



تعليم ريادة الأعمال والابتكار

Entrepreneurship Education

الفرقة الأولى (طفولة - أساسي - عام)

مقرر عام، كود (EDU)، ساعتان

إعداد

قسم أصول التربية (د/ فاطمة البردويلي)

قسم المناهج وطرق التدريس (د/ أماني عبد المنعم)

قسم الصحة النفسية (د/ زينب قرشي)

قسم علم النفس التربوي (د/ شرين حسن)

قسم التربية المقارنة والإدارة التعليمية (د/ ناهد عبد المنعم)

٢٠٢٤-١٤٤٥ هـ - ٢٠٢٤ م

أهداف المقرر

يهدف هذا المقرر إلى ما يلي:

- (١) التعريف بمفهوم وخصائص ريادة الأعمال، وبيان صفات رائد الأعمال، وسماته، ومهاراته، وكيفية اكتسابها.
- (٢) توضيح فوائد ريادة الأعمال وممارسة العمل الحر وتعريف الطالب على كيفية أن يكون رائد أعمال ناجح.
- (٣) توضيح القيود والتحديات التي تواجه رواد الأعمال وكيفية التعامل معها.
- (٤) توضيح مفاهيم ودور الإبداع والابتكار وإكساب الطالب الأسلوب العلمي في تأسيس الأعمال.
- (٥) التعريف بمحفزات الإبداع والابتكار ومعوقاته وتنمية قدرات الطالب لتحويل الأفكار إلى أعمال تجارية ناجحة.
- (٦) بيان دوافع إنشاء المشروع الصغير ومقومات نجاحه وتمكين الطالب من التمييز بين المفاهيم والممارسات الخاطئة في إنشاء المشاريع وإدارتها.
- (٧) التعريف بمصادر الأفكار الريادية وآلية توليد الأفكار ومراحل تطوير الفكرة إلى مشروع ريادي ناجح.
- (٨) التعريف بكيفية وضع خطة لإنشاء مشروع ريادي صغير وأسلوب إدارته بنجاح.
- (٩) تعريف الطالب وإكسابه للمهارات الأساسية للتعامل والتفاوض مع جهات الدعم والرعاية للمشروع الريادي.

وصف المقرر

- (١) مقرر ريادة الأعمال مقرر عام ومتطلب جامعي يطرح من خلال ساعتين أسبوعياً يرمز له بالرمز EDU.
- (٢) يتكون مقرر ريادة الأعمال من خمسة فصول يقدم كل فصل من خلال محاضرتين دراسيتين مدتها ساعتين.

ويحتوي كل فصل دراسي على:

- (١) أهداف الفصل.
- (٢) تساؤلات إفتتاحية لإثارة، وتنشيط تفكير الطالب.
- (٣) مقدمة الفصل.
- (٤) الموضوعات المطلوب تناولها في الفصل.
- (٥) أنشطة إثرائية (فردية، وجماعية).
- (٦) أنشطة تطبيقية (فردية، وجماعية).

المشروع

يقدم الطالب/ الطالبة مشروع بحثي أو مشروع عملي فردي أو جماعي بالتشاور مع عضو هيئة التدريس؛ وذلك ضمن الشروط التالية:-

- (١) يكون موعد تسليم المشروع في الاسبوع الأخير من المحاضرات.
 - (٢) يتم تسليم المشروع نسخة ورقية ونسخة الكتروني + وثائق، وفيديو إن كان المشروع عملي.
 - (٣) المتابعة المستمرة لأعمال المشروع مع عضو هيئة التدريس.
 - (٤) يتم تقييم المشروع، وتوزيعات الدرجات على فكرة المشروع، أهمية المشروع، الخطة التشغيلية، الخطة المالية، الخطة التسويقية.
- بعد الإنتهاء من دراسة المقرر يكون الطالب/ الطالبة قادرًا على:

١ - الأهداف في مجال المعرفة

- يتعرف على مفهوم وخصائص ريادة الأعمال، وعوامل ظهورها، فوائد ريادة الأعمال للفرد والمجتمع.
- يتعرف على سمات رائد الأعمال، ومهاراته، وكيفية أن يكون رائد أعمال ناجح، وعلى القيود والتحديات التي تواجه رواد الأعمال، وكيفية التعامل معها.
- يتعرف على الأسلوب العلمي في تأسيس الأعمال، وكيفية تحويل الأفكار الريادية إلى مشروع ريادي تجاري ناجح.

- يتبين مفاهيم ودور الإبداع، والابتكار في زيادة الأعمال، وعلى محفزات الإبداع والابتكار ومعوقاته.
- يتبين دوافع إنشاء مشروع صغير، ومصادر وآلية توليد الأفكار الريادية الممارسة العمل الحر بتأسيس مشروع ريادي صغير.
- يتعرف على مراحل إعداد خطة لإنشاء مشروع أو منشأة صغيرة، وكيفية التفاوض مع الجهات الداعمة والممولة.

٢ - الأهداف في مجال المهارات الإدراكية

- يدرك أثر غياب الدراسة العلمية، وحيثيات نجاح، وفشل المشروعات الريادية.
- يتمكن من تصنيف محفزات الإبداع، والابتكار ومعوقاته، ومراحل تطوير الفكرة إلى مشروع ريادي ناجح.
- يدرك مصادر الأفكار الريادية، وآلية توليدها، وتحويلها الى مشروع ريادي.
- يتمكن من إعداد خطة لإنشاء مشروع أو منشأة صغيرة، ويحدد متطلباتها.
- يطبق مهارات التفكير الناقد، وحل المشكلات المرتبطة بريادة الأعمال والمشروعات الصغيرة.

٣ - الأهداف في مجال مهارات التواصل العمل ضمن فريق

- القدرة على العمل في مجموعات بفاعلية.
- القدرة على إدارة الحوار بشكل جيد.
- مهارة تقديم المعلومات وعرض خطة عمل المشروع بفاعلية.
- مهارة الإتصال والتواصل مع الجهات والأطراف ذات العلاقة بالمشروع.

٤ - الأهداف في مجال مهارات، وتقنية المعلومات والتكنولوجيا

- إستخدام وسائل التقنية الحديثة والبحث في شبكة الانترنت.
- تصفح المواقع الخاصة بالمشروعات الصغيرة وريادة الأعمال.
- التواصل الالكتروني لأغراض البحث والدراسة.
- استخدام قواعد المعلومات والاستفادة من البيانات.

محتويات المقرر

الصفحة	قائمة المحتويات	الإسبوع
٢٥ - ٥	الفصل الأول: أساسيات ريادة الأعمال	الأول الثاني
٥٠ - ٢٦	الفصل الثاني: المشروعات الريادية	الثالث الرابع
٨١ - ٥١	الفصل الثالث: سمات، ومهارات رائد الأعمال	الخامس السادس
١٢٠ - ٨٢	الفصل الرابع: تطوير، وتدريب العقول الريادية	السابع الثامن
١٤٩ - ١٢١	الفصل الخامس: إدارة الأعمال، وفرص العمل المستقبلية	التاسع العاشر
	مراجعة	الحادي عشر الثاني عشر
١٥٢-١٥٠	المراجع	

الفصل الأول

أساسيات ريادة الأعمال

- أهداف الفصل

- (١) التعريف بمفهوم، وخصائص ريادة، ورواد الأعمال.
- (٢) توضيح مبررات ظهور، ونمو التوجه الى ريادة الأعمال.
- (٣) التعريف بدور رواد ورائدات الأعمال.
- (٤) توضيح الأخطاء الشائعة في التوجه الى ريادة الأعمال.
- (٥) التعريف بمفهوم، ومكونات منظومة الأعمال، وخصائصها، ومنهج بناء بيئة محفزة لها.

- تساؤلات إفتتاحية

- (١) ماهو تصورك عن معني مصطلح ريادة الأعمال؟
- (٢) ماهي دوافع ظهور ونمو التوجه الى ريادة الأعمال؟
- (٣) ماذا يفعل الفرد ليصبح رائد أعمال ناجح؟
- (٤) هل توجد أخطاء يقع فيها رواد الأعمال؟ وكيف يتجنبها؟
- (٥) كيف نبنى بيئة محفزة لريادة الأعمال؟

المقدمة

يشهد العالم في العصر الراهن الكثير من التحولات الشاملة والمتسارعة على كافة المستويات، بفعل تأثيرات النظام العالمي الجديد وهو ما أُصطلح على تسميته بالعولمة، وقد أفرزت هذه التحولات العديد من التغيرات بشكل عام والتغيرات الاقتصادية بشكل خاص، ومن بينها التوجه نحو اقتصاديات السوق، وسياسات التحرر الاقتصادي، والتحول نحو اقتصاد المعرفة، وتعزيز القدرة التنافسية، والتوجه نحو ريادة الأعمال، والمبادرة في إنشاء المشروعات.

كما شهدت السنوات الأخيرة اهتمامًا متزايدًا بما يعرف بريادة الأعمال Entrepreneurship التي تهتم بإشراك كثير من الفئات المجتمعية في النشاط الاقتصادي من خلال إقامة المشروعات ومنظمات الأعمال الخاصة، وتبنى الأفكار الإبداعية للطلاب وأعضاء هيئة التدريس، وحتى يمكن للجامعات القيام بدورها في بناء جيل من رواد الأعمال قادر على مواجهة التغيرات الاجتماعية المستدامة (علام، ٢٠٢٢، ١٢٥).

كما تكتسب ريادة الأعمال أهمية كبيرة كونها عملية مستمرة يمر بها رواد الأعمال (الطلاب) ابتداءً من اكتشاف الفرصة (الفكرة) ومن ثم تقييمها وبعد ذلك اتخاذ الإجراء المناسب تجاهها لتصبح مشروعًا قائمًا على أرض الواقع، هذه الفرصة والتي يبني عليها المشروع، قد تأخذ عدة أشكال، تجارية أو اجتماعية، وغالبًا ما تكون هذه الفرصة معتمدة على الابتكار، كابتكار منتج جديد، أو خدمة جديدة، أو تغير في طرق الانتاج القائمة أو حتى استخدام طرق تسويق وتوزيع جديدة، ولا تتوقف عند ذلك، بل تشمل إيجاد أسواق جديدة.

وتعد ريادة الأعمال أو ما يعرف باسم الاقتصاد الريادي أحد التوجهات العالمية للتطور الاقتصادي باعتبارها محركا للنمو الاقتصادي في عديد من الدول المتقدمة والنامية على حدٍ سواء، حيث تزايد الاهتمام العالمي في الفترة الأخيرة بالدور الذي تؤديه ريادة الأعمال في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وذلك لأهميتها في توفير فرص العمل وفتح أسواق جديدة وتعزيز الفكر الريادي لدى طلاب الجامعة، والذي يعمل على تنمية قدرتهم على تحويل أفكارهم الإبداعية إلى مشاريع هادفة وزيادة قدرتهم على إحداث التغيير وحل المشكلات، الأمر الذي يسهم بفاعلية في دعم التنمية الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع (محمد؛ سليمان، ٢٠٢٣، ١٦٠).

ولكي تتحقق التنمية بالمجتمع يتطلب تثقيف الطلاب بصفة عامة وطلاب الجامعة بصفة خاصة، لأن "الثقافة" من العوامل الجوهرية المؤثرة في تحديد اتجاهات الأفراد نحو مبادرات ريادة الأعمال، فالثقافة التي تشجع وتقدر السلوكيات الريادية كالمخاطرة، والاستقلالية، والإنجاز وغيرها تساعد في الترويج لإمكانية حدوث تغيرات وابتكارات جذرية في المجتمع.

فقد أشارت دراسة محسن (٢٠٢٣)، إلى أن مشاريع ريادة الأعمال تسهم بنسبة ٩٠% من المشروعات الاقتصادية على مستوى العالم، وقد حققت الدول التي تبنت نموذج الاقتصاد الريادي- ريادة الأعمال- نجاحًا كبيرًا استطاعت به أن تضاعف إنتاجها الإجمالي بنسب تتفاوت بين ٥٠%: ٧٠% وتشغيل ما بين ٥٠%: ٦٠% من إجمالي قوة العمل؛ الأمر الذي جعل صانعي السياسات في جميع أنحاء العالم يهتمون بفكرة تعزيز ودعم ريادة الأعمال ويضعونها على رأس جداول أعمالهم.

ومع ضعف الطاقة الاستيعابية الوظيفية للمؤسسات العامة والمنظمات الحكومية، وإتساع نطاق توجه الأفراد إلى الاستقلالية والمخاطرة، ومع التطور التكنولوجي وتيسير

الحصول على البيانات والمعلومات، وتزايد نطاق التجارة الإلكترونية، وعدم الحاجة إلى تجهيزات رأسمالية كبيرة، ومع التوجه الكبير إلى الاقتصاد الخدمي الذي لا يتطلب تقنيات عالية أو مكلفة، مع هذه التوجهات تنامي التوجه والاهتمام بريادة الأعمال، وتزايد الاقبال على تأسيس مشروعات ريادية صغيرة كأحد مؤشرات النمو في ريادة الأعمال.

حيث أشار التقرير الاقتصادي العربي الموحد للعام (٢٠٢٠، ٥٠-٥١) الصادر عن صندوق النقد العربي (٢٠٢٠)، إلى أن معدل البطالة في الدول العربية هو الأعلى في العالم بالنسبة لشريحة الشباب ممن تتراوح أعمارهم ما بين ١٥ : ٢٤ سنة إلى ٢٣.٣% وهي نسبة مرتفعة، وكنتيجة طبيعية لتزايد أعداد خريجي الجامعات، وارتفاع نسبة البطالة فيما بينهم، فقد قامت العديد من الدول بمراجعة أنظمتها التعليمية والتدريبية لتطويرها بشكل يشجع الطلاب على العمل لحسابهم الخاص، وتأهيلهم للقيام بهذه الدور، واتجاههم لعمل مشروعات خاصة بدلاً من الاتجاه للعمل في القطاع العام أو الخاص.

ومع تزايد الإهتمام بثقافة ومهارات ريادة الأعمال، أصبح مفهوم الجامعة الرائدة من المفاهيم الواضحة في مجال التعليم من جانب و في مجال ريادة الأعمال من جانب آخر، تأكيداً على مسؤولية ودور الجامعات في تحفيز الإبداع وتنمية الرغبة والقدرة على الابتكار، بما يتطلب من الجامعات ضرورة تطوير الأنظمة والبرامج التعليمية والتعاون مع بيئة الأعمال ومؤسسات المجتمع لتوليد ونقل وتوظيف المعرفة والتقنية لخدمة أهداف التنمية.

