

مفهوم ريادة الأعمال:

الريادة هي مصطلح ذو معانٍ مختلفة، فغالباً ما تشير إلى سياق البداية أو الانطلاق. وأصحاب المؤسسات الرائدة هم الأشخاص الذين يسابقون 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.

وتعريفها مرصد الريادة العالمي لريادة الأعمال على أنها "أي محاولة لإنشاء أعمال تجارية جديدة أو إنشاء مشاريع جديدة، مثل الأعمال الحرة أو مؤسسات جديدة أو توسيع نشاط تجاري قائماً، 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 والمتالية 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 التعريف 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، وبذل 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 تحصيص 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 بيئه الأعمال التجارية؟
- اكتشاف آثار هذه التطورات بدقة وفي وقت مبكر قدر الإمكان؟
- أن تكون الفرص التجارية الناشئة شاملة وأقوى من المنافسة؟

¹- سكوشى أحمد، مجلد النساء، ريادة الأعمال الإستراتيجية كأحد تطبيقات الإدارة المعاصرة – دراسة تحليلية لنموذج ريادة الأعمال الإستراتيجية، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، المجلد 08، العدد 01، 2019، ص 43.

²- سكوشى أحمد، مجلد النساء، مرجع سابق، ص 3.

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

المقاربات الأساسية لريادة الأعمال:

- مقاربة الظهور التنظيمي
- مقاربة فرصة الأعمال
- مقاربة خلق القيمة
- مقاربة الإبتكار

أشكال رياضة الأعمال:

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

سمات المقاول:

يمكن تلخيص سمات المقاول في النقاط التالية:

- الحاجة إلى الإنهاز: بمعنى الحاجة إلى التفوق وتحقيق الهدف، فالمقاول هو شخص تحكمه حاجة كبيرة للإنهاز، يبحث عن مواقف تسمح له برفع التحدى، والتي من خلالها يقوم بتحمل المسؤولية في إيجاد الحلول المناسبة للمشاكل التي تواجهه ، فالمقاول يسعى دوما نحو تقديم أفضل أداء والعمل على الإبتكار والتطوير المستمر، لذلك فإن تقييمه لأدائه يبني 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 يملكونها شخص واحد أكثر ميلاً للمخاطرة من الشركات الكبيرة .

- الثقة بالنفس حيث يمتلك المقاول 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 المقاولين 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 متوجهاتها وهياكلها وخططها الإجتماعية، لهذا تنشأ ضرورة للانفتاح على التجديد والتطوير، وهذا ما يتطلب قدرة على التحليل واستعداد للاستماع وتوفير الطاقة الالزمة للاستجابة للتوجهات الجديدة التي ستكون مفاتيح تطوير المؤسسة
- الرغبة في الإستقلالية: ويقصد بها الإعتماد على الذات في تحقيق الغايات والأهداف ، والسعى باستمرار لإنشاء مشروعات مستقلة لا تتصرف 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، والسعى لخلق بيئة عمل تفاعلية تستند إلى التقدير والإحترام والمشاركة في حل المشكلات ورعاية وتنمية الإبتكارات، 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 المقاولون يسعون باستمرار إلى تنمية مهاراتهم التكاملية بين العاملين، حيث تصبح المؤسسة أو المشروع وكأنه خلية عمل متكاملة وتتضمن إنسانية الأعمال والفعاليات بين الوحدات والأقسام .⁴

تعريف الفكرة: تعرف على أنها كل ما يتadar 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:

- المويات والإهتمامات
- وسائل الإعلام والمعارض

³- ذكرى أسماء و آخرون ، السمات الشخصية للمقاول أهم العوامل المؤثرة على اكتشاف الفرصة المقاولاتية ، مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد والإدارة ، المجلد 4 ، العدد 1 ، جامعة الاغواط الجزائر ، 2020 ، ص54

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

- التطورات والإبتكارات التكنولوجية
- في حياتنا اليومية الشخصية والمهنية
- الشكاوى والإنتقادات
- 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 يتبع إمكانية توفير العائدات للشخص الذي يقوم به، ويخوض المحاطرة من أجله، فبوجود 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 الواقع بالأخطاء قدر الإمكان .ويتكون النموذج من 9 عناصر تمكنك من فهم ورؤيه فكرة مشروعك في ورقة واحدة، وتقييم مدى جودتها والقيمة المضافة التي تعطيها لعملائك

الشركات  أي جهة تعرض مقالات، أخبار، صور، صوتيات، أفلام	الأنشطة الأساسية  إنشاء وتطوير الموقع الإلكتروني وتطبيق الموبايل حفظ ومحاجة البيانات	القيمة المقدمة  التواصل مع الأهل والأصدقاء بسهولة التبديل عن نسخة الإعلان	العلاقة مع العملاء  أتوماتيكية من خلال الرسائل الإلكترونية	العملاء  مستخدم الإنترنت العمل
الموارد  فريق العمل مراكز البيانات			قنوات التواصل  الموقع الإلكتروني تطبيق الموبايل	
النفقات  ايجارات التطوير تشغيل مراكز البيانات المصروفات الإدارية والمومية			الإيرادات  الإعلانات	