أنا بإنجاز.... أو تطوير
- لا تستخدم فقرات طويلة للحديث عن إنجازاتك بل اعتمد على الفقرات القوية والمختصرة
- ابدأ بكتابة خبراتك السابقة من الأحدث إلى الأقدم حيث تذكر آخر عمل التحقت به والفترة التي قضيتها فيه خاصة إذا كانت الوظيفة الأخيرة لها علاقة بالوظيفة التي تتقدم للحصول عليها

المقابلة الشخصية

•توافر المهارات الحوارية والسلوكية الفعالة في الإنسان من أهم عوامل النجاح الحقيقية التي تؤدي إلى الحصول على نتائج إيجابية للتسويق للذات أو الحصول على عمل جديد

أمور يجب عملها قبل أو خلال المقابلة

الاستعداد الجيد للمقابلة ويتمثل ذلك في أمور عدة منها:

- الحصول على أكبر قدر من المعلومات عن المقابلة
- يجب أن تعرف كيف ستتم المقابلة ومن سيقابلك (هل هو شخص واحد أو مجموعة من الأشخاص)
- وهل سيكون هناك اختبارات أو عروض عملية سيطلب منك تقديمها.
- يجب أن تقنع نفسك بأنك ستنجح في هذه المقابلة.
- أهتم بمظهرك جيدا حتى تعطي انطباعا ايجابيا عن شخصيتك

أمور يجب تجنبها

- لا تقاطع ولا تجادل ولا تبالغ في ردة فعلك ولا ترفع صوتك لتبدي آرائك
- لا تكن مرواغا ولا تتحدث بسرعة وتجنب الإجابات المطولة والغير مباشرة
- تجنب التوتر مثل حركات الأيدي بعصبية أو عدم اتزان النظر أو الارتعاش والتلعثم أو تجهم الوجه
- تجنب الاتكاء إلى الخلف خلال الجلوس أو وضع إحدى ساقيك على الأخرى
- لا تنتقد الأطراف الوسيطة أو الموظفين السابقين أو الشركات المنافسة حتى لو أشار لك من يجري المقابلة بشيء من ذلك

مراحل الاستعداد للمقابلة الشخصية

(١) قبل المقابلة

حاول الحصول على معلومات عن الشركة والوظيفة التي ستتم مقابلتك لأجلها بإمكانك سؤال أصحاب العمل إن كانت لديهم أي نشرات أو مجلات أو مطويات تحتوي على معلومات عنهم.

(٢) قبل المغادرة

أعط نفسك متسع من الوقت للوصول.

تأكد من اصطحاب جميع الأوراق المطلوبة.

إذا تأخرت بشكل خارج عن إرادتك اتصل بأصحاب العمل لشرح الظروف والاعتذار ومحاولة تحديد موعد آخر.

٣) عند الوصول

احرص على الوصول قبل المقابلة بعشر دقائق
أعط اسمك لموظفي الاستقبال أو الشخص الموجود لاستقبالك
حاول أن تبقى هادئ
تحدث مع موظفي الاستقبال أو الشخص الذي استقبلك قبل الدخول للمقابلة . هذا سيساعدك على أن تبقى هادئاً

٤) أثناء المقابلة

ادخل الغرفة بثقة
قم بمصافحتهم، وعرفهم بنفسك
كن مهذباً وودوداً . انظر مباشرة لعيون من يجري معك المقابلة بمجرد دخولك الغرفة .
اظهر الاهتمام كما أن عليك الإجابة على أسئلتهم
بإمكانك طرح الأسئلة عليهم
بعد المقابلة، اجلس واكتب رسالة شكر مختصرة للشخص الذي أجرى معك المقابلة . اشكرهم على وقتهم وكرر رغبتك الشديدة في قبول العرض .
حاول أن تتعلم أكبر قدر ممكن من كل مقابلة

لا تفعل

- ١ . لا تجلس حتى يقوموا بدعوتك
- ٢ . لا تترهل وتتململ على الكرسي
- ٣ . لا تدخن
- ٤ . لا تحلف
- ٥ . لا تنتقد أصحاب العمل السابق
- ٦ . لا تقاطع الكلام