ويعنى هذا أن بناء وتنمية التفكير الريادي ومهارات ريادة الأعمال أصبح أحد المحاور الرئيسية لصياغة الرؤية والرسالة والأهداف ولوضع الإستراتيجيات والخطط لدى مؤسسات التعليم العالي، وهذا ما دفع كثير من الجامعات الرائدة في العالم إلى تأسيس مراكز ومعاهد وجمعيات الريادة الأعمال وإلى تدريس مقرر أو أكثر له علاقة

بريادة الأعمال والعمل علي تنمية رغبة وقدرة طلاب الجامعة للتوجه إلى العمل الحر وتأسيس وإدارة مشاريع ريادية تجارية ناجحة، بل هناك جامعات أنشأت تخصصات علمية تمنح درجات علمية متنوعة في ريادة الأعمال.

فالكثير من الشباب يقول كانت عندي فكرة ثم تكاسلت قليلاً عنها، وعندما فكرنا للرجوع إليها مرة أخرى إكتشفنا أن غيرنا سبقنا في تنفيذها، وهذا ما دفع المتخصصين في ريادة الأعمال للتركيز علي أن من الريادي من الضروري أن يكون لديه المبادأة لتوليد الفكرة الريادية أو النقاطها ثم التعجيل بدراستها وتقييمها وبدء تنفيذها بمجرد التأكد من وجود مؤشرات أولية بجودها.

وتؤكد التجارب العملية أن نفس الفكرة عادة ما تكون في ذهن العشرات من الأفراد، لكن المهم من يسبق بتنفيذها، وتشير نماذج عديدة أيضاً إلى أن هناك الكثير من الأفكار التي سخر منها البعض أو إستهزأ بها ثم يفاجأ بأن غيره حولها إلى مشروع ريادي ناجح، لذلك يؤكد المتخصصون في ريادة الأعمال على أنه من الخطأ أن تسخر أو تستهزأ بفكرة ما، وعلي رائد الأعمال البدء بدراسة الفكرة الريادية ثم اتخاذ قراراً بشأنها إما بالتوقف أو الإستمرار.

ومع تعدد تلك الظواهر والمواقف، إهتم الكثيرون بمعرفة ريادة الأعمال متسائلين عن مفهومها وخصائصها وكيف تطورت ولماذا هذا التوجه الواضح والقوي من الأفراد إلى تأسيس مشاريع قائمة على فكرة ريادية يتم تحويلها إلى مشروع تجاري.

وبما يتوافق مع هذه الظواهر والتساؤلات، يتناول هذا الفصل التعريف بريادة الأعمال ومبررات ظهورها وقوة ونمو التوجه إليها، مع الإشارة إلى أهم سمات وخصائص رواد الأعمال والأخطاء الواجب تجنبها مع بدء التفكير في مشروع ريادي تجاري.

كما يتناول الفصل مفهوم، وخصائص منظومة ريادة الأعمال، ومكونات وسمات البيئة المحفزة لها، ودور مؤسسات التعليم في بناء هذه البيئة المحفزة، ولدعم تفعيل منظومة ريادة الأعمال.

أولاً: مفهوم ريادة الأعمال Entrepreneurship

رغم قدم ظاهرة ريادة ورواد الأعمال، إلا أن الحدثة النسبية في جهود التأصيل العلمي لها أدى إلى تعدد التعريفات لريادة الأعمال مع وجود نطاق واسع مشترك بين هذه التعريفات، وفيما يلي إشارة إلى عدد من التعريفات الأكثر استخداماً لتوضيح مفهوم ريادة الأعمال:

الريادة في اللغة تعني: القيادة والرئاسة، وهي مشتقة من الفعل راد، وارتاده ارتياداً؛ أي بحث عنه وطلبه، والرائد من كان يرسله قومه لاستكشاف أماكن جديدة من مساقط الامطار، أو قاد القوم وتقدمهم، والرائد اسم فاعل من راد، وهو من يسبق غيره ويمهد السبل المستقبلية (ابن منظور، ٢٠٠٩).

يعرف قاموس كمبريدج (Cambridge Dictionary) ريادة الأعمال بأنها: "مجموعة من المهارات التي تُسهم في بدء عمل جديد، من خلال ربطه بقدرات المتعلمين لتحقيق فرص جديدة، خاصة عندما يتضمن ذلك رؤية جديدة"، ويعرفها مرجع أوكسفورد (Oxford Reference) بأنها: "النشاط الذي يعمل على إيجاد خدمات وبضائع جديدة تؤثر في السوق وتنتج أموالاً وارباحاً، وأما رائد الأعمال فهو الشخصية القيادية التي تؤدي إلى النمو الاقتصادي".

أما اصطلاحًا فعرفها بكري(٢٠١٨، ٥٩٣)، بأنها النشاط الديناميكي الذي يسعى إلى إنشاء وتوسيع النشاط الاقتصادي، من خلال تحديد واستثمارها المنتجات والأساليب والأسواق الجديدة.

كما عرفها مارتينيز Martinez (2015)، بأنها القدرة على تنظيم وتطوير الأعمال، وإدارتها في ظل وجود مخاطر وتحقيق الربح، وتعرف أيضا بأنها البحث عن فرصة تتجاوز الموارد التي تتحكم فيها حاليًا، ورواد الأعمال لديهم القدرة على رؤية الفرص واستثمارها بالشكل الأمثل وتوظيفها في فكرة مشروع جديد.

كما عرّف ليندر Lindner (2018) ريادة الأعمال على أنها الرغبة في إنشاء مشروع جديد من خلال أفكار إبداعية يكون هدفها استثمار الموارد الاقتصادية بكفاءة، بالإضافة إلى القدرة على توفير طرق النمو والسيطرة وتحمل المخاطر، أي انها عملية تطوير وتنمية فكرة إبداعية تمثل فرصة اقتصادية والعمل على تنفيذها من خلال فريق عمل.

كما إنه يجب التفرقة بين ريادة الأعمال وثقافة ريادة الأعمال، حيث أن ريادة الأعمال المقصود بها الشخص أو الفرد الواحد المتمتع والمتميز بروح المبادرة وتحمل المخاطرة في حين أنه بالحديث عن ثقافة ريادة الأعمال فالمقصود به المجموعة أو المجتمع أي أنه عندما تكون صفات روح المبادرة وتحمل المخاطرة متكررة لدى مجموعة من الأشخاص أو يتقاسمها مجموعة من الأفراد في مكان أو منطقة معينة يصبح بإمكاننا الحديث عن ثقافة ريادة الأعمال (نافع، ٢٠١٨، ١٥).

ومن هذه التعريفات يتضح عديد من النقاط المشتركة التي تحدد ملامح وخصائص ريادة الأعمال، نلخصها فيما يلي:

- **ريادة الأعمال** تساهم في إيجاد أنشطة اقتصادية جديدة من خلال عمليات البحوث والتطوير والإنتاج والتوزيع سواء المنتجات أو الخدمات المبتكرة.
- **ريادة الأعمال** منهج للبحث عن أو توليد الفرص دون التقيد بالامكانيات أو الموارد المتاحة.
- **ريادة الأعمال** هي عملية أو منظومة متكاملة تساهم من خلال عمليات البحث والتطوير والإنتاج على إيجاد أنشطة اقتصادية ومنشآت ناشئة وفرص وظيفية جديدة تساعد في تحقيق وتحسين التنمية الشاملة والمستدامة.
- **ريادة الأعمال** هي تأسيس عمل أو مشروع ريادي قائم على فكرة تتسم بالابداع والمخاطرة من خلال ممارسة عملية ترتبط بالمبادرة والمبادأة والعصامية.
- **ريادة الأعمال** هي منظومة تبدأ بتحديد فكرة غير تقليدية ثم تحويلها إلى مشروع ريادي تجارى جديد أو تطوير مشروع قائم باستخدام موارد محدودة وفق اعتبارات العائد والمخاطرة.

ومن هذه التعريفات لريادة الأعمال يتضح إرتباط هذا الإصطلاح بمبادئ أساسية:

- المبادرة ----- الجراًة.
- المبادأة ----- الأسبقية.
- الإبداع ----- الجديد.
- الابتكار ----- التطوير.
- المخاطرة ----- المجازفة.
- القيادة ----- التأثير.
- العمل الحر ----- الاستقلالية.

ثانياً: ما هي توجهات رواد الأعمال، وما هو دورهم؟

رواد الأعمال هم من تتوافر لديهم التوجهات العامة التالية:

- الرغبة والقدرة على تحويل الأفكار الريادية إلى مشاريع منتجة منافسة.
- التوجه لإمتلاك مهارة تأسيس فرق عمل قوية لتحويل الأفكار الريادية إلى واقع عملي.
- المغامرة والتمتع برؤية أقرب إلى الأحلام يثابرون لتحويلها إلى أفكار ريادية ثم مشاريع منتجة منافسة.
- ليسوا عباقرة ولكنهم طموحين لديهم أفكار ريادية لها مبرراتها واقعيًا ومبادرون إلى إنشاء وإدارة عمل تجارى ريادي ناجح.
- يحملون أفكارا طموحة ودراسة جدوى دقيقة سليمة وقدر محدود من الموارد لتحويل هذه الأفكار إلى مشاريع تجارية ريادية ناجحة.
- التحرك تجاه الأهداف فوق الذكية (SMARTEC) وليس فقط الأهداف الذكية (SMART)، ومن الأفكار الرائدة "أن رواد الأعمال يسعون خلف الفرص ويتوجهون للبحث عن أو إيجاد الفرص دون الإلتفاف للموارد المتاحة لإنشاء منشأة جديدة قائمة على الإبداع والابتكار".

رائدات الأعمال

يعد وجود عدد كاف من رائدات الأعمال أحد الأهداف الإستراتيجية لأي مجتمع يتوجه إلى تحقيق تنمية شاملة مستدامة متوازنة، كما أن عدد رائدات الأعمال وخصائص الأنشطة والمشاريع التي تنشئها رائدات الأعمال تعد أحد أهم المؤشرات

الدالة على كفاءة وفعالية خطط وبرامج نشر ثقافة العمل الحر وريادة الأعمال وبناء وتنمية مهارات رواد ورائدات الأعمال في المجتمع.

وتتطلب عملية التحفيز الموجه إلى العنصر النسائي للدخول في مجال ريادة الأعمال وبناء رائدات أعمال يؤسسن منشآت ريادية تساهم في عملية التنمية وجود رؤية واضحة لتعزيز ريادة الأعمال للقطاع النسائي تتضمن الاعتبارات الأساسية التالية:

- تهيئة بيئة ثقافية إجتماعية داعمة لبناء توجه إيجابي تجاه رائدات الأعمال.
- تصميم وتنفيذ برامج نوعية في ريادة الأعمال توجه إلى رائدات الأعمال وتركز فيها على الفرص والتحديات التي تواجه القطاع النسائي في هذا المجال.
- تحديد وتوصيف القطاعات والأنشطة الأكثر ملاءمة للقطاع النسائي وتوجيه رائدات الأعمال للاستفادة منها.
- بناء فريق مرشحات لرائدات الأعمال لتقديم الدعم الفني والمهني في الجوانب التسويقية، والإدارية، والمالية.
- توعية رائدات الأعمال بشأن الاستراتيجيات الأكثر ملاءمة لهن مثل عملية التخصص والتركيز في مجال العمل والاستفادة من تراكم الخبرة النوعية في نشاط محدد.
- بناء رصيد معرفي من التجارب العملية لرائدات أعمال ناجحات، وكذلك الحالات تعثرت، وتوفيره كإطار مرجعي لاستفادة رائدات الأعمال الجدد عند تأسيس منشآت ريادية صغيرة جديدة.

دور وأهمية رواد ورائدات الأعمال

لرواد ورائدات الأعمال مساهمات متعددة ومتنوعة تمتد من توليد الفرص إلى المساهمة في تحقيق التنمية، وفيما يلي إشارة إلى أمثلة لمساهمات رواد ورائدات الأعمال:

- إيجاد موارد جديدة وتوليد فرص للاستثمار أو لإنشاء مشاريع جديدة.
- إيجاد أسواق جديدة، وعملاء جدد، وإيجاد طلب فعال على المنتجات.
- تقديم وتطوير تكنولوجيا الأعمال، وتوليد أساليب إدارية غير تقليدية.
- تنشيط دورة الإنتاج و إيجاد فرص عمل جديدة وتحسين مستوي الدخل.
- رفع كفاءة استخدام الموارد المتاحة، واكتشاف مصادر غير تقليدية لتقديم منتجات جديدة، وتطوير منتجات قائمة.

ثالثاً: عوامل الظهور لرواد الأعمال، والتطور في ريادة الأعمال

وضوح العلاقة بين عملية التنمية وظهور رواد الأعمال

من الظواهر السائدة في الآونة الأخيرة، الربط الواضح بين خطط وبرامج التنمية وسياسات الدولة بشأن المشاريع المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر وربط ذلك بثقافة ريادة الأعمال، واتجاهات الشباب للعمل الحر، مما أوجد علاقة ارتباطية قوية بين ريادة الأعمال والتنمية، تتمثل هذه العلاقة فيما يلي:

- توفر فرص التميز لرائد الأعمال ليكون مختلفاً ومتميزاً عن الآخرين من خلال مشروع ريادي تجاري يقوم على فكرة ريادية.
- تحقق لرائد الأعمال طموحاته وتقدير ذاته من خلال تأسيس مشروع في بيئة عمل تتطلب منه التحدي والمثابرة.

- تحقق لرائد الأعمال الاستقلالية والقدرة والتمكين لتحقيق أهدافه المالية والاجتماعية والشخصية والأسرية.
- تحقق لرائد الأعمال الفرص لتحقيق الثروة الناتجة عن ما يقوم به من جهد وما يقدمه من قيمة مضافة إلى المجتمع.
- تجعل رائد الأعمال نافعًا ومفيدًا للمجتمع من خلال إيجاد فرص عمل حقيقية للأفراد آخرين سواء كشركاء في المشروع أو عاملين به أو أصحاب مصالح في التعامل مع المشروع.

ظهور رواد الأعمال

مع حرص الكثير من الكتابات على ربط ظهور ريادة الأعمال بأشخاص معينين في مجال الاقتصاد أو الإدارة (مثل Cantillon)، أو ربطها بفترات معينة أو بدول معينة دون غيرها، رغم هذا الاتجاه، إلا الكثير من المهتمين بريادة الأعمال يؤكدون على أن ريادة الأعمال كمفهوم وكممارسة ليست حديثة، وإنما هي فكر وممارسة واقعية من مريّة، وإن كان توثيقها في مفاهيم ومناهج لم يتم إلا حديثاً.

