



ريادة الأعمال "المفهوم والاستراتيجيات"

Entrepreneurship "Concept and Strategies"

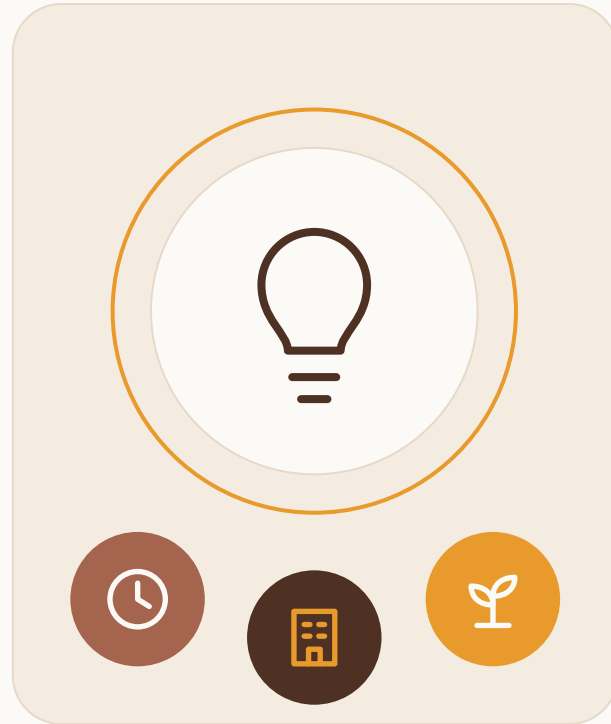
د عماد يونس الصوالحي

أستاذ إدارة الأعمال المساعد - جامعة الأقصى

	أهمية ريادة الأعمال	5
	مفهوم ريادة الأعمال	1
	الريادي (المفهوم والتعريف)	2
	مميزات ريادة الأعمال	6
	استراتيجيات الريادة	7
	صفات الريادي الناجح	3
	تصورات خطأ عن الريادي	4



مفهوم ريادة الأعمال



تعتبر ريادة الأعمال ظاهرة قديمة - قبل القرن الواحد والعشرين-، وقد استُخدِمت كلمة **الريادة** لأول مرة من العالم الإيرلندي الاقتصادي ريتشارد كانتليون.



عبر العالم ريتشارد عن **الريادي** بالشخصية التي على استعداد لتأسيس منظمة جديدة (مشروع جديد)، والشخصية التي تقبل المسؤولية الكاملة عن نتائج الأعمال غير المؤكدة (نتائج الأعمال في المستقبل).



مفهوم ريادة الأعمال



عرف العالم الاقتصادي شومبيتر الريادي بأنه الشخص الذي تتوفر لديه **الإرادة والقدرة** لتحويل فكرة جديدة أو إلى ابتكار ناجح. تعمل ريادة الأعمال على **إنشاء منتجات جديدة أو تحسين منتجات موجودة**، مما يُساعد على التطور الصناعي والتجاري، ويدفع تقدم عجلة التنمية الاقتصادية المستدامة (1).



(1) التنمية المستدامة (ويكيبيديا، 2021)

هي عملية تطوير الأرض والمدن والمجتمعات وكذلك الأعمال التجارية بشرط أن تلبي احتياجات الحاضر بدون المساس بقدرة الأجيال القادمة على تلبية حاجاتها.



اتفق علماء الاقتصاد وأصحاب الأعمال التجارية على أن روح المبادرة ضرورية لتحفيز النمو الاقتصادي وتأمين فرص العمل الريادي في كافة المجتمعات.

مفهوم ريادة الأعمال

هناك مجموعة من النقاط التي تمثل جوهر مفهوم ريادة الأعمال وهي :

1 سلوك فرد أو منظمة يرتبط بعدد من المهارات الإبداعية والابتكارية.

2 اكتشاف الفرص واقتناصها في ظل المخاطرة.

3 استغلال الموارد المتاحة بشكل أفضل عما هو متعارف عليه.

4 عملية تقديم منتج جديد أو ابتكار استخدامات لمُنتج موجود.

5 إضافة قيمة جديدة للنشاط الاقتصادي، والرؤية المستقبلية لتكوين الثروة.

