

مقياس المقاولاتية

محااضرة : الفرصة المقاولاتية

طلبة السنة أولى ماستر: إدارة استراتيجية+ مقاولاتية

2020/2019

فرصة الأعمال ... ركيزة العملية المقاولاتية

يعتبر الكثير من الباحثين على غرار Shane و Venkatraman أن الفرصة هي محور العملية المقاولاتية وأن ظهور أي مشروع مقاولاتي مرهون بالفرصة، وأن أهم الأعمال التي يجب أن يركز عليها المقاول هي التعرف على الفرص واكتشافها ثم تقييمها، وفي الأخير استغلالها لتترجم في شكل مشروع في الواقع، وبالتالي فإن اختيار نموذج الأعمال المناسب يعتبر النقطة الفاصلة في نجاح المشاريع المقاولاتية.





طبيعة ومفهوم الفرصة

اعتبر Shane و Venkatraman أن وجود المقاولاتية مرهون بوجود الفرصة، حيث أن الفرصة المقاولاتية هي الوضعية التي يستطيع منتج أو مادة أولية أو طريقة تنظيمية جديدة أن تتخذ شكلا جديدا يوفر فرصة للربح.

الفرق بين الفرصة والفكرة

ولقد فرق عدد من الكتاب بين الفرصة والفكرة، فالبنسبة لـ Hernandez هي أكثر من مجرد فكرة بسيطة، فهي تحتاج إلى توفر إمكانية استغلالها من أجل الربح، وهي تمتلك القدرة على الجذب وإمكانية الاستمرار، وأضاف Fillion «إن الفرصة متعلقة بالحاجة، فهي تطرح في السوق في وقت محدد وتمنح للمنتج قيمة إضافية بالنسبة للمستهلك، أما الأفكار فهي عبارة عن مصطلح عام ونظري غير ملموس، بينما الفرصة تمتاز بكونها ملموسة وممكنة التحقيق في أرض الواقع.



L'idée ...



L'opportunité ...

الفرق بين "الفكرة" و "فرصة الأعمال" (BELLEY، 1989)

خصائص الفرصة

إنها ملك الاقتصاد.

إنها ترسيخ الفكرة في احتياجات

السوق والظروف المواتية والمزايا
التنافسية.

إنها لمجموعة من المقاولين.

خصائص الفكرة

إنها ملك الفرد.

إنها نتيجة البصيرة الخلاقة

للأفراد.

إنها لمجموعة من المخترعين.

واستعمل بعض الباحثين مصطلح (الفرصة الجيدة) وهي التي تتصف بأنها قابلة للتحقيق وتمثل حالة مرغوبة في المستقبل، أما Bygrave 1994 فقد أكد أنه ليست كل الأفكار فرصا بالضرورة، وأن الفرصة قد لا تكون مناسبة للجميع.

ويعرفها Tat Kech 2002 وآخرون بأنها وضع مستقبلي مرتبط بشخصية متخذ القرار، وتكون من وجهة نظره مرغوبا بها وذات جدوى اقتصادية، أي في حدود إمكانياته وكفاءته.

تعريف الفرصة



«توليفة جديدة لعوامل الإنتاج تتجلى في إدخال منتج جديد، طريقة إنتاج جديدة ، استغلال سوق جديدة ، غزو مصدر جديد للإمداد ، وأخيرا شكل جديد لمنظمة صناعية» (Schumpeter، 1934)



"هي اختلال في السوق أو عدم توازن اقتصادي يمكن استغلاله من طرف المفاوض من خلال إعادة السوق إلى حالة التوازن" (Kirzner، 1973 ؛ 1979)

تعريف الفرصة



"«عبارة عن حالات متوفرة و التي يمكن فيها عرض وبيع المنتجاتوالخدمات الجديدة ، الموادالأولية الجديدة، والطرق التنظيمية الجديدة بسعر أعلى من تكلفة إنتاجها» (Casson، 1982)

العوامل المؤثرة على سيرورة الفرصة

1/ اليقظة المقاولاتية

ترتكز سيرورة اكتشاف الفرص واستغلالها على ما يسمى باليقظة المقاولاتية، وقد استخدمها Kirzner ليعبر بها عن إدراك الفرصة، فقد عرفها على أنها « القدرة على التعرف على الفرص المهمة من الآخرين»، وأضاف Rqy et Cardozo 1996 أن إدراك الفرص من قبل المقاولين هي حالة من حالات اليقظة للمعلومات يطلق عليها مصطلح الوعي المقاولاتي.

العوامل المؤثرة على سيرورة الفرصة

2/ عدم تناسق المعلومات والمعرفة المسبقة

الفرصة المقاولاتية ليست واضحة لجميع المقاولين المحتملين: ليس كل الأشخاص لديهم نفس المعلومات في نفس الوقت (Kirzner، 1997)
تخلق المعرفة السابقة لكل شخص «منهجاً للمعرفة» يتيح له التعرف على فرص معينة، و ليس الفرص الأخرى (Hayek، 1945؛ Ronstadt، 1988) وفق 3 أبعاد رئيسية:

- المعرفة السابقة بالسوق
- المعرفة السابقة بالطرق المختلفة لخدمة الأسواق
- المعرفة السابقة بمشاكل المستهلك.

العوامل المؤثرة على سيورة الفرصة

3/ الاكتشاف التصادفي مقابل البحث المتعمد

يمكن أن يكون الاكتشاف التصادفي نتيجة لوعي عالٍ في المقاولاتية. فالمقاول وفق هذا المنظور يكون في وضع "البحث الكامن"، حيث إن الفرصة هنا ليست جزءًا من عملية بحث منهجية رسمية.

العوامل المؤثرة على سيورة الفرصة

4/ الشبكات الاجتماعية والعلاقات

«المقاولين الذين لديهم شبكة كبيرة يمتلكون/ يحصلون على فرصاً أكثر بكثير من المقاولين الذين يعملون بمفردهم " (Hills et al., 1997.)

العوامل المؤثرة على سيورة الفرصة

5/ السمات الشخصية

يركز الكثير من الكتاب على السمات الشخصية ودورها في نجاح المؤسسات المقاولاتية، حيث أشار **Shaver et Scott** إلى أن الاختبارات النفسية توصلت إلى تحديد سمتين رئيسيتين لهما علاقة بتحديد الفرص الناجحة وهما:

العوامل المؤثرة على سيورة الفرصة

5/ السمات الشخصية (تابع)

أولا لاحظ الكثير من الباحثين الارتباط بين التفاؤل والاكتشاف المرتفع للفرص، فالدراسات التي قام بها **Krueger and Dickson** و **Krueger and** **Brazeal** أكدت أن التفاؤل المقاولي يرتبط بالثقة في الكفاءة الذاتية للمقاول.

أما **Guth** فقد وضح بأن التفاؤل المقاولي هو رؤية داخلية لاحتمال نجاح المؤسسي، تركز على تقييم المقاول لامكانياته ومعرفه، مع نزعة واقعية في الحكم على النتائج المحتملة.

الخاصية الثانية هي الإبداع، وهي التي اعتمدها **Schumpeter** في القول أن المقاولين ينجحون في اكتشاف الفرص أين يفشل غيرهم

شكل يبين النموذج كيف تتداخل كل العوامل لاكتشاف واستغلال الفرصة