وتتأكد حقيقة أن ريادة الأعمال، وإن كانت حديثة التنظير، إلا أنها قديمة الممارسة والتطبيق، بأن التاريخ ملئ بعشرات، بل المئات من الأفكار والعناصر والمواقف والمشاريع التي يتوافر بها سمات الريادة والرياديين، وتتأكد هذه الحقيقة أيضاً، عندما يتضح أن مفهوم وخصائص ريادة الأعمال ينطبق على عديد من الأفكار والممارسات على مدار تاريخ الإنسانية وفي كافة العصور والمجتمعات.

ويظهر هذا التطور والنمو في ريادة الأعمال من خلال الجهود والحقائق التالية: -

- تؤكد التجارب والنماذج الدولية في مختلف الدول والأنظمة الاقتصادية علي أن ثقافة العمل الحر وريادة الأعمال أصبحت من أهم محددات النمو الاقتصادي ورفع الكفاءة التنافسية.
- الإتفاق بين الخبراء والممارسين في عملية التنمية على أن ريادة الأعمال هي خيار استراتيجي لتحقيق تنمية شاملة مستدامة وأنها السبيل الصحيح لمواجهة عديد من التحديات والقيود التي تواجه عملية التنمية.
- تؤكد الدراسات العلمية التطبيقية على أن ريادة الأعمال هي المنهج العلمي التطبيقي لتنمية مهارات الابداع والابتكار واكتشاف المبدعين والمبتكرين والمخترعين والذين يجب أن توجه المؤسسات والشركات العامة والخاصة جزءا كبيرا من الرعاية والدعم لتحفيزهم معنويًا وفنيًا وماليًا.
- تضخم وترهل الأجهزة الحكومية والمؤسسات العامة يقلل فرص التوظيف بها، ومع تفاقم ظاهرة البطالة العامة، أصبح التوجه إلى تحفيز الشباب لتوليد الأفكار الريادية وتحويلها إلى مشاريع ريادية إنتاجية تجدد عديد من الوظائف لهم ولغيرهم.
- أثبتت التجارب العملية أن تحفيز الفتيات والنساء لإنشاء مشاريع ريادية منتجة من المنازل سوف يساهم بدرجة كبيرة على استثمار المهارات القيادية والقدرات الريادية لدى العنصر النسائي للمساهمة في عملية التنمية ومعالجة مشكلة البطالة من خلال الأسرة المنتجة والمشاريع المنزلية الريادية.

رابعاً: تشكيل منظومة ريادة الأعمال

يتفق المهتمون بريادة الأعمال على أنها ليست قائمة على جهد فردي بطولي، وإنما هي منظومة تستند علي بيئة ريادية متكاملة وعمل جماعي منظم مترابط وتمارسه

أطراف متعددة وفق منهجية محفزة ميسرة لريادة الأعمال، وهذا ما دفع الكثيرين بالقول أن التركيز على الفرد دون المنظومة ككل في ريادة الأعمال - مدخل خاطئ.

يعني هذا، أن تعزيز روح التحدي والمبادرة لا يتحقق بالتركيز فقط على بناء السمات والمهارات الفردية في التحدي والمبادرة، وإنما يتطلب ذلك بيئة نظامية تفاعلية تتوفر بها البنية التحتية لمنظومة ريادة الأعمال، وأن بيئة منظومة ريادة الأعمال هذه، ليست نمطية لكل المجتمعات ومكوناتها ليست جامدة، بل مرنة متحركة و يتم تشكيلها حسب خصائص وتوجهات كل مجتمع على حده، بما يتطلب إجراء تحليل وتقييم بيئي للمجتمع وتحديد ما به من نقاط قوة ونقاط ضعف وما لديه من فرص أو قيود، ثم يتم التعامل مع كل ذلك حسب توجهات المجتمع وأهدافه، وينعكس كل ذلك على خصائص منظومة الأعمال فيما يلي:

١ - ريادة الأعمال منظومة متكاملة تستوعب الجهود الفردية

مثلما يقوم الإبداع والابتكار على الجهد الفردي والأداء الجماعي، من الضروري أن تكون هناك مسؤولية فردية وكذلك مسؤولية جماعية مؤسسية لتوليد الأفكار الريادية، ومن الضروري أن يكون هناك تعاون وتنسيق بين كافة الأطراف ذات الاختصاص لتتحول هذه الأفكار الريادية إلى مشاريع إنتاجية ومؤسسات اقتصادية.

٢ - منظومة ريادة الأعمال ترفع كفاءة عملية اتخاذ القرارات

بالإنتقال من المنشآت الكبيرة إلى المنشآت الصغيرة يكون نطاق القرار أكثر تحديداً وذات نطاق زمني أضيق، مما يجعل القرارات في المنشآت الصغيرة أعلى سرعة وأكثر عمقا وتأثيرا، وهذا ما دفع الكثير من المنشآت الكبيرة إلى تضيق نطاق القرارات بها.

ولذلك؛ يُستخدم نمط اتخاذ القرارات كأحد المعايير للتفرقة بين المدير التقليدي الذي لم يعد صالحًا لهذا العصر، وبين المدير الريادي القيادي الذي يتمتع بالسمات والمهارات والقدرات الإدارية القيادية الريادية في اتخاذ القرارات، ومع توفر مقومات الإدارة الريادية القيادية؛ تتسم عملية اتخاذ القرارات في المنشأة بالسمات الرئيسية التالية:

- **المبادأة:** تتسم عملية اتخاذ القرارات بالاستباقية والجاهزية للأحداث والموجهة لها.
- **المشاركة:** تتسم عملية اتخاذ القرار بالتفاعلية بين كافة الأطراف المختصة وذات العلاقة والمتأثرة بها.
- **التكامل:** تتسم عملية اتخاذ القرارات بالنظرة الكلية الشاملة لكافة العناصر والأطراف.
- **الهادفية:** تتسم عملية اتخاذ القرارات بأنها الموجهة بالمنافع الملموسة التي يتم قياسها والمحاسبة عليها.
- **الإلتزام:** تتسم عملية اتخاذ القرارات بما يترتب عليها من تحديد مهام ومسؤوليات وأهداف والتحمس لها والالتزام بها.

٣- منظومة ريادة الأعمال تربط بين الإدارة والريادة والقيادة

من المفاهيم الخاطئة الشائعة أن يتم المقارنة بين الإدارة والقيادة أو بين المدير والقائد وكأنهما بديلين لبعضهم لبعض وامتد هذا المفهوم الخاطئ للمقارنة مع الريادة باعتبارها بديلاً لذلك، هذا، بينما التحليل العملي والممارسة العملية يؤكدان على أن هذه الاعتبارات الثلاثة الإدارة والقيادة والريادة هي أضلاع ثلاثة متلازمة لتحقيق كفاءة وفعالية الأداء في المشروع الريادي الناجح.

ويعنى هذا أن العلاقة بين جودة وكفاءة وتطبيق مبادئ وأسس وممارسة الإدارة في المشروع الريادي من جانب، ومدى توفر مقومات الريادة والقيادة لدى رائد الأعمال من جانب آخر، هي علاقة ارتباطية عضوية، ويتضح ذلك مما يلي:

- نجاح إدارة المشروع الريادي يتطلب فرد لديه سمات ومهارات ريادية وقيادية
- نجاح المنشآت الصغيرة يتطلب مدراء قياديون رياديون.
- زيادة الأعمال تتطلب مبادرون قياديون يقدمون أفكارا ابتكارية وبنشئور مؤسسات ريادية ويتحملون المخاطرة المدروسة.
- ممارسة العمل الحر بنجاح يتطلب سمات أساسية ومهارات نوعية متكاملة تشمل الجوانب الإدارية والريادية والقيادية.
- بناء الشخصية المبدعة المبتكرة تتطلب منظومة متكاملة تتعاون فيها المؤسسات التعليمية وغيرها من المؤسسات التربوية والثقافية.

٤- مؤشر كفاءة منظومة ريادة الأعمال

لم يعد زيادة عدد الشركات الناشئة أو المنشآت من الجديدة مؤشراً في حد ذاته لنمو ريادة الأعمال أو لحدوث تنمية اقتصادية، بل يرى البعض أن التزايد العددي المفرط في الشركات الناشئة أو المنشآت الجديدة مؤشر سلبي لسياسات عشوائية غير رشيدة. وتشير الممارسات العملية إلى أن هناك حالات عديدة في عدد من المجتمعات المتقدمة تناقص فيها عدد الشركات الناشئة بينما تزايدت عدد الوظائف الجديدة وتحسنت مستوياتها.

وتضيف بعض الكتابات إلى أن إيجاد الوظائف الجديدة وتحسين مستوياتها وإن كان يمثل هدف أساسي لمنظومة ريادة الأعمال، إلا أنه يصعب تحديد جهة محددة دون غيرها تكون مسئولة عن إيجاد هذه الوظائف الجديدة.

وتشير هذه الكتابات إلى حقيقة تعدد الجهات المسؤولة، وفي نفس الوقت المستفيدة من البيئة المحفزة لمنظومة ريادة الأعمال، فمن خلال هذه البيئة تتحصل الشركات على الأفكار الابتكارية وتحفظ بالموهوبين والمبدعين، وتحسن مدخلاتها

وعملياتها وتطور منتجاتها، ومن خلال هذه البيئة أيضا يستطيع رجال الأعمال والمستثمرين من توسيع أعمالهم وتنمية ثرواتهم وتحسين أرباحهم، ومن خلال هذه البيئة أيضا تتزايد الوظائف الجديدة ويتحسن مستواها لدى المؤسسات العامة والحكومية، وفي ظل هذه البيئة تستطيع مؤسسات التعليم من توليد المعرفة والمساهمة في بناء الاقتصاد المعرفي ومجتمع المعرفة.

خامساً: المؤسسات التعليمية، وتطور منظومة ريادة الأعمال

١- الجامعات أحد مكونات منظومة ريادة الأعمال

- تمثل الجامعات أحد الأطراف الرئيسية في بيئة منظومة الأعمال ويقع عليها مسؤولية أداء عدد من المهام النوعية منها ما يلي:
- توفير رأس المال البشري الموجه للعمل الحر والرغبة في المخاطرة والمبادأة.
 - التدريب على توليد الأفكار الابداعية الابتكارية القابلة لتحويلها إلى منتجات اقتصادية.
 - التدريب على تأسيس وإدارة المشاريع الريادية الصغيرة والإرشاد والتوجيه وتقديم الدعم الفني والمهني لرواد الأعمال.
 - إجراء البحوث العلمية والدراسات التطبيقية وتقديم الاستشارات وخدمات الإرشاد والتوجيه.
- هذا بجانب أنشطة داعمة أخرى، منها:
- نشر ثقافة العمل الحر بين الشباب والتعريف بالمشروع الصغير وخصائصه ومقوماته نجاحه.

- التعريف بالأفكار النيرة وكيفية انتقاء أفكار ابتكارية للمشاريع.
- تأهيل شباب الأعمال واكسابهم المهارات اللازمة لرائد الأعمال الناجح.
- تأهيل وتدريب شباب الأعمال على إنشاء وإدارة مشروعاتهم بنجاح والتعريف بما يجب عمله عند البدء بالمشروع.

٢- التعليم قبل الجامعي ومنظومة وريادة الأعمال

الإهتمام بريادة الأعمال ليس أمرًا جديدًا، حيث اهتمت الحضارات في كل أشكالها، وعصورها بالعناصر الريادية في المجالات المختلفة، وتعد المدارس وغيرها من الكيانات التعليمية قبل المرحلة الجامعية أحد مجالات ظهور عناصر ريادية من جانب ومصدر أو منبع رئيسي للفكر الريادي من جانب آخر.

ولكي يكون للمؤسسات التعليمية والتربوية في المراحل قبل الجامعية دورًا هادفًا في ترسيخ ثقافة العمل الحر وبناء مهارات ريادة الأعمال، يجب أن يتم ذلك من خلال مجهودات نظامية تشارك فيها الأطراف ذات الاختصاص لتشمل مسؤوليات، وأدوار الأسرة، والفصول التعليمية، والبرامج التربوية والأنشطة الرياضية، والاجتماعية، والثقافية، والترفيهية.

ومن الضروري أن تتوفر في المؤسسات التعليمية والتربوية البنية التحتية من معلمين وتربويين ومناهج وتجهيزات وأدوات لتتفاعل معًا في شكل منظومة قادرة على اكتشاف ما لدى الطلاب من استعدادات واهتمامات وتنمية السلوك الابداعي الابتكاري لديهم، ولبناء وترسيخ ثقافة العمل الحر، ومهارات ريادة الأعمال من أجل دخول سوق العمل أو لبدء مرحلة التعليم الجامعي بتلك التوجهات الإيجابية.

٣- المؤسسة التعليمية الذكية وريادة الأعمال

تتناول نظريات التعلم الحديثة ما يعرف بالمعرفة الهشة والمعرفة العميقة كمعيار للتمييز بين المؤسسة التعليمية التقليدية والأخرى الذكية الريادية. وتؤكد هذه النظريات على أن الفارق الرئيسي بين كل من المعرفة الهشة في المؤسسات التقليدية والأخرى العميقة في المؤسسات التعليمية الذكية، هو أن الأولى هي معرفة سطحية، وساذجة لا تستقر في ذهن الطالب، ولا تتحول إلى تطبيق عملي بعكس المعرفة الذكية القائمة على الفهم العميق والتي تتحول إلى تطبيقات عملية خارج الفصل الدراسي، وحيث يتم بناء المناهج الدراسية، والأساليب التعليمية إلى تمكين الطالب من إمتلاك المعرفة، وتنمية قدراته لتطبيقها، وتحويلها إلى منتجات تقدم قيمة إضافية في المجتمع.

ومن ثم؛ فإن المؤسسات التعليمية الذكية تكون موجهة بالمعرفة العميقة عند صياغة خططها، وبرامجها لبناء الفكر الإبداعي والإبتكاري والسلوك الريادي لدى الطلاب، وفي سبيل تحقيق ذلك تنشئ هذه المؤسسات آليات فاعلة للتواصل مع أسر الطلاب ومؤسسات المجتمع لتوفير البيئة المحفزة الداعمة للموهبة، والإبداع، والريادة لدى الطلاب.

فالجامعة الذكية مؤسسة تعليمية ذات كفاءة، وفعالية عالية، تستخدم التقنية الذكية في البنية التحتية لأنظمتها بهدف جعل العملية التعليمية أكثر حيوية وفعالية، إذ توفر بيئات تعليمية غنية، وتفاعلية، ومتغيرة باستمرار، تعمل على تمكين قدرات الأفراد وسلوكياتهم وتشجيعهم على التفاعل والتعاون، وعلى زيادة المشاركة، والتواصل بين الطلاب، والمعلمين في الإطار الذي يجعلهم مشاركين، ومسؤولين في تطوير، ورفع مستوى العملية التعليمية.