معظم أصحاب العمل يحبون

- ١ . الأشخاص الذين ينصتون
- ٢ . الأشخاص الذين يدعمون إجاباتهم بأمثلة
- ٣ . الأشخاص الذين يوجزون ما يجب إيجازه
- ٤ . الأشخاص الذين يأتون للمقابلة مستعدين
- ٥ . الأشخاص الذين يبدون واثقين

الفصل الرابع (المحاضرة ٥) الميل نحو فكر ريادة الأعمال

تعريف وأدوار رائد الأعمال :

تعد عملية تعريف رائد الأعمال عملية صعبة سواء على مستوى الأطروحات العلمية او العملية .
واهم التعاريف المقدمة في هذا الصدد الذي قدمه أبو بكر ابراهيم (اهم رواد الفكر في العالم) في سنة ١٩٩٨م وأشار فيه الي ان رائد الأعمال " هو الفرد الذي يرى الفرص التي لا يراها الآخرون ويوجه موارده لإستغلال هذه الفرصه" وبناء على ذلك فإن رائد الأعمال هو الشخص الذي يقدم منتجات جديدة أو أنماط جديدة من المنشآت .
وبالإضافة إلى هذا فهو يدبر رأس المال (لا يعتمد على الآخرين + يعتمد على قدراته) المطلوب ويخلق إستثماراً جديداً ويتحمل مخاطر العمليات (رائد الأعمال : ينتج منتجات جديدة + منشآت جديدة + إضافة لمجال الأعمال) .

وتبعاً لذلك فإن رائد الأعمال يلعب الأدوار التالية :

١) رائد الأعمال المبدع والمتحمل للمخاطر :

إن رائد الأعمال هو الذي يخلق أفضل الصور (للتشغيل + الإستثمار) فهو يفهم أغراضها ويعلم أن الإبداع (يبدأ بالخروج عن المؤلف والتفكير خارج الصندوق) وتحمل المخاطر هما أهم الصفات التي تميز رائد الأعمال عن المديرين .
(مثال : ٥٥٠=٥+٥+٥ عملية رياضية صحيحة لو قمنا بتعديل واحد فقط "التفكير المبدع" ٥٥٠=٥+٥٤٥)

٢) رائد الأعمال المدبر او المنسق :

يحتاج توجيه الموارد (فيها ندره نسبيه يجب التعامل معها برشد) والرقابه عليها اللازم لبقاء المشروع (٨٠٪ لا تستمر بعد عامها الخامس بسبب عدم الرقابه) الإستثماري إلى أن يقوم رائد الأعمال بصياغة إستراتيجية (مستقبلية) المنظمه وإختيار هيكلها المناسب وتحديد العملية الإدارية لإستثمار الفرصه المتاحة .
إن السؤال الحرج هنا هو لماذا يرى رائد الأعمال الفرصه بينما لا يراها الآخرون ؟
(لان لديه حدس + بديهه + مستقبلي النظره + لديه تركيز)
للإجابة على هذا السؤال نستعرض بعض مدارس الإتجاهات الأكاديميه .

إعداد أو تأهيل رائد الأعمال (يصنع) الصغير :

هناك اربع مدارس رئيسيه لأهم المداخل التي تتعرض للعوامل المؤثره في إعداد أو تأهيل المقاول الصغير .

وهي :

(أ) مدخل السمات
(ب) المدخل البيئي

(ج) المدخل السلوكي
(د) المدخل المعاصر

وستتناول هذه المداخل بإيجاز فيما يلي :

مدخل السمات (صفات شخصيه) .. من هو رائد الأعمال الصغير ؟

يفترض النموذج الداخلي "السمات" أن رائد الأعمال الصغير توجد لديه سمات شخصيه معينه تقوده لإختيار مستقبله الاستثماري .

