

مفهوم ريادة الأعمال:

الريادة هي مصطلح ذو معانٍ مختلفة، فغالبا ما تشيّر إلى سياق البداية أو الانطلاقة .وأصحاب المؤسسات الرائدة هم الأشخاص الذين يسبقون في بداية إنشاء أعمال تجارية جديدة في بيئات غير مؤكدة (غامضة) أو هي إحداث ابتكار جديد في مؤسسة قديمة قصد الرفع من إنتاجيتها وزيادة أرباحها.

وعرفها مرصد الريادة العالمي لريادة الأعمال على أنّها " أي محاولة لإنشاء أعمال تجارية جديدة أو إنشاء مشاريع جديدة، مثل الأعمال الحرة أو مؤسسات جديد أو توسيع نشاط تجاري قائم، من قبل فرد أو مجموعة من الأفراد".

التعريف الأول : هي عملية خلق القيمة عن طريق استثمار الفرصة من خلال موارد متفردة.

التعريف الثاني : الريادة هي السعي وراء الفرص المتاحة والمتتالية التي تتسبب في إنشاء/تطوير المؤسسة مع توقع خلق قيمة للمشاركين وأصحاب المصالح.

التعريف الثالث : هي الطريقة التي يتم من خلالها تشكيل مؤسسة جديدة من أجل خلق ثروة .

نلاحظ من خلال هذه التعاريف أن المؤسسة الرائدة أو الساعية للريادة لا تقوم بالتقليد وإعادة ما هو موجود في السوق، وإنما تعمل على ابتكار ما هو جديد وغير موجود لدى المنافسة، وبذا ما تعنيه الريادة في المجال الاقتصادي وهو السبق في أي مجال تريد النشاط فيه . كما أن المؤسسة الرائدة في المجال الاقتصادي هي التي تخلق شيء ذو قيمة مع تخصيص الوقت والجهد والمال، وتحمل المخاطر التي قد تصاحب ذلك لتحصل في الأخير على المكافأة في شكل تراكمي للثروة¹.

إن ما تحتاج إلى فهمه و بشكل أساسي هو طبيعة سلوك ريادة الأعمال، والإشارة إلى الاستباقية لصنع القرار وأهم ما يمكن أن يأخذ بعين الاعتبار في الأعمال الريادية ما يأتي²:

- كيف تتجاوز الطرق التقليدية في كيفية القيام بالأعمال التجارية، وإنشاء مؤسسات جديدة؛
- البحث باستمرار عن سبل تحسين وتطوير الأعمال التجارية الخاصة،
- التوقع وتقبل التطورات الطارئة في بيئة الأعمال التجارية؛
- اكتشاف آثار هذه التطورات بدقة وفي وقت مبكر قدر الإمكان؛
- أن تكون الفرص التجارية الناشئة شاملة وأقوى من المنافسة؛

¹ - صكوشي أحمد، مجدل الخنساء، ريادة الأعمال الاستراتيجية كأحد تطبيقات الإدارة المعاصرة – دراسة تحليلية لنموذج ريادة الأعمال الاستراتيجية، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، المجلد 08، العدد 01، 2019، ص 43.

² - صكوشي أحمد، مجدل الخنساء، مرجع سابق، ص 3.

- خلق ظروف وبيئة عمل تجارية وفقا لرؤية المؤسسة، بدلاً من أن تبقى تحت سيطرة ظروف داخلية وخارجية معينة.

المقاربات الأساسية لريادة الأعمال:

- مقارنة الظهور التنظيمي
- مقارنة فرصة الأعمال
- مقارنة خلق القيمة
- مقارنة الابتكار

أشكال ريادة الأعمال:

- إنشاء مؤسسة جديدة كلياً
- التفريخ خارج المؤسسة
- إستئناف المؤسسة
- نمو وتطوير المؤسسة

سمات المقاول:

يمكن تلخيص سمات المقاول في النقاط التالية:

- الحاجة إلى الإنجاز: بمعنى الحاجة إلى التفوق وتحقيق الهدف، فالمقاول هو شخص تحكمه حاجة كبيرة لإنجاز، يبحث عن مواقف تسمح له برفع التحدي، والتي من خلالها يقوم بتحمل المسؤولية في إيجاد الحلول المناسبة للمشاكل التي تواجهه ، فالمقاول يسعى دوماً نحو تقديم أفضل أداء والعمل على الابتكار والتطوير المستمرين، لذلك فإن تقييمه لأدائه يبنى دائماً على معايير قياسية وغير اعتيادية .
- الإستعداد والميل نحو المخاطرة: ينبغي على المقاول أن يتسم بروح المخاطرة ويضع تقديراً لمختلف المخاطر التي ستواجهه في المستقبل سواء على المدى المتوسط أو الطويل في إطار تطبيق رؤيته المستقبلية، فكلما قل عدد الأشخاص زادت درجة المخاطرة، لذلك نجد أن الشركات الصغيرة التي يملكها شخص واحد أكثر ميالاً للمخاطرة من الشركات الكبيرة .