وتتنفق نظريات التعليم الحديثة على أن المعلم الابداعي الابتكاري القادر على إيجاد مناخ تعليمي ينمي الفكر الريادي لدى الطالب، يجب أن يتسم بمجموعة من السمات في مقدمتها ما يلي:

- النظرة الإيجابية للطلاب.

- الإلتزان الانفعالي.

- العقلية التساؤلية.

- التعليم الذاتي.

- التقويم غير المباشر.

الخلاصة

- (١) أهمية ريادة الأعمال، وتزايد أهميتها، ونمو التوجه إليها.
- (٢) تزايد أهمية، ودور رواد ورائدات الأعمال.
- (٣) التعامل مع ريادة الأعمال كمنظومة متكاملة، وليست كجهود فردية.
- (٤) بناء وتفعيل منظومة ريادة الأعمال يتطلب بيئة إيجابية محفزة.
- (٥) مؤسسات التعليم الجامعي وما قبل الجامعي؛ عليها مسؤولية كبيرة في توفير بيئة محفزة لإكتساب ثقافة، ومهارات ريادة الأعمال.

أنشطة إثرائية... (فردية وجماعية)

١- أي الإجابات تراها أقرب إلى الحقيقة مع العبارة التالية:

في حالة رفض فكرة مشروعك الصغير:

• هذا تدمير لطموحات الشباب.

• هم لا يفهمون جدوى فكرة المشروع.

• هذا يصبني بالإحباط وخيبة الأمل.

• هذه فرصة لكي أراجع الأمور.

• سيتم تأجيل التفكير إلى مرحلة قادمة.

٢- فيما يلي إصطلاحات ترتبط بريادة الأعمال

العمل الحر - مبادرة - مبادأة - مخاطرة - إبداع - الإبتكار - إختراع

المطلوب: باستخدام هذه الإصطلاحات أكتب قصة محفزة في حدود صفحة واحدة

تطبيقات عملية... (فردية، وجماعية)

قررت أن تتعاون مع زميل الدراسة الجامعية (علي) ممارسة العمل التجارى لبيع

الملابس المستعملة ذات الماركات العالمية عبر شبكة الانترنت من خلال مشروع تجاري

مشترك؛ والمطلوب:-

- توضيح مبررات هذا التوجه.

- وضع تصور مختصر عن كيفية تحويل هذه الفكرة الي مشروع فعلي على أرض

الواقع.

مشروعك الريادي... (فردى أو جماعى)

حدد فكرة ريادية أولية تأمل أن تحولها الى مشروع تجارى خاص بك، ووضح

مبررات اختيارك لهذه الفكرة، وماهى المؤشرات الأولية لمقومات نجاح هذا المشروع.

الفصل الثاني

المشروعات الريادية

تمهيد

عندما تخرج إلى الشارع تجد أمامك كثيرًا من المحال التجارية؛ فنحن نشترى الحليب، والسكر من التموينات الغذائية (البقالة)، ونشترى الأدوية من الصيدلية، والوجبات الغذائية من المطعم، وخدمة غسيل الملابس من المغسلة.... كل هذه المحال هي مشروعات تجارية.

ونحن في هذا الفصل سنتعرف إلى المشروعات، وأنواعها، ومجالاتها، والفرق بين المشروع الصغير والكبير، ثم فوائد إنشاء المشروع الصغير، وبعد ذلك خطوات إنشاء المشروع الصغير.

أولاً: مفهوم المشروع

المشروع، هو: "نشاط تُستخدم فيه الموارد، والأموال من أجل الحصول على منافع في زمن معين".

- فالموارد المستخدمة مثل الآلات، والمعدات والمواد الخام، والعاملين (الموارد البشرية).
- والأموال تتمثل برأس المال.
- أما المنافع؛ فهي العوائد التي يجنيها المستثمر من المشروع، وتتمثل عادة في الإيرادات، والأرباح.
- أما الزمن المعين؛ فهو عمر المشروع.

ويُطلق على المشروع التجاري أحياناً النشاط التجاري، أو العمل التجاري، أو الأعمال، وتُصنف المشروعات التجارية أو الأنشطة التجارية إلى أربعة مجالات رئيسية كما تظهر في الشكل الآتي، وهي:



١- التجارة: مشروعات التجارة تعتمد على إعادة البيع، والوساطة سواء تجارة الجملة أو تجارة التجزئة أو التصدير والاستيراد، وتاجر الجملة هو الذي يشتري البضاعة من المصنع، ثم يبيعها إلى تاجر التجزئة، أما تاجر التجزئة فهو الذي نشترى نحن منه بوصفنا مستهلكين، فهو يشتري من تاجر الجملة، وبييع على الأفراد، ومثال ذلك محال التموينات الغذائية (البقالة)، والمستلزمات المكتبية، ومحال بيع الملابس، والصيدليات، والمتاجر الإلكترونية، ومحال الأثاث، وكشك بيع مستلزمات الجوال، ومحل بيع الألعاب الإلكترونية، وبيع مستلزمات الأطفال، فهذه كلها تقوم بالشراء من تاجر الجملة أو من المصنع، وتبيع مباشرة إلى الأفراد.

٢- الصناعة: تقوم الصناعة الصغيرة السابقة بالمهام نفسها التي تقوم بها الصناعة بشكل عام؛ فهي تقوم بتحويل مجموعة من المدخلات (المواد الخام - الآلات - العمال) إلى مجموعة من المخرجات، وهي المنتجات تامة الصنع التي تباع بعد ذلك بالسوق، والصناعات الصغيرة متعددة ومتاحة لرواد الأعمال، ويمكنه الدخول في عدد كبير من

مجالاتها، ومن ذلك الصناعات الحرفية المختلفة ومنها صناعة الطباعة وصناعة الأيس كريم وصناعة الأثاث وصناعة المنظفات وصناعة الأواني الزجاجية، وصناعة الحرف اليدوية، وتصنيع وتعبئة الحلوى والمكسرات والكعك، وتصنيع منتجات البلاستيك، وهناك أمثلة أخرى على ذلك كثيرة.

٣- الخدمات: هي منتجات غير ملموسة، ولا تتطلب تخزيناً، ولا تحتاج عادة إلى استثمار كبير في المعدات كما هو الحال في مشروعات الصناعة والتجارة، لذا فإن مشروعات الخدمات من المجالات الجاذبة لأصحاب المشروعات الصغيرة ومن أمثلة تلك المشروعات: خدمات السياحة والسفر، وأكشاك المأكولات الخفيفة، والأيس كريم، وخدمات غسل الملابس، والنزل الصغيرة وتأجير الاستراحات، ومحال التجميل والمشغل النسائية، وخدمات تصميم المواقع، وخدمات الطباعة والتغليف، وأعمال الديكور والتصميم، ومراكز إصلاح الأجهزة الكهربائية والإلكترونية. وخدمات التجميل والعناية بالبشرة، والبرمجة، وغسيل الملابس، وخدمات التوصيل والنقل، وصيانة الجوالاوت وبرمجتها، وتأجير الدراجات النارية.

٤- الزراعة: المشروعات الزراعية تعتمد على منتجات الزراعة وتتميز عادة بأنها موسمية بحسب نوع المحاصيل ومن أمثلتها مزرعة لإنتاج التمور، وحقول لإنتاج الخضراوات الخفيفة، مثل: النعناع، والجرجير، والبطيخ، وبيوت محمية صغيرة لإنتاج بعض الخضراوات، أو الورد أو بيع الفسائل عبر المشاتل الزراعية الصغيرة.

نشاط ١-٢

قم مع زملائك عبر المجموعات بتصنيف هذه المشروعات وفقاً للجدول، كما يلي:
وكالة سياحة وسفر، ومتحف خاص، وصيدلية، وبيع سيارات مستعملة، وزراعة النعناع، وبيع تحف، وصناعة ابواب تراثية، وصناعة بشوت، وتموينات، وتصليح وصيانة ثلاجة

تبريد فواكه، وتوريد اقمشة رجالية، وبيع مستلزمات نسائية، وبيع ملابس رجالية، ونادي لياقة، وإنتاج إعلاف، وزراعة تمور.

زراعة	خدمات	صناعة	تجارة

ثانياً: المشروع الكبير والمشروع الصغير

هناك مشروعات كبيرة، وأخرى صغيرة؛ فالمشروعات الصغيرة تتميز بأن رأس مالها صغير، وعدد العاملين محدود، وحجم المبيعات قليل ويخدم المحيط الصغير حوله، ومن هنا؛ فإن المشروعات الصغيرة لا يمكن أن تعمل في جميع المجالات، وللتفريق بينهما نورد الجدول الآتي: -

جدول ٢-١ الفرق بين المشروع الكبير والمشروع الصغير

مشروع صغير	مشروع كبير
رأس مال صغير	رأس مال كبير
عدد العاملين محدود	عدد العاملين كبير
حجم المبيعات قليل	حجم المبيعات كبير

ومن الأمثلة على المشروعات الصغيرة، ما يأتي:

- التجارة: كشك بيع مستلزمات الجوال، ومحل بيع الألعاب الإلكترونية، والبقالة، وبيع مستلزمات الأطفال، وبيع الحلويات، والصيدليات، والمتاجر الإلكترونية الصغيرة.

- **الصناعة:** صناعة الحرف اليدوية، تصنيع، وتعبئة الحلوى والمكسرات، والكعك، تصنيع منتجات بلاستيك، صناعة الأثاث.

- **الخدمات:** تقديم المأكولات الخفيفة، والخدمات السياحية، وخدمات التجميل والعناية بالبشرة، والبرمجة، وتنظيف الملابس، وخدمات التوصيل والنقل، وصيانة الجوالاوت وبرمجتها، وتأجير الدراجات النارية.

- **الزراعة:** زراعة الورد، وزراعة الخضراوات، وزراعة التمور، ومشتل صغير.

إن تصنيف المشروعات إلى كبير وصغير يختلف من دولة إلى أخرى لأسباب عدة وبحسب تصنيف المنشآت الصغيرة في المملكة العربية السعودية فإن المنشآت متناهية الصغر هي التي يكون عدد العاملين فيها أقل من خمسة، وإيراداتها السنوية أقل من ثلاثة ملايين أما الصغيرة فهي التي يتراوح عدد العاملين فيها من ٦-٤٩ موظفًا، والإيرادات السنوية من ٣-٤٠ مليون جنيه.

أما المنشآت المتوسطة فهي التي يتراوح عدد العاملين فيها من ٥٠-٢٤٩ موظفًا، والإيرادات السنوية من ٤٠ - ٢٠٠ مليون جنيه.

خصائص المشروعات الصغيرة

تتمتع المنشآت الصغيرة بمجموعة من الخصائص التي تميزها عن غيرها من المنشآت التي يعزى إليها انتشار هذه المنشآت بشكل كبير في معظم دول العالم، وينبغي التأكيد على أن اختلاف المنشآت الصغيرة عن غيرها من المنشآت لا يقتصر على محدودية الحجم بل على كثير من الخصائص المميزة لها.

١- **تتميز المنشآت الصغيرة بسهولة التأسيس:** ومن أهم ما يميز المنشآت الصغيرة محدودية التكاليف اللازمة لتأسيسها، وتشغيلها مقارنة بالمنشآت الأكبر حجمًا.

إضافة إلى انخفاض المصروفات الإدارية اللازمة لهذه المشروعات، وذلك يعود بشكل أساسي إلى بساطة، وسهولة الهيكل الإداري، والتنظيمي فيها. وبشكل عام فإن إجراءات تكوين مثل هذه المشروعات يعد محدودا وغير مكلف، فقد أدى ذلك إلى عدم وجود قيود على إمكانية الدخول إلى قطاع المنشآت الصغيرة، وخاصة في الدول النامية، وقد شجع ذلك من ثم على ارتفاع نسبة نمو هذه المشروعات في مختلف الأنشطة الاقتصادية.

٢ - نمط الملكية المحلية: إضافة إلى أن المشروعات الصغيرة تختص بملكيتها لحصة محدودة في السوق الذي تعمل فيه، فإنه في الغالب أن من يملك المنشآت الصغيرة أشخاص يقيمون ضمن المجتمع المحلي ومن ثم فإن ذلك يؤدي إلى زيادة استقرار العمالة وإتاحة الفرصة لوظائف أكثر للمقيمين في المنطقة والإحساس السريع بحركة السوق والإلمام المباشر بما يسمح بسرعة التكيف وتعديل أوضاع المنشأة.

٣ - المعرفة التفصيلية بالعملاء والسوق: كما ذكر سابقا فإن سوق المنشآت الصغيرة محدود نسبيا مما يتيح المعرفة الشخصية بالعملاء والتعرف إلى احتياجاتهم ورغباتهم بشكل مباشر ومن ثم القدرة على تحقيق الاستجابة السريعة لأي تغير فيها وذلك يحقق القدرة على التحديث المستمر للبيانات الخاصة بالعملاء وذلك بالمقارنة مع المنشآت الكبيرة التي تحتاج إلى بحوث التسويق للتعرف إلى احتياجات العملاء ومن ثم بناء الاستراتيجيات التسويقية الملائمة.

٤ - قوة العلاقات بالمجتمع: من أهم ما تتميز به المنشآت الصغيرة العلاقات القوية بالمجتمع المحلي المحيط بها، والتي يظهر أثرها في وجه الخصوص عند مواجهة المشكلات التي تعوق العمل، حيث إن صاحب المشروع الصغير تربطه علاقة شخصية بعملائه ومستخدميه فهو يعرفهم بالاسم، ويتعامل معهم على مستوى شخصي، ومن

خلال تلك العلاقة يشارك صاحب المشروع الصغير في شؤون المنطقة التي يقع فيها المشروع اجتماعياً، وثقافياً، وسياسياً.

٥- مرونة الإدارة، وسهولة الأنشطة: تتمتع المنشآت الصغيرة مقارنة بغيرها ببساطة تنظيمها؛ وذلك لمحدودية العاملين في المنشأة، حيث إن العمل في هذه المنشآت قائم على سهولة توزيع الاختصاصات، ووضوحها، وتحديد المسؤوليات مع سرعة اسناد الصلاحيات، والسلطات، ووضوح الاجراءات، والنماذج، والسجلات المستخدمة مع وضوح القواعد، والأسس.