وأهم هذه السمات :

- ١ . الحاجه الشديده للإنجاز (ميله لتحقيق نتائج + الوصول لها) .
- ٢ . شخصيته تتحمل المخاطر (تكون محسوبه + البيئه الداخليه والخارجيه + ظروف شخصيه ومحليه وعالميه) .
- ٣ . قابلية تحمل الغموض الذي يحيط المشروع في بداية حياته .
- ٤ . الإبداع .
- ٥ . الحدس .
- ٦ . الحاجه المرتفعه للإستقلال (الإعتماد على قدراته ويتحمل المسؤوليه) .
- ٧ . الضبط الذاتي (رقابه الضمير) .
- ٨ . الحاجه المنخفضه للإمتثال (رغبه في التمرد والإستقلال) .

| المدخل السلوكي | المدخل المعاصر | المدخل البيئي | | | | | مدخل السمات |
|----------------------------------|----------------------------|--|--------------------------------|---|--|-------------------|---|
| | | الخلفية الأسرية | التعليم والخبره | منهج الحراك الإجتماعي | نظرية الدفع والجدب | دور الثقافة | |
| إختلاف أداء المستشعر في المنظمة. | سمات بيئية. مهارات ادارية. | الميلاد. النموذج المثالي. العلاقة مع الوالدين. | مستوى التعليم. الخبره السابقة. | الشرعية. الحراك الإجتماعي. الهامش الإجتماعي. التكامل الإجتماعي. | إنجذابه بيئية إيجابية وتدفعه بيئه سلبية. | نتاج ثقافه معينه. | الحاجه للإنجاز. الحاجه للإستقلال. الضبط الذاتي. قدره على تحمل الغموض. |



إعداد أو تأهيل المستثمر الصغير .

أهم المدخل التي تتعرض للعوامل المؤثره في إعداد وتأهيل المستثمر الصغير .

المدخل البيئي :

بموجب هذا المدخل فإن النزعه الإستثمارية للمستثمر الصغير ترجع لمجموعة من العوامل الخارجية . والتي يمكن إضاحها فيما يلي :

- دور الثقافة .
- نظرية الجذب والدفع .
- منهج الهامشية (معدوم الدور وغالبيتهم من الاناث) الإجتماعية الإجتماعي .
- الخلفية الأسرية (تجارة العائلة تؤثر في الأبناء) .
- التعليم والخبرة .

المدخل السلوكي :

ماذا يفعل رائد الأعمال الصغير ؟ (ما الدور أو السلوكيات لرائد الأعمال) .
يوضح هذا المدخل أن رائد الأعمال الصغير بإعتباره مستثمراً حراً يعد جزءاً من عملية خلق الاستثمار ومن هنا كان تحول السؤال من : من هو رائد الأعمال الصغير ؟ إلى : ما الذي يفعله رائد الأعمال ؟
ومن ثم يتم النظر لعملية الإستثمار بإعتبارها مدخلاً إدارياً وليس مجرد سمات يتمتع بها شخص معين (عملية إدارية متكاملة وتجانسة) .

وبهذا تكون عملية الإستثمار مرتبطة بأداء الوظائف الإدارية الرئيسية في الإستراتيجية الإدارية (بعد إستراتيجي) - الهيكل التنظيمي (إسناد المهام والصلاحيات لأشخاص مسؤولين) - عملية الإدارة (إستخدام الموارد وتحقيق الأهداف "تخطيط ، تنظيم ، توجيه ، رقابة") وعلى ذلك يمكن تعريف رائد الأعمال (جزء من المنظومة الإستثمارية) الصغير "بأنه الشخص الذي يوجه بكفاءة (الموازنة بين المدخلات والمخرجات) الموارد ويضع الإستراتيجية الملانمه ونظم الرقابة والمكافأه بما يمكن من إستغلال الفرص المتاحة" .