- الثقة بالنفس حيث يمتلك المفاوض المقومات الذاتية والقدرات الفكرية على إنشاء المشاريع المختلفة، وذلك من خلال الإعتماد على الذات والإمكانيات الفردية وقدرته على التفكير والإدارة واتخاذ القرارات لحل المشاكل ومواجهة التحديات المستقبلية، وذلك بسبب وجود حالة من الثقة بالنفس والإطمئنان لقدراتهم وثقتهم بها ، إذ أظهرت الدراسات أن المفاوضين يملكون الثقة بالنفس وقدرة على ترتيب المشاكل المختلفة وتصنيفها والتعامل معها بطريقة أفضل من الآخرين

- التجديد والإبداع من أجل أن تستمر المؤسسة يجب أن تتطور من ناحية منتوجاتها وهيكلها ومخططها الاجتماعي، لهذا تنشأ ضرورة للانفتاح على التجديد والتطوير، وهذا ما يتطلب قدرة على التحليل واستعداد للاستماع وتوفير الطاقة اللازمة للاستجابة للتوجهات الجديدة التي ستكون مفاتيح تطوير المؤسسة

- الرغبة في الإستقلالية: ويقصد بها الإعتماد على الذات في تحقيق الغايات والأهداف، والسعي باستمرار لإنشاء مشروعات مستقلة لا تتصف بالشراكة خاصة لما تتوفر لديهم الموارد المالية الكافية³

- المهارات التفاعلية : وتمثل مجموعة المهارات من حيث بناء وتكوين علاقات إنسانية بين العاملين والإدارة والمشرفين على الأنشطة والعملية الإنتاجية، والسعي لخلق بيئة عمل تفاعلية تستند إلى التقدير والإحترام والمشاركة في حل المشكلات ورعاية وتنمية الابتكارات، فضلا عن تحقيق العدالة في توزيع الأعمال وتقسيم الأنشطة وإقامة قنوات اتصال متفاعلة تضمن سير العمل بروح الفريق الواحد، وهذه المهارات توفر الأجواء لتحسين الإنتاجية وتطوير العمل.

- المهارات التكاملية المفاوضون يسعون باستمرار إلى تنمية مهاراتهم التكاملية بين العاملين، حيث تصبح المؤسسة أو المشروع وكأنه خلية عمل متكاملة وتضمن إنسانية الأعمال والفعاليات بين الوحدات والأقسام⁴.

تعريف الفكرة: تعرف على أنها كل ما يتبادر إلى الذهن أو يخطر في عقل الإنسان من: حلول، اقتراحات نتيجة تحليله لأحداث التي تدور حوله، وتظهر من خلال التأمل والتدبر والإلهام.

مصادر إيجاد الأفكار:

- الهوايات والإهتمامات

- وسائل الإعلام والمعارض

³ - زكري أسماء و اخرون ، السمات الشخصية للمفاوض اهم العوامل المؤثرة على اكتشاف الفرصة المقاولاتية ، مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد و الإدارة ، المجلد 4 ، العدد 1 ، جامعة الاغواط الجزائر ، 2020 ، ص54

⁴ - شهدان عادل الغرابوي ، تمويل المشروعات الصغيرة كعنصر فعال في تحقيق التنمية الاقتصادية ، دار الفكر الجامعي للنشر و التوزيع الإسكندرية ، مصر ، 2020 ، ص363

- التطورات والإبتكارات التكنولوجية
- في حياتنا اليومية الشخصية والمهنية
- الشكاوي والانتقادات
- الخبرة الذاتية لرائد الأعمال
- النشرات والتقارير
- المؤسسات المتواجدة على مستوى السوق
- بعض المشاكل التسويقية
- الأزمات والمواقف الطارئة
- السفريات والزيارات

تعريف الفرصة:

هي فكرة أو إقتراح لإستثمار جذاب يتيح إمكانية توفير العائدات للشخص الذي يقوم به، ويخوض المخاطرة من أجله، فوجود هذه الفرصة يمكن للمقاول تحقيق الربح والدخل من ناحية وسد ثغرة أو نقص في مجتمعه من ناحية أخرى.

تعريف نموذج العمل التجاري

نموذج العمل التجاري هو عبارة عن نموذج بسيط يتكون من صفحة واحدة، يستخدم أثناء مرحلة التخطيط للمشروع من أجل تدارك الوقوع بالأخطاء قدر الإمكان. ويتكون النموذج من 9 عناصر تمكنك من فهم ورؤية فكرة مشروعك في ورقة واحدة، وتقييم مدى جودتها والقيمة المضافة التي تعطيها لعملائك

<p>الشراكات</p>  <p>أي جهة تعرض مقالات، أخبار، صور، صوتيات، أفلام</p>	<p>الأنشطة الأساسية</p>  <p>إنشاء وتطوير الموقع الإلكتروني وتطبيق الموبايل حفظ ومعالجة البيانات</p>	<p>القيمة المُقدمة</p>  <p>التواصل مع الأهل والأصدقاء بسهولة التعبير عن نفسك الإعلان</p>	<p>العلاقة مع العملاء</p>  <p>أتمتة آلية من خلال الرسائل الإلكترونية</p>	<p>العملاء</p>  <p>مستخدم الإنترنت المعلن</p>
	<p>الموارد</p>  <p>فريق العمل مراكز البيانات</p>		<p>قنوات التواصل</p>  <p>الموقع الإلكتروني تطبيق الموبايل</p>	
<p>التكاليف</p>  <p>التسويق أبحاث التطوير تشغيل مراكز البيانات المصاريف الإدارية، العمومية</p>			<p>الإيرادات</p>  <p>الإعلانات</p> 	