ثالثاً: عوامل النجاح للمشروع

هناك مجموعة من العوامل التي يجب توافرها في هذه المنشآت لكي تستطيع أن تدير ف طريق النجاح وإن هذه العوامل تشمل العوامل الشخصية الخاصة بمؤسسي المنشأة ومجموعة العوامل المتعلقة بالبيئة الداخلية للمنشأة، وأخيراً هناك مجموعة العوامل المتعلقة بالبيئة الخارجية التي لا بد من توافرها لضمان نجاح قطاع المشروعات الصغيرة.

١- العوامل الشخصية: نظراً لأن المنشأة الصغيرة يتم تأسيسها في القطاع الخاص قد يكون لدوافع ذاتية، وشخصية خاصة بالمؤسس فإن القطاع الخاص يتمتع ببعض الخصائص التي يتطلبها العمل الحر، والتي يجب أن يراعيها مؤسس المنشأة الصغيرة، وأن يتكيف شخصياً وفقاً لها؛ وحيث إن الريح هو الحافز المحرك للمنشآت في القطاع الخاص، فإن تحقيق هذا الهدف يتطلب الآتي:

- طول مدة العمل اليومي مع سيادة نظام الدوامين في الغالب.
- من المتطلبات المهمة الانضباط في العمل.

- إجابة كثير من المهارات المهمة، مثل: اللغة الإنجليزية، والحاسب الآلي، والخلفية الإدارية، وغيره من المهارات الفنية المهمة.
- الجدية من قبل المستثمر للتكيف مع ظروف العمل.
- الحرص قدر الإمكان على اكتساب الحد الأدنى من الخبرة قبل تأسيس المشروع خاصة أن فرصة اكتساب الخبرة بشكل عملي، وسريع أكبر في المنشآت الصغيرة، وذلك لارتباط صاحب المشروع المباشر بأنشطة المشروع فغالبًا ما يقضي صاحب المشروع وقتًا طويلًا يوميًا في أعماله الخاصة.

٢- **العوامل المتعلقة بالمنشأة:** هناك مقومات أساسية عدة تتعلق بالمنشأة نفسها يجب مراعاتها لتحقيق نسبة أكبر في احتمالية نجاح المشروع، ومن هذه العوامل ما يجب الإعداد له، وتجهيزه قبل إنشاء المشروع، والبعض الآخر يمكن تحقيقه أثناء التشغيل.

- أهم خطوة للإعداد للمنشأة الصغيرة، هي: إجراء دراسة أولية عن جدوى المشروع التي على ضوءها يمكن وضع خطة للمشروع؛ حيث وُجد أن من أهم المشكلات المسببة للفشل، هي تجاهل هذه الدراسة، واستئناف المشروع بشكل ارتجالي غير مدروس.
- تطوير القدرات الإدارية اللازمة لسير العمل في المنشأة؛ حيث إن تطوير، وتحديث، ورفع كفاءة الإدارة يترتب عليه أن الإدارة في المنشأة تعتمد منهجًا صحيحًا للإدارة في تحقيق أهدافها.

● تعزيز، ودعم وظيفة التسويق في المنشأة الصغيرة التي تساعد على معرفة السوق والفرص التسويقية، والحرص على تحسين جودة المنتج، وإن التوجهات التسويقية الحديثة تساعد بشكل قاطع على إرضاء العميل.

- الاهتمام بوظيفة التمويل والمحاسبة، التي تساعد على وضع الخطط المالية الملائمة مع التعامل مع الجوانب المالية والمحاسبية بطريقة صحيحة تضمن التغلب على

المشكلات في هذا الحقل، وترشيد التكاليف عن طريق تخصيص الموارد المتاحة واستخدامها بكفاءة.

● توظيف التقنية في المشروع بما يتلاءم مع احتياجات المنشأة، ومتطلبات النشاط، فمثلاً: يمكن أتمتة جميع الأعمال الإدارية داخل المشروع؛ بحيث يتم الاستغناء عن الورق قدر الإمكان ومن ذلك استخدام أنظمة الموارد البشرية والمحاسبة والمخازن بما يضمن تنظيم العمل وتجويده ويساعد ذلك على توظيف التقنية مع تطور المشروع، ونموه، ويجعلها أكثر فعالية.

٣- **العوامل المتعلقة بالبيئة:** هناك عدد من الامكانيات اللازم توافرها في البيئة لكي تسهم بشكل فاعل تمهيد طريق النجاح لهذا القطاع، ومن أهم هذه العوامل الآتي:

- التخطيط المركزي الحكومي لأنشطة المشروعات الصغيرة مع تحديد أوجه المساعدة التي يحتاج إليها كالتمويل والتسويق وذلك بعد تحديد احتياجاتها.
- الدعم الحكومي لعملية تطوير رواد الأعمال Entrepreneurs من خلال التنسيق مع الجامعات والمعاهد المتخصصة.
- دعم الاختراع والابتكار في الجامعات وحث القطاع الخاص للمساهمة في تطوير، ودعم البحث العلمي التطبيقي.
- وجود قاعدة بيانات مركزية تتلاءم مع احتياجات المشروعات الصغيرة، وتساعد على توفير المعلومات اللازمة لاتخاذ القرارات.
- التنسيق مع الجهات التمويلية المختلفة لوضع برامج تمويلية متنوعة، وداعمة للمشروعات الصغيرة.
- تقديم المساعدات التسويقية على المستويين المحلي، والدولي.

- تنسيق التكامل مع المشروعات الكبيرة من خلال توفير المعلومات المتعلقة بالمشروعات الكبيرة من المواصفات اللازمة لاحتياجاتها من مستلزمات الإنتاج التي تقدمها المشروعات الصغيرة.

كيف يمكن أن تتجنب الفشل؟

الفشل ليس عيبًا، والإخفاق ليس نهاية المطاف؛ وقد يفشل رائد الأعمال لكنه ربما استفاد كثيرًا من ذلك الفشل لنجاح قادم، ولولا وجود الفشل لما استطعنا معرفة كيف الوقوع فيه، وفي هذا القسم نورد عددًا من الاقتراحات التي يمكن أن تساعد على علاج أسباب فشل المشروعات الصغيرة، وهي كما يأتي:

١ - **افهم مشروعك بعمق**: من المهم بناء الخبرة والمعرفة المناسبة للنشاط الذي سيزاوله رائد الأعمال حيث ينصح المستثمر بداية بتحصيل المعرفة اللازمة عن القطاع الذي سيتم الاستثمار فيه وجمع كل المعلومات اللازمة لذلك ومن جميع المصادر من خلال الاطلاع على المصادر المكتبية المختلفة كالمجلات والدوريات، والكتب، والتقارير، والإحصائيات، من الضرورة الاتصال بالموردين والعملاء والهيئات التجارية وكل من له علاقة بالقطاع الذي يمكن الاستثمار فيه.

٢ - **تطوير خطة عمل ملائمة**: إن إعداد خطة عمل Business Plan يعد أمرًا مهمًا لأي رائد أعمال يسير في طريق غير واضح. وعلى الرغم من ذلك، فإن الكثير من رواد الأعمال لا يخصصون جزءًا من وقتهم لتطوير هذه الخطة ومن فوائد خطة العمل أنها تساعد على تمهيد طريق النجاح وتعد وسيلة للمقارنة وقياس الإنجازات الحقيقية فضلًا على أن الخطة تساعد رائد الأعمال على التأكد من صحة الفروض قبل اتخاذ أي قرارات مرتبطة بالاستثمار وتساعد على مواجهة الصعوبات والتحديات والإجابة عن أهم الأسئلة قبل الاستثمار.

٣- إدارة مصادر التمويل: إن أفضل وسيلة لمواجهة الصعوبات المالية هي تطوير نظام عمل، ومن ثم استخدامه في اتخاذ القرارات الصحيحة، ولا يمكن لأي رائد أعمال تحقيق الرقابة في الاستثمار إذا لم يكن قادرًا على المحافظة على مركزها المالي، وإن أول خطوة في إدارة المصادر المالية بجدارة هي الحصول على رأس مال تأسيسي جيد؛ حيث إن تكاليف التأسيس باهظة جدًا.

٤- فهم القوائم المالية: من المهم أن يطلع رائد الأعمال على وضع استثماره من خلال الاعتماد على السجلات، والقوائم المالية، إن هذه القوائم تمثل وسيلة إدارية صعبة، ومن متطلبات النجاح الأساسية في أي مشروع هي بناء المفاهيم البسيطة للمحاسبة والتمويل حيث إن التفسير الملائم لهذه القوائم يعد يعتمد عليه للتأكد من صحة الاستثمار أو التعرف إلى المشكلات التي يمكن أن يتعرض لها المشروع، ومن أمثلة ذلك: انخفاض المبيعات، وتدهور الأرباح، وارتفاع الديون، وتقلب رأس المال العامل.

٥- إدارة الأشخاص بنجاح: على الرغم من محدودية عدد العاملين في المشروع الصغير إلا أنه لا بد من معرفة إدارة الناس بنجاح حيث إن من متطلبات المشروع استقطاب كفاءات متدربة، ويقدم لها حوافز ملائمة وهذا الأمر مهم حيث إن كفاءة الأشخاص هي التي تحدد مدى نجاح المشروع وهذه القضية تمثل احد التحديات التي تواجهها المشروعات الصغيرة.

٦- اهتم بنفسك: إن نجاح أي مشروع يعتمد بشكل كبير علي سلامتك، واهتمامك، وتمتعك بصحة جيدة، لذا؛ من المهم معالجة أي ضغوط يتعرض لها رائد الأعمال، وإن من المهم إدراك أن أهم ما يمتلكه المستثمر هو وقته، حيث إن من المهم إدارة هذا الوقت بنجاح، ولا يمكن تحقيق هذا النجاح من دون عزيمة، وإصرار، وصبر.

رابعاً: خطوات إنشاء المشروع الصغير

يقول المثل: أن خطوات الالف ميل تبدأ بخطوة؛ وإنشاء المشروع الصغير يكون كذلك، فهو يتطلب المرور بخطوات ومراحل عدة حتي يبدأ، ثم يستمر، وينجح، ويمكن إجمال الخطوات الأساسية لإنشاء المشروع التجاري الصغير بالاتي:



١. تحديد المشروع

تشمل هذه الخطوة تطوير الفكرة لتصبح فرصة، وتحديد المنتج المختار، ومدى حاجة السوق له، ومن هم العملاء؟ وكم رأس المال التقريبي المقترح؟ وفي هذا، سوف نستعرض ضمن هذه الخطوة مراحل تحويل الفكرة إلى فرصة، والتعرف إلى السوق.

٢. الإعداد للمشروع

تشمل هذه الخطوة خطة الأعمال، وتحديد العاملين بالمشروع، وتحديد موقع المشروع، وكيفية الإنتاج أو تقديم الخدمة، والإيرادات المتوقعة، والمصروفات المحتملة، وفي هذا، سوف نستعرض خطة الأعمال.

٣. تقييم خيارات المشروع

تشمل هذه الخطوة الخيارات الأساسية للمشروع مثل تحديد مصادر التمويل، فهل سيلجأ رائد الأعمال للاقتراض أم لا ومن أين سيقترض؟ وكم سيقترض؟ وهل سيختار شريكا له أو سيقوم بالمشروع بمفرده؟ وأين موقع المشروع؟ ويحدد في هذه الخطوة أيضا

الشكل القانوني للمشروع وفي هذا سوف نستعرض مصادر التمويل، والخطة التسويقية، والخيارات المهمة أمام رائد الأعمال، والشكل القانوني لمنشآت الأعمال، واختيارات الموقع.

٤. تنفيذ المشروع

تشمل هذه الخطوة البرنامج الزمني لتنفيذ عمليات المشروع ومتى سيبدأ وكيفية إدارة عملياته وتقسيم الأعمال بين فريق العمل وفي هذا المقرر سوف نستعرض إجراءات تأسيس المشروع ووضع خطة التنفيذ والتعرف إلى الجهات الداعمة لرواد الأعمال.

٥. مراجعة المشروع، وتقييمه

تشمل هذه الخطوة تقييم أداء المشروع والعاملين فيه، ومدى ربحيته، ومدى تحقيق أهداف المشروع، وتشمل هذه الخطوة سبل متابعة المشروع، وتقديمه، ونموه، ووسائل المراقبة والسيطرة للأخطار المحتملة للمشروع قبل وقوعها، وأخيراً وضع خطة احتياطية للخروج من المشروع.

قصة نجاح

سوزان صاحبة الإرادة

تلميذة اسمها (سوزان)... كانت مريضة جداً بأحد الأمراض، الذي قيد حركتها بدرجة كبيرة ولكنها بدأت مشروع بيع دمي للأطفال مصنوعة يدويا وكانت تكاليف بدء مشروعها ٢٠٠ دولار، وتكاليف مستلزمات صنع الدمية الواحدة ٧,٥ دولار، وكانت سوزان تستغرق أربع ساعات في صنع الدمية الواحدة، وقيمت ساعات عملها ب خمسة دولارات للساعة.

ومن ثم؛ فإن التكاليف الكلية للدمية الواحدة كانت ٢٧,٥ دولار (٧,٥ تكاليف مستلزمات صنع الدمية + ٢٠ دولار - خمسة دولارات تكلفة الساعة × أربع ساعات عمل للدمية)، وقد تمكنت سوزان من بيع نحو ثماني دمي أسبوعياً بسعر الواحدة خمسة وأربعون دولاراً، وبعد أشهر قليلة أصبحت سوزان تصنع الدمي في المنزل، وتبيعها في كشك بأحد المولات، وإن كثيراً من أصحاب المتاجر في المول كانوا يشترون دمي سوزان الجميلة، ويبيعونها في متاجرهم.

خامساً: مراحل تحويل الأفكار إلى فرص

هناك طرق عدة تفود رائد الأعمال لتحويل الفكرة إلى مشروع، ومن تلك الطرق تلك الطريقة التي طورها فريق الرخصة الدولية لريادة الأعمال في تحديد مراحل تحويل الأفكار إلى فرص يمكن اختصار هذه المراحل إلى أربع مراحل تظهر بالشكل الآتي:



١. توليد الأفكار

الوصول إلى فكرة المشروع الصغير، هو نقطة البداية، والأساس لنجاحه؛ فعندما تصل إلى فكرة معينة يجب أن تأخذ في الحسبان أن هذه الفكرة قابلة للتطبيق، ويمكن تحويلها إلى مشروع واقعي حقيقي، والأفكار الجيدة تلك هي الأفكار المتناسبة مع البيئة، والناבעة من رائد الأعمال نفسه، وطورها بذاته، وليست المنقولة أو المقلدة حرفياً من الآخرين.