المدخل المعاصر :

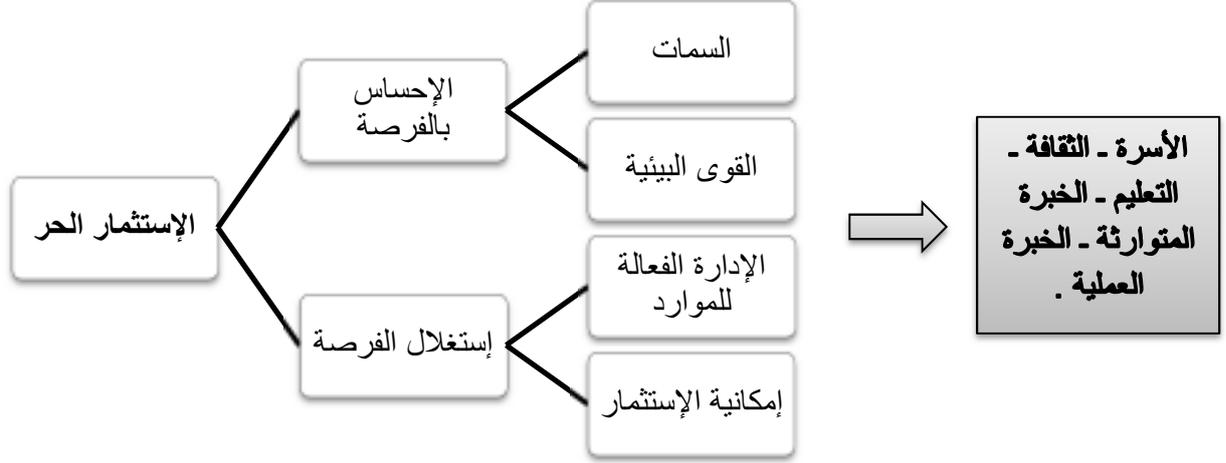
يمكن تصور المدخل المعاصر بالنظر إلى الشكل ويوضح هذا الشكل أن نجاح رائد الأعمال يعني محورين رئيسيين هما :

(أ) الإحساس بالفرصة (لديه تنبؤ ويقظه) :

وهذا يتطلب تفاعلاً بين السمات الشخصية للمستثمر والقوى البيئية المؤثره (الظروف الأسرية والبيئية المحيطة) .

(ب) إغتنام الفرصه (نراها + ندرکها + نسعى لها) :

وهذا يتطلب إدارة وقدره في إستثمار الموارد وتعظيم منافعها في إطار التفاعل مع الإمكانيات الإستثمارية المتاحة .
أي أن المدخل المعاصر لا ينظر لنجاح الإستثمار من منظور واحد بل يرى أن نجاح الإستثمار هو محصلة هذه الجوانب جميعاً .



المدخل المعاصر للإستثمار الحر

سمات رائد الأعمال الصغير :

هل هناك سمات مشتركة بين أولئك المشاهير في صناعة المقاولات في مصر مثلاً حسن علام - عثمان أحمد عثمان - حسن درة - مختار إبراهيم وغيرهم أو أولئك رائد الأعمال المميزين أمثال هيوليت - باكارد - بيل جيتس وغيرهم في الخارج ؟ (نعم يوجد سمات مشتركة) .

فيما يلي قائمة بأهم السمات المشتركة بينهم وهي تصلح في النهاية للقياس المرجعي كي نتعرف على تلك الفرص الكامنة للنجاح :

- ١ . الحاجة للإنجاز .
- ٢ . الحاجة للاستقلال .
- ٣ . الميل لتحمل قد معقول من المخاطرة .
- ٤ . الميل للضبط الداخلي .
- ٥ . القدرة على تحمل الضغوط .
- ٦ . الإبداع .
- ٧ . المبادرة .

خصائص أخرى في رائد الأعمال :

بالإضافة إلى ما سبق يتميز رائد الأعمال أيضاً بالخصائص الآتية :

(١) البديهية :

تلعب البديهية دور بالغ الأهمية بالنسبة لعلية صناعة القرارات في المنظمات الصغيرة ففي كثير من هذه المنظمات لا يتم إتخاذ القرارات بناء على الحقائق أو المعلومات الكاملة فقط بل تتخذ بناء على خبرة رائد الأعمال وحسه العملي ومشاعرة اللحظة .