الريادي (Entrepreneur)



الريادي أو رائد الأعمال هو صاحب المشروع الذي يُقنِّل فكرةً جديدةً نوعاً ما، وعندما يُسمى أي من أصحاب المنظمات الكبرى برائد أعمال أمثال (بيل غيتس (1) وستيف جوبز (2) عالمياً، أو الراجحي (3) عربياً) فإنَّ ذلك لكونهم قد بدؤوا هذه الشركات كمشروع جديد من الصفر، واعتمدوا في تفكيرهم على المخاطرة وكسر الروتين، والخروج من الخطط التقليدية والتكرار.



ويعرف الريادي بأنَّه الشخص الذي يُنظِّم المتطلبات الاقتصادية والاجتماعية، ويتمتع بصفات (المبادرة والمخاطرة والقبول بالفشل)، ولديه القدرة على طلب وتوفير الموارد البشرية والمالية والمعدات وباقي الأصول؛ ليقدم شيئاً جديداً، ويجعل منها شيئاً ذا قيمة، وكذلك يتمتع بالمهارات والخصائص الإدارية والاجتماعية والنفسية التي تُمكنه من ذلك.

الريادي (Entrepreneur)



(1) **بيل غيتس** (ويكيبيديا، 2021) رجل أعمال ومبرمج أمريكي، أسس عام 1975 شركة مايكروسوفت.



(2) **ستيف جوبز** (ويكيبيديا، 2021) أحد أقطاب الأعمال في الولايات المتحدة الأمريكية، وهو المؤسس الشريك والمدير التنفيذي السابق ثم رئيس مجلس إدارة شركة آبل.



(3) **مصرف الراجحي** (ويكيبيديا، 2021) مصرف الراجحي هو مصرف سعودي تأسس عام 1957. مصرف الراجحي إحدى الشركات المصرفية الكبرى المساهمة إذ يبلغ رأس مالها 25,000,000,000 ريال سعودي ويحكم المصرف في تعاملاته المصرفية والاستثمارية أحكام وضوابط الشريعة الإسلامية. قام بتأسيسها الأخوة صالح وعبد الله وسليمان ومحمد بن عبد العزيز الراجحي.



ويعرف الريادي بأنه الشخص الذي يتنبأ بالتغيير في الأسواق، أو يقوم بإحداث هذا التغيير، من خلال إدخال منتجات جديدة، أو اتخاذ إجراءات لتوليد مشروع جديد.



قد يكون الريادي رجلاً أو امرأة، وقد يكون من الطبقة العليا أو من الطبقة الدنيا، أو شخصاً يمتلك المعرفة في التكنولوجيا، أو شخصاً تنقصه هذه المعرفة، أو خريج جامعة، أو غير متعلم، أو مخترعاً أو مديراً، أو ممرضاً، أو رجل مبيعات، أو مهندساً، أو طالباً، أو معلماً، أو شخصاً مهنيّاً، أو متقاعدّاً.

صفات الريادي الناجح



1 الرغبة في إدارة الأعمال.

2 المثابرة والاستمرارية على العمل.

3 الثقة بالنفس.

4 لديه دوافع نفسية وشخصية.

5 القدرة على إدارة المخاطرة.

6 رؤية الفرص التي لا يراها الآخرون.

7 القدرة على التأقلم مع البيئة الخارجية واستغلال الفرص.

8 المبادرة والقدرة على إنجاز الأعمال.

9 الدقة والوضوح في العمل.

10 إدارة الوقت بشكل صحيح.

11 الابتكار، وانفتاح التفكير، والأفق الواسع.

12 لديه دوافع مادية لتكوين الثروة.

تصورات خطأ عن الريادي

هناك تصورات خطأ لدى البعض حول رواد الأعمال، تتجسد بافتراضات معينة أهمها:

1. يُؤَلَد رواد الأعمال بموهبة ولا يُضَنَعُون، فهذه الفكرة خطأ لأن المثابرة والخبرة والممارسة يمكن أن تخلق الرواد.



2. رواد الأعمال مغامرون، وهذه ليست حقيقة، فهم في حقيقة الأمر يقبلون المخاطرة المحسوبة.



3. الأموال هي مفتاح نجاح رواد الأعمال، وهذا أمر غير صحيح، لأن الكثير من الرواد بدؤوا بأموال قليلة أو مُفْتَرَضَة.