نشاط ٢-٢

اكتب على ورقة عنوانًا هو: (هذا أنا) واكتب على يمين الصفحة قائمة من خمسة إلى سبعة أشياء تحبها، أو تجيدها على سبيل المثال «أحب القراءة، أحب الحاسب الآلي، أجد حل المشكلات، واكتب على يسار الصفحة قائمة بالأشياء التي تعتقد أنك لا تجيدها أو لا تحب القيام بها على سبيل المثال، لا أحب الحديث أمام الجمهور، أو لا أحب ألعاب الكمبيوتر.

وعند انتهائك من الكتابة اسأل نفسك " ما هي المنتجات التي يمكن أن تحسن رغبتك أو قدرتك في هذه الأشياء التي كتبتها؟ " ثم اسأل نفسك: أي من هذه المنتجات يمكنك تطويرها أو تقديمها للآخرين الذين يحبون نفس ما تحب أو تقديمها حلاً لما لا تحب؟

أحب أو أجد	لا أحب أو لا أجد

خدمات أو منتجات تحسن، وتساعد علي ما أحب	خدمات أو منتجات يمكن أن أطورها

٢. صياغة الأفكار

يقصد بصياغة الفكرة " القدرة علي شرح الفكرة، والتعبير عنها بشكل واضح يحدد معالمها، ويصف مكوناتها، ويتطلب التعبير عن الفكرة مشاركة الآخرين حتي تتضح ويمكن وضع تعريف لها، ومن الأفكار التي تعين علي التعبير عن الفكرة؛ وضع تعريف لها، والغرض منها، ثم تصنيفها باستخدام مهارات التفكير، وفيما يأتي أحد التمارين المعينة علي التعبير عن الأفكار:-

نشاط ٣-٢

قم مع مجموعة من الطلاب بالتعبير بشكل مختصر عن الآتي:

م	الفكرة	التعبير
١	شاحن جوال متنقل	جهاز يتم من خلاله شحن بطارية الجوال دون الحاجة إلي مصدر كهرباء
٢	سيارة كهربائية	سيارة تعمل بالبطارية الكهربائية، وتستغني عن البنزين
اضف ثلاثة أفكار، وعبر عنها:		
١		
٢		
٣		

وفي هذه المرحلة يعرض رائد الأعمال أفكارًا مختلفة لمشروعاته وفق المعايير

العامة الآتية:

١- أن تكون واقعية.

٢- أن تكون قابلة للقياس.

٣- أن تكون محددة.

فيجب ألا تكون الفكرة المراد تنفيذها خيالية بل يجب أن تكون فكرة واقعية ممكنة التحقيق في حدود الإمكانيات المتاحة والقدرات المتوافرة والوقت المحدد، فلا فائدة من وضع أفكار يستحيل تحقيقها لعدم واقعيتها، أو أنها ضرب من الأمانى والخيال. ويجب أن تكون قابلة للقياس والمتابعة حتى يتم تقويمها ومعرفة ما إذا كان هناك تفسير أو عدم تقدم أو انحراف عن المسار المطلوب.

نشاط ٤-٢

اعرض أفكارا لمشروعات ثم تأكد من انها مستوفيه للمعايير الاولية بوضع علامة (✓) صح...

م	أفكار المشروع	واقعي	قابل للقياس	محدد
١				
٢				

٣. تقييم الأفكار

ليس بالضرورة أن تكون كل فكرة مشروعاً ناجحاً، أو أن تكون فرصة استثمارية جيدة؛ بمعنى أنه ليست كل فكرة ترد إلى ذهنك من الممكن أن تتطور لكي تصبح فرصة استثمارية لمشروع ريادة أعمال ناجح، فالفكرة مهما تعلقت بها، وتحمست لها لا بد أن تخضعها للتقييم حتى لا يؤدي هذا الحماس إلى الفشل.

لذا لا بد من أن تخضع الفكرة للتقييم وفق معايير محددة تساعد على الاختيار السليم للفكرة المناسبة، ووفق المعايير التي تُطرح لتبناها لريادة الأعمال، فإن رائد الأعمال يمكنه تقييم الفكرة من خلال هذه المعايير الخمسة:

١ - المعيار المالي: مدى قدرتك المالية لتحويل الفكرة إلى مشروع.

- ٢- المعيار البشري: توافر الكفاءات البشرية للمشروع.
- ٣- المعيار التسويقي: جاذبية الفكرة ووجود طلب كاف في السوق للمنتجات.
- ٤- المعيار الشخصي: مدي حماسك ورغبتك في القيام بالمشروع.
- ٥- المعيار المعرفي: خبراتك ومعرفتك في مجال المشروع.

نشاط ٥-٢

هذا التمرين يساعدك علي عرض أفكار عدة لمشروعات تفكر فيها، ضع علامة صح (√) عندما تستوفي فكرة المشروع المعيار، والمشروع المناسب هو الذي سيحصل علي أكثر علامات صح.

م	أفكار المشروع	شخصي	معرفي	مالي	تسويقي	بشري
١						
٢						

٤. اختيار الفكرة

وفي هذه المرحلة الأخيرة يتم تحديد الخيار المناسب، ثم قم بزيارة واستشارة أشخاص يديرون أو يملكون مثل هذه الأنواع من الخيارات فالاستشارة تنوير أساسي للمسيرة وقبلها الاستشارة وطلب العون من المولى القدير، فكما ورد في الأثر: " ما خاب من استخار، وما ندم من استشار".

وفي هذه المرحلة من المهم أن يقوم رائد الأعمال بترتيب الأفكار، وإعداد جدول زمني محدد بالأهداف، والإجراءات، والأمور الواجب إنجازها لكل مرحلة من مراحل المشروع.

سادساً: ماهي خطة الأعمال؟

إن تحويل الفكرة إلى مشروع يستدعي استخدام وسيلة عملية تحقق تطبيق هذه الفكرة على أرض الواقع، وهناك وسائل عدة مساندة لرائد الأعمال، يمكن الاستعانة بها مثل نموذج الأعمال، وخطة الأعمال، وربما دراسة الجدوى الاقتصادية، وسيتم في هذا القسم التعريف بخطة الأعمال بطريقة مبسطة، والتعرف على أساسيات إعدادها.

خطة الأعمال، هي خارطة الطريق التي تدير للمشروع دربه، وتضع له معالم المسير، والمشروع الناجح هو ذلك المشروع الذي يسير وفق خطة محددة توصله إلى الأهداف المنشودة.

تعريف خطة الأعمال

- خطة الأعمال: عبارة عن وصف تفصيلي لما سيكون عليه المشروع في المستقبل.
- خطة الأعمال: تعد بمثابة رسم توضيحي يبين لك السبل التي يجب عليك أن تسلكها حتى تتمكن من تحقيق هدفك.

فوائد خطة الأعمال

- تحقق خطة الأعمال عددًا من الفوائد لرائد الأعمال منها:
- ١- تساعدك على ترتيب أفكارك: لأنها توضح لك المهام، والأعمال التي يجب عليك القيام بها.
 - ٢- تساعدك على معرفة تكاليف المشروع، والإيرادات المتوقع جنيها؛ ومن ثم هل ستحقق أرباحًا من المشروع أم لا.
 - ٣- تساعدك على التعرف إلى السوق، وذلك عن طريق جمع معلومات عن السوق.
 - ٤- تساعدك على وضوح الطريق، بسبب وضع الأهداف مكتوبة.

- ٥- استطلاع الصعوبات، والتحديات المتوقعة للاستعداد لها.
- ٦- إظهار الجدية في العمل، عن طريق تحديد المهام المطلوب القيام بها.
- ٧- تسهيل تقييم المشروع من قبل الآخرين للحصول علي دعم أو تمويل أو مشاركة.

سابعاً: مكونات خطة الأعمال

تتكون خطة الأعمال من ستة عناصر مهمة تظهر في الشكل الاتي، وهي:

- 1 الملخص التنفيذي
- 2 وصف المشروع ومنتجاته
- 3 وصف السوق
- 4 خطة التسويق
- 5 وصف للإدارة وإنجازاته ومهاراته
- 6 التقديرات والمؤشرات المالية

١- **الملخص التنفيذي:** وهو يهدف إلى إقناع القراء بأن مشروعك يستحق التشجيع والدعم، ويجب أن يشجع القارئ على الاستمرار في قراءة الخطة، وتكتب فيه مختصراً عاماً للنقاط الرئيسية في خطة الأعمال، ويجب أن يكون مختصراً، ولا يزيد على صفحة واحدة.

٢- **وصف تفصيلي عن المشروع:** تتنوع درجة التفصيل لما تقدمه في هذا الجزء بناء على نوع المشروع الذي ستبدأه، ومن سيقراً الخطة، إلا أن وصفك يجب أن يتضمن نقاطاً معينة مثل:

○ ما هو المنتج الذي ستقدمه؟

○ ما هي المواد الخام، والآلات المطلوبة؟

○ ما عدد الموظفين لديك؟ وما العمل الذي سيقوم به كل منهم؟

○ ما عدد الساعات التي ستعملها في المشروع؟

○ أين سيكون موقع المشروع؟

٣- **وصف السوق:** ويقصد به تحديد عملائك (زبائنك) ممن سيشترون منتجك وتبين أن هناك عددًا كافيًا من العملاء سيشترون منك؛ فحتى في أكثر المشروعات ابتكارية قد يفشل المشروع إذا لم يجد العدد الكافي من العملاء.

ويتضمن وصف السوق تحليل المنافسين لك في السوق، وما هي نقاط قوتهم وهل تتميز أنت عنهم بشيء وما هو هذا التميز؟ وهل هذا التميز له قيمة مقدرة عند العملاء؟

٤- **وصف لخطة التسويق:** لقد أظهرت فيما سبق أن هناك افراد سيشترون ما تقدمه من منتج ولكنك لم تنته بعد، فالمستثمرون أو الداعمون لك يرغبون في معرفة كيف ستصل إلى عملائك بطريقة ناجحة؟

إن الإجابة عن هذا السؤال تكون بوضع خطة التسويق المناسبة لمشروعك وميزانيتك؛ فمثلاً، إذا كانت سلعتك موجهة إلى كل الأطفال في عمر من ستة الي عشر سنوات فان توزيع منشور مصمم بشكل جميل وألوان جذابة في أماكن تجمع الأطفال قد تكون طريقة فعالة في الوصول إليهم.

ففي هذا القسم من الخطة تبين كيف الوصول إلى عملائك باستخدام وسائل التسويق مثل المنشورات، والمطبوعات، والملصقات الإعلانية، أو التسويق من خلال مواقع الانترنت أو وسائل التواصل الاجتماعي أو تطبيقات الجوال.

٥- **وصف للإدارة، وإنجازتك، وقدراتك الشخصية:** إضافة إلى ما توصلت إليه حتى الآن؛ في خطة الأعمال لمشروعك يجب عليك إظهار معلومات الإدارة، وحيث إن

المشروع الصغير يتمحور حولك أنت بوصفك رائد أعمال، فيجب أن تبين أنك الشخص المناسب لإنشاء المشروع، وإدارته، وذلك من خلال عمل سيرة تظهر إنجازاتك، وأي خبرات تكون لديك، وترتبط بالمشروع.

وأيضاً أي معلومات شخصية أخرى ترى أنها قد تزيد من الثقة فيك بوصفك رائد أعمال صغير وقادر على تحقيق النجاح، كحصولك مثلاً على درجات مميزة في مقرر الحاسب الآلي في حال كان مشروعك مرتبطاً باستخدامات الكمبيوتر أو مقرر اللغة الإنجليزية في حال تقديمك لخدمة دورس التقوية في اللغة الإنجليزية، أو عرض لبعض تصاميمك المميزة في حال ارتباط مشروعك بالنواحي الفنية كتصاميم أو الطباعة.

٦- التقديرات المالية: في هذا القسم من الخطة تضع بعض الأرقام المالية لإظهار أن مشروعك سيتحول في الواقع العملي إلى مشروع مربح فكل الأوصاف الوردية الجذابة لن تجعل مشروعك ناجحاً إذا أشارت الأرقام إلى احتمال الخسارة؛ ومن المهم أن تبين تكاليف البداية وكذلك تقديرات الربح أو الخسارة.

أ- تكاليف البداية:

تبين في هذا القسم تقدير تكاليف البداية، وهو ببساطة حساب مجموع كل المصاريف التي سوف تتحملها قبل افتتاح مشروعك، وهذه المصروفات يجب تضمينها في خطة الأعمال لإعطاء صورة حقيقية عن كمية الأموال التي سوف تحتاج إليها لجعل مشروعك يظهر، ويبدأ في العمل.

ب- تقديرات الربح أو الخسارة:

وفي هذا القسم تبين تقديرات المصروفات، وأيضاً المبيعات المتوقعة التي يمكن أن تحققها خلال السنة الأولى للمشروع على أقل التقدير، وأفضل طريقة لعمل استطلاعاتك المالية هي استخدام قائمة إكسل في جهاز الكمبيوتر الخاص بك، وإذ لم تكن قد

استخدمتها من قبل فلا تنزعج؛ فهي سهلة جداً، فقط اطلب من صديقك أن يعلمك كيفية استخدامها أو حتى حاول أن تتعلمها أنت بنفسك، وفي أقل من ساعتين ستكون قادراً على البدء في عمل حساباتك المالية.

ج- الميزانيات والمؤشرات المالية الأساسية: ومن أهمها، ما يلي:-

- **الميزانية العامة:** هذا التقرير يضع تصوراً لأصول النشاط (الشركة) ومسؤوليات المالكين وحصصهم على مدى ثلاث سنوات قادمة على الأقل.

- **قائمة الدخل:** يسلط الضوء على صافي أرباح أو خسائر النشاط خلال مدة تتراوح من ٣ إلى ٥ سنوات.

- **جدول تدفق النقد:** يوضح أين ومتى يتم إنفاق النقد وجمعه خلال ثلاث سنوات قادمة.

- **تحليل التعادل:** يوضح نقطة من الزمن تبدأ فيها الشركة في جني الربح، ويتم التوصل إلى تحليل التعادل عندما يكون إجمالي المبيعات معادلاً لإجمالي التكاليف.

نشاط ٦-٢ استخدم النموذج الآتي لتصميم خطة الأعمال لمشروعك:-

نموذج خطة الأعمال

مشروع Project			
رقم الطلب Request Number :.....		التاريخ Date:.....	
أ - بيانات عن صاحب المشروع Personal Data			
اسم صاحب المشروع Business Owner Name		
رقم السجل المدني Civil ID Number		
العمر Age	تاريخ الميلاد D.O.B .../.../...	الجنس Sex	الحالة الاجتماعية Marital Status
.....