(٢) الرؤية :

تمثل الرؤية نقطة البداية بالنسبة للمشروع الإستثماري الجديد وهي بمثابة الحلم الذي يطمح رائد الأعمال إلى تحقيقه في المدى الطويل ويعد الفشل في الأجل القصير بمثابة عقبة يتعين تخطيها للوصول إلى هذا الحلم والرؤية هي بمثابة القوة الدافعة وراء نجاح رائد الأعمال .

المحاضرة ٦

رائد الأعمال، خصائصه وعوامل نجاحه

مقدمة:

تشير الإحصاءات الى أن الآلاف من المستثمرين يبدؤون عملهم سنويا في المشروعات والصناعات الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية ، وفي غيرها من دول العالم . وتشير الإحصاءات أيضا أنه على مستوى العالم وكذلك مصر هناك % 80 من المشروعات الصغيرة الجديدة تفشل وتخرج خارج السوق خلال السنوات الخمس الأولى من حياتها. ومن هنا يثور التساؤل عن خصائص أولئك المستثمرين الناجحين ، وبمعنى آخر هل هناك خصائص سلوكية يمكن قياسها لتمييز رائد الأعمال الناجح عن غيره من المستثمرين ؟

ويمكن تلخيص أهم نتائج الدراسات التي حاولت الإجابة على هذا التساؤل في المجموعات الثلاث التالية:

(أ) خصائص المبادر:

يتسم المستثمرون الناجحون بالمبادرة ، ويتوقعون المشكلات قبل حدوثها ويتخذون بشأنها الاجراءات الوقائية.

(ب) التوجه بالإنجاز:

يحرص المستثمر الناجح على التأكد من أن عمله على أعلى مستوى من الجودة ، ويحرصون على استخدام المعلومات المستقاة باستمرار من أجل تحسين جودة عملهم دائما ، وهم ينتهزون الفرصة حينما وأينما وجدت.

(ج) الالتزام نحو الآخرين:

يهتم المستثمر الناجح تماما بحاجات ورغبات العملاء ، وهو يبذل قصارى جهده في بناء علاقة وطيدة مع عملائه.

القدرة والمهارات الإدارية للمستثمر الصغير

تعد القدرة والمهارة الإدارية هي الركيزة الثانية في بناء المستثمر الناجح . وتشير الدراسات إلى أن نقص أو غياب هذه المهارات يؤدي حتما إلى فشل المستثمر الصغير . وتشمل هذه المهارات والقدرات ما يلي:

(١) إدارة التدفق النقدي:

تعد إدارة النقدية أحد العوامل الحرجة بالنسبة لنجاح رائد الأعمال . وفي الحقيقة فإن الربحية لا تضمن موقفا صحيا للتدفق النقدي وخاصة بالنسبة للمنظمة التي تنمو بشكل سريع بدون تخطيط مالي مسبق.

(٢) مراقبة المخزون:

تعتبر مراقبة المخزون من أهم المهارات الواجب توافرها وبالذات بالنسبة للمشروع الاستثماري الجديد . فمستوى المخزون يؤثر على :العمليات ، والجدولة ، وتكلفة التصنيع ، وربحية المنشأة.

(٣) شبكة العمال:

تستغرق عملية بناء شبكة الأعمال عدة سنوات قبل أن يتمكن المستثمر من جنى ثمارها . والمقصود بالشبكة هو عملية بناء وتنمية الاتصالات من خلال نمطين رئيسيين هما:

(أ) الاتصالات الرسمية.

(ب) الاتصالات غير الرسمية

(٤) التخطيط الاستراتيجي:

يساهم مفهوم التخطيط الاستراتيجي في تحديد أهداف المنظمة الجديدة، والرؤية الخاصة بها ، وكذلك التعرف على قدراتها الداخلية، وبيئتها الخارجية بالإضافة إلى إدراك جوانب القوة والضعف ، والفرص والتهديدات المحيطة بها.