4. يجب أن يكون رائد الأعمال صغير السن أو شاباً، وهذا غير صحيح أيضاً، فالعمر ليس مانعاً للريادة، فقد تأتي الريادة مع تقدم العمر (1).



5. يجب أن يكون رائد الأعمال حاملاً لشهادة جامعية في تخصص معين، وهذا غير صحيح، لأن الشهادة تساعد في العمل لا كل شيء.



تصورات خطأ عن الريادي



(1) كولونيل ساندرز (ويكيبيديا، 2021) عرض الفيديو
في الشريحة التالية



أمريكي أسس سلسلة مطاعم كنتاكي، عدد الفروع
وصلت إلى 20 ألف فرع حول العالم.

أهمية ريادة الأعمال

تظهر أهمية ريادة الأعمال من خلال المنافع والإيرادات التي تتحقق عنها، وهي كالاتي:

1 إضافة قيمة جديدة للمنظمة، وتطوير منتجات جديدة.

2 اكتشاف الأسواق التي لا تتعامل معها المنظمة ولا تقدم فيها خدماتها، واكتشاف حاجات الزبائن غير المشبعة.

3 تحفيز مواهب المنظمة الداخلية على الاستمرار في العمل والبقاء في المنظمة، وعدم ترك العمل في المشاريع القائمة.

4 إقامة التحالفات الاستراتيجية مع المنظمات الأخرى.

5 تحقيق عوائد استثمار عالية، خصوصاً إذا كانت المنتجات الجديدة ناجحة.

مميزات ريادة الأعمال

يُعَدُّ نجاح رائد الأعمال إضافة حقيقية لمنطقته ووطنه ومجتمعه، وليس لنفسه فقط، حيث إنَّ ريادة الأعمال تحقق ميزات للفرد والمجتمع ناتجة عن نشاطات رواد الأعمال تشمل الآتي:



1. تحسين وضعه الحالي مالياً واجتماعياً.



6. المنافسة التي تُفْضِي إلى منتجات بجودة أعلى.



2. التحرر والاستقلال من الاعتماد على وظائف الآخرين.



7. استخدام التكنولوجيا الحديثة لزيادة الإنتاجية.



3. زيادة الدخل، وزيادة النمو بالاقتصاد الوطني.



8. المزيد من الأبحاث والدراسات وتطوير المعدات الحديثة للسوق المحلي.



4. تطوير المزيد من المنتجات، واستحداث أسواق جديدة.



9. تقليل هجرة المواهب، بتوفير مُناخ محلي جديد لريادة الأعمال.



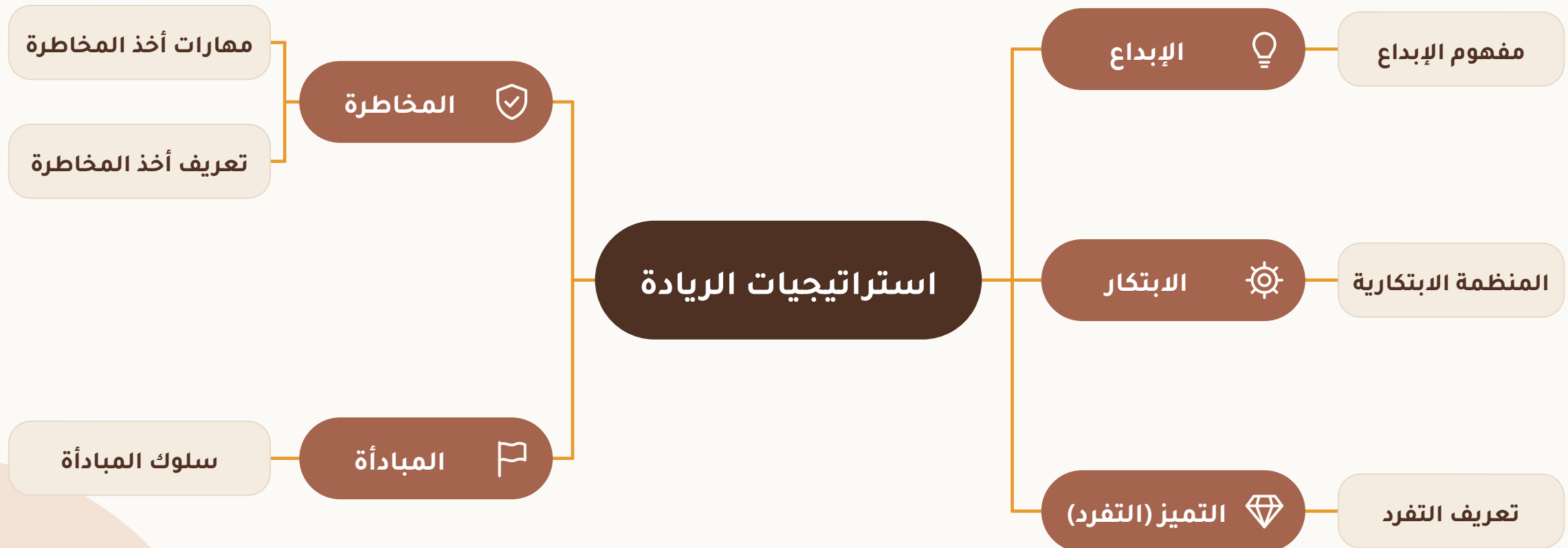
5. تصنيع المواد المحلية في صورة منتجات نهائية، سواء للاستهلاك المحلي أو الخارجي (التصدير).