.....		Education المرحلة التعليمية	
Work عمل		Home منزل	Phone الهاتف
Mobile جوال	Fax فاكس	Email البريد الالكتروني	
Postal Code الرمز البريدي Street الشارع		P.O. BOX ص.ب City المدينة	العنوان Address
Project Data ب - بيانات عن المشروع			
.....		Project Name اسم المشروع	
.....		نبذة مختصرة عن فكرة المشروع Abstract of Proposed Project	
.....-١-٢-٣-٤-٥		سبب اختيار المشروع (أهداف المشروع) Reasons For Choosing the Project (Goals)	
.....		موقع المشروع (الحي - المدينة)	
ملاك المشروع Owners	الجهة المصدرة Issuing Agency	الترخيص License	التراخيص المطلوبة لبدء العمل Required Licenses
The Product / Service ج - المنتج / الخدمة			
.....		وصف المنتج / الخدمة النهائية للمشروع Final Product / Service Description	

د- السوق المستهدفة، ووصف العملاء Target Market and Customer Description		
.....	السوق المستهدفة Target Market	
.....	وصف العملاء Customer Description	
.....	المنافسون في السوق Marketplace Competition	
ه- عدد العمالة المطلوبة للمشروع		
المرتب أو الأجر بالسنة	العدد	الوظيفة
.....
.....	الإجمالي
و- مصادر تمويل المشروع Sources of Project Financing		
القيمة Value	البند Item	
.....	
.....	تمويل شخصي Personal Financing	
.....	قرض من البنك Bank Loan	
.....	مصادر أخرى Other Sources	
.....	إجمالي رأس مال المشروع Total Capital Re	
.....	المؤشرات المالية المتوقعة للمشروع Financial Indicators	
التاريخ Date	التوقيع Signature	اسم صاحب المشروع Business Owner Name
.....

الفصل الثالث

سمات، ومهارات رائد الأعمال

الشخص الذي لديه الإرادة والقدرة لتحويل فكرة جديدة أو اختراع جديد إلى ابتكار... نجاح

أولاً: خصائص ريادة الأعمال

يتسم رائد الأعمال بعدد من الصفات، منها:

- أهم صفة لرائد الأعمال، هي قدرته على إدارة الوقت انطلاقاً من مصفوفة الأولويات لستيفن كوفي؛ حيث أن أغلب أنشطته اليومية تقع ضمن مربع الأولويات.
- هدف طموح، وهي القوة التي تدفعه لبناء الشركة.
- رؤيا مدعومة بالعديد من الأفكار القوية المحددة الفريدة أي جديدة في السوق.
- رؤية شاملة واضحة لكيفية تحقيق هذا الهدف حتى وإن لم تكتمل التفاصيل فيتسم بالمرونة، والقابلية للتطوير.
- تقوية النفس، ودعمها بأمل كبير، وعاطفة جياشة نحو تحقيق الهدف.
- وضع استراتيجية لتحويل حلمه إلى واقع ملموس، وتنفيذها بالإصرار، والتصميم.
- المبادرة للوصول لنجاح فكرته.
- المخاطرة محسوبة التكاليف، والكيفية من حيث الوصول إلى السوق، والعملاء.

• إقناع الآخرين للانضمام إليهم والمساعدة.

• إيجابية اتخاذ قرار.

كما أشارت بعض الدراسات إلى التعرف على المهارات، والخصائص الشخصية،

ومن أهم هذه الصفات ما يلي:

• أهدافهم واضحة.

• لديهم شغف.

• مبدعون.

• لا يخافون الفشل.

• قادرين على الإقناع.

• لا يستسلمون للعوائق.

• شخصيات حاملة.

مدارس رئيسية لصفات ريادة الأعمال:-

يوجد أربع مدارس رئيسية لصفات ريادة الأعمال، وهي كالتالي:

• المدرسة البيئية.

• مدرسة السمات.

• المدرسة السلوكية.

• المدرسة الموقفية (الظرفية).

أما عن أخلاقيات رائد الأعمال، فيجب أن يتحلى بعدة صفات نذكر منها ما يلي:

- الكسب الحلال.
- حَسِن الخُلُق.
- قدوة حسنة.
- عادلا.
- رحيمًا.
- نصوحًا.
- ألا يستبد بالرأي.

ست نصائح لتنجح كرائد أعمال:

لسنا جميعًا قادرين أن نكون رواد أعمال حقيقيين، فنمط الحياة هذا ليس بسيطاً على الإطلاق، وريادة الأعمال مهمة صعبة تتطوي على تحديات كبيرة وتتطلب مجموعة من الخبرات والمعارف والمهارات والسمات.

ومن يريد أن يصبح رائد أعمال ناجحًا؛ عليه أن يبذل التضحيات، وأن تكون طموحاته عالية، وفي ظل الفورة في الشركات والمشاريع الجديدة التي تنشأ بشكل يومي، إليكم نصائح قد تساعدكم في تأسيس شركة وتحقيق النجاح في هذه السوق الصعبة.

١. **ضع هدفًا نصب عينيك...** قبل كل شيء يجب أن يطرح رائد الأعمال على نفسه هذا السؤال: «لماذا أريد تأسيس هذه الشركة؟» وستخطئ إن أجبت بأن السبب هو سأمك من وظيفة من التاسعة صباحًا حتى الخامسة مساءً أو أنّ مديرك يزعجك، فريادة الأعمال هي وظيفة لا تنتهي، وتتطلب انضباطًا ذاتيًا، وتتطوي على أدوار

ومهام أخرى؛ لذلك فالهدف لا يجب أن يكون جني المال وجمع ثروة، بل تقديم قيمة يمكن للناس أن يستفيدوا منها، وعندما تكون الأموال هدفك، ستدير الشركة بحسب ما تريد أن تجنيه وليس بحسب ما تريد أن تقدّمه، ولأنّ السنوات الأولى من تأسيس شركة ناشئة صعبة ومتعبة وتتطلب الصبر والعزم، تحتاج إلى هدف غير ماديّ سيُشجّعك عندما تواجه شكوكًا وانتقادات وعوائق.

٢. أحب ما تقوم به وأشعر بالشغف حيال مشروعك... هل تحبّ فكرتك وتؤمن بها؟
هل تشعر بالشغف حيالها؟ هل هي حلم تريد تحقيقه؟ لا تنسَ أنّك سوف تمضي حياتك في العمل فيها. لذا، إذا لم تكن تحبّها وتؤمن بها، لن تستمتع بعملك، وذلك سيؤثر بشكل سلبي على أدائك، وقدراتك الإبداعية؛ بالإضافة إلى ذلك، سوف تميل للتخلّي عنها فور مواجهتك لأيّ مشكلة أو عائق أو شكّ.

٣. لا تخشَ الفشل... ينتظر بعض الناس «اللحظة المثالية» التي يشعرون فيها بأنهم
مستعدون لتأسيس شركة. قد يكون ذلك عندما يحصلون على المال الكافي، أو عندما يصلون إلى هذا المنصب... إلخ. ولكنك لن تصبح مستعدًا أو تجد اللحظة المثالية أبدًا. وإذا لم تفشل، فهذا يعني أنك لا تحاول بما فيه الكفاية. لذلك، لا تتخلّ عن أحلامك، واتبع شغفك.

٤. اعرف السوق التي تستهدفها... لست بحاجة إلى إطلاق شركة تظنّ أن الناس
بحاجة إليها، بل عليك إجراء الأبحاث لمعرفة حجم جمهورك والاطلاع على توجّهات المستخدمين الحاليّة والمستقبلية؛ لا تريد بذل الوقت، والمال، والمجهود مقابل شيء لن يستفيد منه أحد في الوقت الحالي، ولا في المستقبل؛ ادرس مدى انسجام منتجك

مع السوق وصلاحيته، واعرف منافسيك، والبدائل لما تقدّم، وقيّم الفئة التي تعمل فيها، والسيناريوهات الإيجابية التي ستعتمدها في حال حصول طارئ.

٥. **العلم حليفك**... على رائد الأعمال أن يتعلّم بشكل مستمر؛ لذلك حسن مهاراتك ومعرفتك في مجالك وفي مجالات أخرى مرتبطة بعملك. شارك في فعاليات وورش عمل في مجالك، وحصص دراسية؛ اقرأ كثيرًا، واختر مستشارين، ومرشدين، واقض وقتًا مع رواد أعمال، وأشخاص يفكرون بالطريقة نفسها ومع خبراء أيضًا!

٦. **اختر الفريق المناسب**... أخط نفسك بأشخاص مناسبين تختارهم بنفسك، فإن يكون لديك فريق بارع، سيساعدك على تحقيق النجاح والوصول إلى مبتغاك. يجب أن يؤمن فريقك بما تبنيه، فالسفينة لا تصل إلى وجهتها إذا كان القبطان البحار الوحيد على متنها. لذلك، اختر شركاءك المؤسسين وفريقك ومستشاريك بعناية.

تأسيس شركة جديدة صعب للغاية ويتطلب قائدًا وحالمًا وعاملًا ودؤوبًا ومغامرًا

دور رواد الأعمال

١. إنشاء أسواق جديدة، وفقًا للمفهوم الحديث للتسويق؛ السوق، هو مجموعة من الأفراد الذين لديهم الرغبة والقدرة لإشباع احتياجاتهم؛ وهذا ما يسمى اقتصاديا بالطلب الفعال، فرواد الأعمال هم أناس مبدعون ومنشئون للموارد والفرص فهم يخلقون عملاء وبائعين وهذا ما يجعلهم مختلفين عن رجال الأعمال التقليديين الذين (أي رجال الأعمال) يؤدون الوظائف الإدارية التقليدية، مثل: التخطيط، والتنظيم، وتحديد المهام.

٢. اكتشاف مصادر جديدة للمواد؛ فرواد الأعمال لا يرضون أبدا بالمصادر التقليدية أو المتاحة للمواد؛ لذلك ولطبيعتهم الابتكارية، فأنهم يعملون على اكتشاف مصادر جديدة للمواد ليحسنوا شركاتهم، وفي مجال الأعمال، فهم يستطيعون تطوير مصادر جديدة للمواد تتمتع بميزة تنافسية من حيث النقل والتكلفة والجودة.

٣. يحركون الموارد الرأس مالية؛ فرواد الأعمال هم المنظمون والمحددون لمعظم عناصر الإنتاج، مثل الأرض والعمال ورأس المال، فهم يمزجون عناصر الإنتاج هذه لخلق بضائع وخدمات جديدة، الموارد الرأس مالية، من وجهة نظر ليمان، تعني المال. ومع ذلك فإن الموارد المالية، في علم الاقتصاد، تمثل الماكينات والمباني والموار المادية الأخرى المستخدمة في الإنتاج، فرواد الأعمال لديهم الابتكار والثقة في النفس التي تمكنهم من تجميع وتحريك رؤوس الأموال لإنشاء أعمال جديدة أو توسيع أعمال قائمة.

٤. تقديم تكنولوجيا جديدة، صناعات جديدة ومنتجات جديدة بعيدة عن كونهم مبتكرين وأخذهم للمخاطرة بمسئولية، فرواد الأعمال يحسنون استغلال الفرص لإنشاء أعمال جديدة وتحويلها إلى مكاسب. لذلك فهم يقدمون أشياء جديدة ومختلفة بعض الشيء، مثل هذه الروح الريادية تساهم بقوة في تحديث اقتصادنا، وفي كل عام نرى منتجات وتكنولوجيا جديدة، كل هذه المنتجات والتكنولوجيا تهدف لإشباع الاحتياجات البشرية بطريقة مناسبة وجميلة.

٥. خلق فرص عمل جديدة، حيث أن أكبر موفر لفرص العمل هو القطاع الخاص فإن ملايين فرص العمل تقدمها المصانع وصناعة الخدمات والشركات الزراعية وبعض الأعمال الصغيرة والمتوسطة. فعلى سبيل المثال فإن المتاجر الكبرى مثل SM

و Robinson و Uniwide وأخرى يوظفون الألاف من العاملين. وبالمثل فإن شركات كبرى مثل SMC و Ayala ومجموعة شركات Soriano يخلقون فرص عمل كثيرة؛ خلق فرص عمل ضخمة مثل هذه لها مضاعفات، وتأثيرات تسرع من نمو الاقتصاد ككل، فمزيد من الوظائف يعني المزيد من الدخل، وهذا يزيد الطلب على البضائع والخدمات، وبالتالي يزيد الإنتاج، ويزيد الطلب على الوظائف مرة أخرى وهكذا...

مميزات زيادة الأعمال:

1. كل رائد أعمال ناجح يضيف بعض المميزات ليس فقط لنفسه/لنفسها ولكن لحيه، لمنطقته ولبلده ككل؛ فالمميزات الناتجة عن نشاطات رواد الأعمال كالتالي:
 1. يحسن وضعه المالي وللآخرين في وظائف غالبا ما تكون أفضل لهم.
 2. تطوير المزيد من الصناعات، خاصة في المناطق الريفية والمناطق التي لم تستفد بالتطورات الاقتصادية، على سبيل المثال: تأثير العولمة.
 3. التشجيع على تصنيع المواد المحلية في صورة منتجات نهائية سواء لاستهلاك المحلي أو للتصدير.
 4. زيادة الدخل، وزيادة النمو الاقتصادي.
 5. المنافسة الشريفة تشجع على خلق منتجات بجودة أعلى.
 6. خلق أسواق جديدة المزيد من الخدمات، والمنتجات.
 7. التشجيع على استخدام التكنولوجيا الحديثة على مستوى الصناعات لزيادة الإنتاجية.

٨. تشجيع على المزيد من الأبحاث، والدراسات، وتطوير الماكينات، والمعدات الحديثة للسوق المحلي.

٩. تطوير مفاهيم صفات، ومواقف الأعمال بين رواد الأعمال الجدد لتحقيق المزيد من التغيرات الملحوظة في تطوير المناطق الريفية.

١٠. التحرر، والاستقلال من الاعتماد على وظائف الأخرى.

١١. القدرة على تحقيق إنجازات عظيمة.

١٢. تقليل القطاع الاقتصادي غير الرسمي.

١٣. تقليل هجرة المواهب بتوفير مناخ محلي جديد للأعمال.