(٥) شريحة السوق:

يجب على المستثمر أن يقوم بتصميم السلعة / الخدمة التي سيتعامل بها لإشباع وتلبية حاجات عميل محدد . وهذا يتطلب مصداقية عالية ومهارات متفردة في الأنشطة والعمليات ، والمنتجات والتسويق.

(٦) المهارات المحاسبية:

يتمثل أحد أسباب فشل المشروعات الصغيرة في نقص النظام المناسب لإمساك الدفاتر . حيث يضمن وجود هذا النظام المحاسبي المناسب تزويد المنظمة بكافة المعلومات التي تحتاجها عن الماضي والحاضر.

وتتمثل هذه المعلومات في : حجم المبيعات ، دوران المخزون ، حسابات القبض ، الديون المدومة ، الربحية .. الخ.

٧) المهارات التسويقية:

ان تدفق المنتجات (السلع والخدمات) بالشكل الذي يلبي حاجات ورغبات العملاء يعد عاملا هاما بالنسبة لنجاح الأعمال والاستثمارات. وتشمل المهارة التسويقية القدرة على وضع المنتج في موقعه التنافسي بالسوق ، والتسعير الكفء لوحدة المنتج ، وصياغة الاستراتيجية التسويقية ، كما تشمل أيضا التخطيط التسويقي وبحوث السوق.

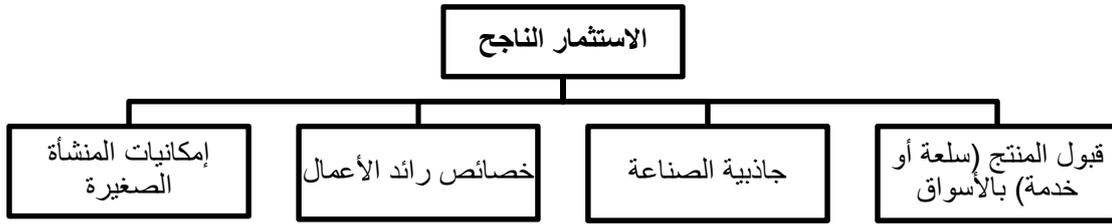
٨) تفويض السلطة:

يتوقف جزء كبير من نجاح المستثمر على قدرته على التخلص من الأعمال الروتينية اليومية ، والتركيز على النمط الاستراتيجي للقرار.

نموذج الاستثمار الناجح في الصناعات الصغيرة

هناك أربعة جوانب رئيسية في نموذج الاستثمار الناجح وهي:

- أ) قبول المنتج (سلعة / خدمة) في السوق.
ب) جاذبية الصناعة
ج) امكانيات الاستثمار الجديد
د) خصائص رائد الأعمال



ويتبين لنا من هذا الشكل ما يلي:

١. أنه لكي يكون المستثمر ناجحا ، فإن الأمر لا يتوقف على مجرد تمتعه بمجموعة من السمات والمواصفات، بل هو محصلة للجوانب الأربعة المشار إليها.
٢. يشير الجانب الأول الخاص بقبول المنتج بالأسواق إلى أهمية وجود فجوة حقيقة بين الطلب والعرض ، بما يعنى وجود حاجة للمنافع المتحققة عن المنتج مما يسمح له بالاستمرار والنمو.
٣. أما الجانب الثاني وهو جاذبية الصناعة فالمقصود بذلك وجود فرص متاحة للتكامل مع العناصر القائمة فعلا في الصناعة بما يحفز على عملية الاستثمار فيها.
٤. ويشير الجانب الثالث وهو امكانيات الاستثمار الجديد إلى مجموعة من العناصر المساعدة مثل:
أ) توافر البنية الأساسية للاستثمار.
ب) توافر إمكانيات الدخول والنمو بوجود حوافز .. الخ.
٥. أما الجانب الرابع والأخير فيقصد به تلك الشخصية ذات المواصفات السابق الإشارة إليها والتي تلتقط هذه الإشارات من سوق الاستثمار وتوافق بينها وتقبل المخاطرة المحسوبة فيها.