استراتيجيات الريادة



استراتيجيات الريادة



استراتيجيات الريادة



تعد استراتيجيات الريادة من أهم الاستراتيجيات التي تدفع منظمات الأعمال نحو التوجه لتحقيق رغبات وحاجات الزبائن، وصولاً بهذه المنظمات إلى التميز.



واستراتيجيات الريادة هي الاستراتيجيات التي تشجع المنظمات على الإبداع والابتكار، والتفرد، وأخذ المخاطرة، والمبادأة، وكذلك تُشجّع العاملين على اتخاذ القرارات، وتحمل المسؤولية عن هذه القرارات.



وتُعرّف استراتيجيات الريادة بأنها **القدرة على تحقيق الفرق في القيمة ما بين التكاليف والأسعار.**

استراتيجيات الريادة

تُعَدُّ قيادة التكلفة والتمايز في المُنتَج من الأعمال الريادية، وحتى تحقق المنظمات ذلك لابد لها من أن توظف العاملين الأكفاء، وتعمل على تدريبهم وتحفيزهم ودعمهم ووضعهم في الأماكن المناسبة لأداء أعمالهم.



ولهذا فإن على المنظمات الريادية أن تبحث عن الفرص المناسبة بالأسواق، وكذلك الموارد الملائمة لهذه الفرص، ولا بد من الأخذ بالاعتبار الاستفادة من العاملين الموهوبين وقدراتهم الريادية التي تؤدي إلى تحقيق التمايز لمنظمات الأعمال.



الاستراتيجية الأولى: الإبداع

مفهوم الإبداع:

يُشار إلى أنَّ الإبداع Innovation هو قدرة الفرد أو المنظمة على جمع أو مشاركة المعلومات بغرض استحداث وتطوير أفكار جديدة، أو هو تطوير الأفكار الابتكارية التي تستجيب للفرص الجيدة في المنظمة.



للإبداع دور مهم في تحسين عملية صنع القرارات، من خلال تشجيع أسلوب العصف الذهني، وهو (أحد الأساليب المستخدمة في تجمع أعضاء جماعة ما في المنظمة معاً لتطوير أفكار جديدة بعفوية وحرية دون انتقاد).

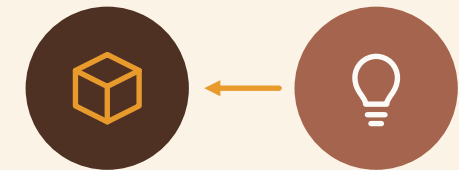


الاستراتيجية الأولى: الإبداع

ويرى آخرون أنَّ الإبداع هو المحصلة الناتجة عن القدرة على التنبؤ بالمشكلات والصعوبات التي قد تطرأ أثناء التعامل مع قضايا الحياة، والقدرة على التفكير بشكل مختلف للوصول إلى إيجاد حل مناسب.



يتمثل الابتكار Creativity في التوصل إلى حل جديد لمشكلة ما، أو إلى فكرة جديدة، وبهذا فإنَّ الابتكار هو الجزء المرتبط بالفكرة الجديدة، في حين أنَّ الإبداع هو الجزء الملموس المرتبط بالتنفيذ أو التحويل من الفكرة الجديدة إلى المنتج الجديد.



الاستراتيجية الأولى: الإبداع

الإبداع الذي يتم تنفيذه من خلال التكنولوجيا الحديثة يساعد منظمات الأعمال في تحقيق عدة أغراض هي:

1 زيادة الربحية، من خلال تقليل تكاليف الإنتاج.

2 تحسين إنتاج ووقت تسليم المُنتَج، وتقليل الأسعار، وزيادة الحصة في السوق من خلال زيادة المبيعات.

3 تقليل تكاليف الرقابة ومتابعة الأعمال.

4 تقليل تكاليف التخزين.

5 طرق جديدة في توريد المنتجات.

6 وسائل جديدة في التواصل مع المستهلك والمُنتَج.

7 وسائل جديدة في إدارة علاقات المنظمة مع المنظمات الأخرى.

الاستراتيجية الثانية: الابتكار

لقد تغيرت النظرة إلى الابتكار على مستوى الدول ومنظمات الأعمال، حيث أصبح الابتكار معياراً مهماً يحدد درجة تقدم الدول والمنظمات ورفقيها، وأصبح الابتكار مصدراً لتحقيق الثروة، ودفع عجلة العملية التنموية.



والمنظمة الابتكارية هي المنظمة التي تبتكر أشياء ذات قيمة في السلع والخدمات والأفكار والإجراءات والعمليات، في ظل الإطار الاجتماعي للمنظمة الذي يتكون من الأفراد والجماعات.



ويعرف الابتكار على أنه قيام منظمات الأعمال بتقديم أفكار جديدة لم تأت بها المنظمات المنافسة الأخرى، وهذه الأفكار مرتبطة بالتكنولوجيا، وتطوير السلع والخدمات، وتطوير عمليات الإنتاج، وإدارة ورقابة الأعمال، والموارد البشرية، والهيكل التنظيمي.



الاستراتيجية الثالثة: التميز (التفرد)

يكون التفرد في منظمات الأعمال من خلال قدرتها على التميز عن غيرها من المنظمات الأخرى المنافسة في نفس قطاع الأعمال، سواء أكان ذلك بطبيعة السلع أم الخدمات التي تقدمها، وكذلك طبيعة الموارد التي تمتلكها، وهذا يمكنها من تحقيق الميزة التنافسية، وتحقيق الاستمرارية، وتقديم المنتجات الأفضل التي يصعب تقليدها.



وحتى تكون منظمات الأعمال الريادية متميزة وتسعى إلى التفرد، فإنها تعمل على رفع مواردها من خلال اكتساب الموارد المالية والبشرية، والتميز بالموارد ذات القيمة للمنظمة، ولا بد من تطوير الموارد دائماً حتى تكون الموارد ريادية.



الاستراتيجية الثالثة: التميز (التفرد)



ويمكن تعريف التفرد بأن تقوم منظمات الأعمال بالإتيان بأعمال جديدة ومختلفة ومميزة عن بقية منظمات الأعمال الأخرى، سواء بمنتجات جديدة أم بطرق الإنتاج أم بطبيعة الخدمات التي تقدمها، وكذلك بالموارد التي تمتلكها سواء أكانت بشرية أم مادية أم تكنولوجية، وكذلك وسائل تقديم الخدمات للزبائن.



الاستراتيجية الرابعة: المخاطرة



مهارات أخذ المخاطرة تأتي في حالات الغموض وعدم التأكد والكيفية التي تضمن بقاء وضمان نجاح الأعمال، والخوف من الفشل، وحتى تكون ريادياً لابد أن تحسب المخاطر التي تأتي من القيام بتنفيذ الأعمال.

الاستراتيجية الرابعة: المخاطرة

العناصر التالية تساعد في تشكيل مهارات أخذ المخاطرة:

1. **الرؤية الإيجابية للأشياء**، إنَّ الريادي والمنظمات الريادية تتمتع بالتميز، بحيث يصبح لديها الرؤية المستقبلية الإيجابية التي تساعد في تحقيق الأهداف المرسومة للمنظمة.



4. **على الريادي العمل على تقييم الأعمال بَعْد إنجاز كل مهمة.**



2. **الريادي يكون ذا نظرة ثاقبة وأكثر تبصراً** لدعم تنفيذ الأعمال، والرؤية المستقبلية نحو المسار الريادي.



5. **قبول المخاطرة**، حيث التحضير لأسوأ الحالات في الأعمال واحتمالية عدم الوصول إلى الأهداف المطلوبة على المدى الطويل.



3. **يجب أن يكون للريادي الوقت لرؤية وتقييم الأهداف يوميةً**، ووضع كل مرحلة تحت الرقابة المستمرة.



6. **تحديد النقاط التي تتوافق مع قدرات المنظمة، ومعرفة المزايا التي يتمتع بها كل من الفرد والمنظمة.**



الاستراتيجية الرابعة: المخاطرة



لا يوجد حدود معينة لسلوك أخذ المخاطرة ما بين الأشخاص والمنظمات بالنسبة للمشاريع الجديدة، فكلما كانت المخاطرة أقل يكون الشخص عبارة عن عامل عادي، وكلما زادت المخاطرة يصبح ريادياً.



إنَّ تقييم أخذ المخاطرة يأتي من ناحية اقتصادية، ويكون ذا علاقة باتخاذ القرارات، ومبنياً على مبدأ المغامرة المحسوبة، والمخرجات المتأتية بالنسبة لأخذ المخاطرة والفائدة المتوقعة.

الاستراتيجية الرابعة: المخاطرة



يشار إلى أنّ الميل نحو أخذ المخاطرة مرتبط بطبيعة الأفراد والمنظمات، ومدى الفائدة المتوقعة من مقدار هذه الخطر، وحينئذ لابد من إدراك هذا الخطر، خصوصاً أنّ الأفراد والمنظمات جزء من المجتمع المحيط بهم، وكذلك البيئة الخارجية التي يتم قراءة كافة الظروف المحيطة بها، وبقاء الاستنتاجات مرتبطة بها من أجل انطلاقة الأعمال، ومدى الحصول على المعلومات المتنافس عليها ذات العلاقة بالميل نحو المخاطرة.



ولهذا يمكن تعريف أخذ المخاطرة بأنّه مقدار اتباع منظمات الأعمال للجرأة والميل نحو المخاطرة في البيئة المحيطة، وذلك بتقديم منتجات جديدة إلى الأسواق في ظل بيئة الغموض وعدم التأكد.

الاستراتيجية الخامسة: المبادأة

سلوك المبادأة مرتبط بالمفاهيم التالية:



1. اغتنام الفرص الموجودة في السوق (الفرص الجديدة)، والتي ليس لها علاقة مع عمليات المنظمة الحالية.



2. تقديم منتجات جديدة ونادرة مختلفة عن منتجات بقية المنافسين.



3. التخطيط الاستراتيجي للمنتجات التي تكون في مرحلة الانحدار خلال فترة حياة المنتج.



المبادأة هي القدرة على إيجاد أو تمييز الفرص للقيام بطرح المنتجات في السوق، وتكون استجابةً للتغيرات في السوق، وليس كرد فعل للأحداث، ويكون ذلك من خلال الحصول على معلومات عن الوضع السابق والحالي وفي المستقبل.



ويضاف أنَّ المبادأة تتضمن الأفعال التي تتم قبل التغيرات في البيئة التي يكون لها تأثير على المنظمة، وكذلك الافتراضات باحتمالية حدوث مثل هذه التغيرات.

قصص نجاح

قصة نجاح مطاعم البيك في
السعودية وكيف واجهت المطاعم
الأمريكية والعالمية..



في ذكرى آخر ظهور له.. قصة ستيف
جوبز الذي قلب العالم..



أحد أروع الخطابات التحفيزية في
التاريخ - ستيف جوبز (مترجم)..
..



بدأ من الصفر وعاد إليه بعدما بات
من الأثرياء .. سليمان الراجحي
الملياردير الفقير..



مواقع انترنت.



1

الريادة وإدارة منظمات الأعمال د. بلال خلف السكارنة - 2016، دار المسيرة.



2

الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة د. مروة أحمد، د. نسيم برهم - 2015، جامعة القدس المفتوحة.



3

إدارة المشروعات الصغيرة "منظور ريادي تكنولوجي" د. مزهر العاني، أ.د. شوقي جواد، د. حسين إرشيد، د. هيثم حجازي، 2010، دار صفاء للنشر والتوزيع.



4