سمات وخصائص رواد الأعمال المجتمعية:

مهما تعددت المجالات التي يدخلها رواد الأعمال الاجتماعية واختلف دورهم العملي فيها، لا بد أن يمتلكوا عدة سمات مشتركة بينهم للوصول إلى نقطة النجاح التي ييغونها، أهمها ما يلي:

١- اندفاعيون نحو التغيير

عادةً ما يكون عدم الرضا عن الوضع الراهن في المجتمع هو الدافع الأساسي لرغبة رائد الأعمال بالتحسين والتطوير، وتكون هذه الرغبة هي ما تشجعهم على المواصلة في العمل والاجتهاد وتحفيز من حولهم مهما تعددت العقبات خلال مسيرتهم نحو التغيير.

٢- إبداعيون ومبتكرون

تختلف نظرة رواد الأعمال المجتمعية للمواقف عن أفراد المجتمع العاديين، إذ يرون في كل مشكلة فرصة للإبداع بطريقة مبتكرة تتغلب على العقبات التي تواجهها القضية المجتمعية، بحيث يخرجون بمنتج أو خدمة تساهم في التخفيف من حدة المشكلة أو حتى إنهاؤها تمامًا.

٣- المهارات الريادية

تبدو هذه الصفة بديهية في عالم ريادة الأعمال، لكن شغف التغيير قد يقود الشخص للعمل على تحقيق فكرته دون معرفته العملية في مجال الأعمال وافتقاره لأهم المهارات الريادية، مما يؤدي لضعف الإدارة السليمة والتخطيط الاستراتيجي لجوانب عدة تحف المشروع، مثل التمويل والموارد والقيود وما إلى ذلك. بالتالي تقلص فرصة نجاح الفكرة في الواقع.

٤- العزيمة والإصرار

لا شك أن كل عملٍ يواجه العديد من العقبات والتحديات التي يجب مواجهتها وتجاوزها خلال مسيرته. يحتاج ذلك إلى الكثير من العزم والإصرار، ومواجهة الفشل على أنه خطوة ضرورية في سلم النجاح بدلًا من الاستسلام. على رائد الأعمال الاجتماعية النظر إلى عمله بعين نقدية أيضًا، وأن يستمع إلى آراء الآخرين وانتقاداتهم بصدرٍ رحب وأذانٍ صاغية، حرصًا على الوصول لأفضل صورة ممكنة تمثل المشروع.

ثانياً: الإبداع والابتكار وريادة الأعمال

مفهوم الإبداع:

هناك مدخلان لتعريف الإبداع:

المدخل الأول/ يرى أن الإبداع عملية فكرية ذهنية.

○ **تعريف (George Knelles):** الإبداع هو " إعادة ترتيب ما تعرفه وما لا تعرفه بهدف الوصول إلى ما لا تعرفه".

○ **تعريف القاموس الإنجليزي:** " نشاط إنساني يقدم أفكار أو معارف أصلية بشكل متكرر من خلال مجموعة من البيانات لتقديم نتائج متفردة unique".

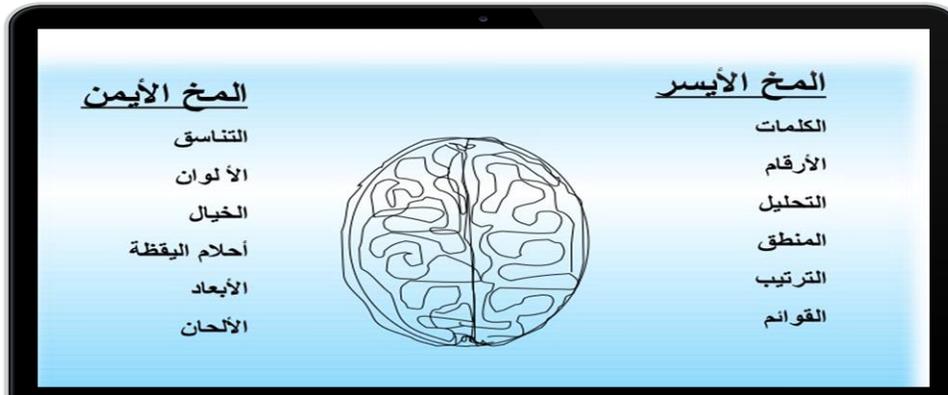
المدخل الثاني/ الإبداع، هو تحقيق إنتاج جديد وذو قيمة.

○ **تعريف روشكا:** الإبداع هو النشاط أو العملية التي تقود إلى إنتاج يتصف بالجودة والأصالة والقيمة من اجل المجتمع.

المنتج الإبداعي: منتج مادي محسوس، صناعي - تقني - اختراع

منتج غير ملموس: أدبي - معرفة - خدمة

التفكير الإبداعي: فيما يلي؛ نموذج النصف المخ الأيمن والأيسر:-



الاختراع، والابتكار:

أ) الاختراع:

الاختراع: هو كل فكرة جديدة مفيدة قابلة للتطبيق.

والاختراع: هو فكرة جديدة لحل مشكلة قائمة وقابلة للإنتاج الصناعي.

وبمعنى آخر؛ فالمخترع من يقدم شيئاً جديداً لم يسبقه أحد إليه. فالعالم الكبير أديسون مخترع لم يسبقه أحد في اختراع الكهرباء وأسس على ذلك كثير من الاختراعات. ومن اختراعات المسلمين اختراع الإسطرلاب، وتقنيات الكاميرا، ومقياس حرارة الهواء، ومن أمثلة الاختراعات الحديثة: الطائرات بلا طيار، وشاشات البلازما، والهواتف الذكية، والسيارات التي تعمل بالطاقة الشمسية.



براءة الاختراع Patent

في بداية مرحلة البحث والتطوير لأي ابتكار يمكن لرائد الأعمال أن يبقيه سراً، ولكن عندما يكون المنتج جاهزاً لطرحه في السوق، فإنه سيكون عرضة للتقليد، وربما تمكن أحد المنافسين بإنتاجه مرة أخرى بكفاءة أعلى من صاحب الابتكار. لذلك تم إيجاد ما يسمى براءة الاختراع.

وبراءة الاختراع: هي حماية مؤقتة لفكرة جديدة مقبولة ومميزة لها الفائدة المجتمعية وإمكانية التطبيق. وهي تمنح المخترع القوة القانونية لمنع أي شخص من استخدام الاختراع دون إذن أو رخصة من المخترع.

معايير الحصول على براءة الاختراع:

من أجل الحصول على براءة اختراع، فإنه من المهم استيفاء المعايير الآتية:

- لا بد أن يكون الاختراع متضمنًا شيئًا جديدًا، ولم يسبق معرفته.
- لا بد أن تتضمن الفكرة خطوات مبتكرة، بمعنى أن يكون تطوير الفكرة ليس معلومًا لأي شخص عادي له معرفة في المجال نفسه، فلا بد أن تكون عمليات التطوير نقلة لا تعديلًا عاديًا لمنتج موجود.
- لا بد أن يكون الاختراع ممكن التحويل إلى منتج تجاري أو صناعي.
- ألا يكون الاختراع في مجالات محظورة أو غير مقبولة.

(ب) الابتكار:

الابتكار، هو "المقدرة على تطوير فكرة أو عمل أو تصميم أو أسلوب أو أي شيء آخر وبطريقة أفضل وأيسر وأكثر استخدامًا وجدوى، وهناك لبس كبير بين الابتكار والاختراع عند عموم الناس".

فالابتكار يعتمد على التطبيق والاستخدام الواقعي، أما الاختراع فهو إيجاد الفكرة أو التصميم أو الأسلوب من العدم بحيث إنه لم يكن له مثل من قبل.

وليس شرطاً أن يكون الاختراع قابلاً للتنفيذ، فإذا ما عدل عليها، وأضيف لها تحسينات تسمى هذه الإضافات الابتكار.

ويُشكّل الابتكار في يومنا الحاضر المحرك الأكثر أهمية للنمو الاقتصادي للدول، فهو يعتمد على مناخ اجتماعي داعم للمبادرة ضمن ثقافة من الحرية الاقتصادية والفكرية. ويدرك صنّاع السياسة ضرورة تشجيع هذا النوع من النظام المتكامل أو التعاوني للابتكار حتى تنهض الدول. والابتكار هو أساس ريادة الأعمال والقاعدة التي يبنى عليها الاقتصاد المعرفي.

وهناك فرق بين الإبداع والابتكار، فالإبداع هو تقديم فكرة جديدة غير مسبقة، في حين أن الابتكار هو تحويل الفكرة إلى تطبيق عملي.

ومثال ذلك، فكرة إنتاج سيارة تسير بوقود الماء، فهذا تفكير إبداعي ولكن إنتاج هذه السيارة وبيعها في السوق يعتبر ابتكاراً.

الفرق بين الابتكار والإبداع والاختراع

الابتكار	الإبداع	الاختراع
تحويل الفكرة المطورة إلى تطبيق عملي	تطوير فكرة جديدة غير مسبقة	فكرة جديدة من العدم لحل مشكلة قائمة و قابلة للإنتاج الصناعي

خصائص الإبداع، والابتكار:

يتسم الإبداع، والابتكار بعدد من الخصائص التي تميزه، والتي منها ما يأتي:

١. الفكرة الإبداعية دائماً صغيرة، ثم تمر بمراحل متعددة.
٢. الإبداع يحتاج إلى دعم القادة، وإذا لم تصل فكرة الإبداع إلى القادة فقد لا تصل إلى نتيجة، وإن وصلت لنتيجة فقد لا ترى النور في التطبيق.
٣. لا يقتصر الإبداع على الأذكى فقط، ولكن توافر الذكاء يرفع القدرة على الإبداع.
٤. يجب أن يكون الإبداع حديثاً وجديداً.
٥. الإبداع يكون موجوداً داخل كل فرد منا، ولكن بدرجات مختلفة.
٦. الإبداع يهدف إلى تحقيق فوائد ومنافع لكل من الفرد والمنظمة والمجتمع.
٧. يمكن تنمية الإبداع ودعمه.
٨. الإبداع ليس موروثاً فقط (أي إن الشخص لا يولد مبدعاً بالفطرة فقط)، بل يمكن تنمية الإبداع داخل الشخص من خلال التدريب والتجريب، ووجود البيئة المحفزة للأشخاص المبدعين.
٩. الفكرة الإبداعية يجب أن تخدم المجتمع والمستقبل حتى تكون قابلة للتطبيق الفعلي، (بمعنى أنه لا يجب أن تكون الفكرة الإبداعية متعارضة مع مصلحة المجتمع مستقبلاً).
١٠. الإبداع لا يقتصر على الاختراعات في مجال التكنولوجيا فقط، بل يمكن أن يتم في جميع المجالات الإدارية والاقتصادية وغيرها.

عوامل دعم الإبداع، والابتكار:

أولاً: التعليم

من أهم العوامل المساعدة على تنمية الإبداع هي التعليم والتدريب على التفكير الإبداعي وحل المشكلات بطريقة مبدعة. ومن ذلك تدريس مواد تخدم التفكير الابتكاري، وتحفز الابتكار مثل (مهارات التواصل والاتصال، وحل المشكلات، وإدارة الوقت، والقدرة على كتابة التقارير وإعدادها، والمقدرة على الاستنباط. وإن الابتكار يتعزز وينمو إذا اعتاد الطلاب، وتدريبوا بشكل مستمر على أسلوب حل المشكلات الإبداعي عبر المجموعات مع زملائهم. أما إذا كان التعليم يقوم على الحفظ والتلقين، فإن ذلك سيحول دون تنمية الإبداع.

ثانياً: الأسرة

تؤدي الأسرة دوراً جوهرياً في تنمية سمات الابتكار، فالأسرة تشجع أبناءها على ممارسة السلوكيات الريادية والتفكير الإبداعي، وتوفير البيئة المنزلية التي تتسم بالحوار، وتعطي كل فرد حقه في التعبير عن الذات والأحاسيس والمشاعر، وتحفز الأبناء على الاستقلالية والاعتماد على الذات في جميع شؤونهم الخاصة.

ثالثاً: التواصل مع المجتمع

التواصل مع المجتمع وبيئة الأعمال مهم جداً للربط بين التعليم والتطبيق. فالأفكار المبتكرة والمبدعة يجب أن يتم توصيلها للمجتمع لكي يمكن اختبارها، ثم تطبيقها في أرض الواقع العملي.

رابعاً: الجهات الداعمة

نظراً لأن ثقافة الابتكار تنبع من المجتمع الذي تنشأ فيه فإن المؤسسات العامة والخاصة تؤدي جميعاً دوراً مهماً في تنمية الابتكار، وذلك بتقديم البرامج والأنشطة والفعاليات والمعارض المعززة للابتكار.



سمات المبدع

المبدع: هو المنشئ أو المُحدِث الذي لم يسبقه أحد

ويرى علماء النفس أن المبدع هو الذي يملك مجموعة من السمات أو القدرات التي يظهر تأثيرها في سلوكه. وتتشعب هذه السمات بحيث يظهر العديد منها على:

1 الصفات الشخصية

2 طريقة التفكير

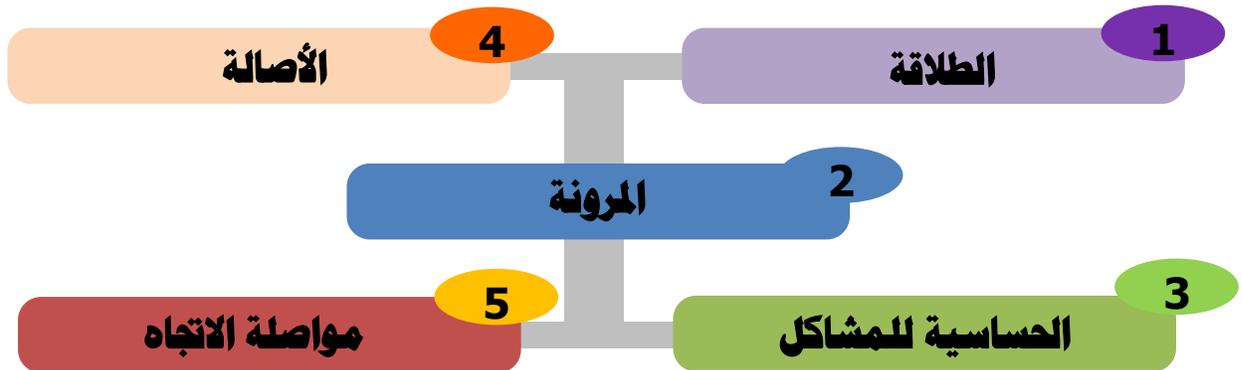
3 أسلوب التعامل مع الأشياء

سمات رائد الأعمال المبدع الناجح:

ليس كل من بدء عملاً جديداً هو رائد أعمال، إذ أن هناك الكثير من الصفات والخصائص، والسمات التي تميز رائد الأعمال الناجح، وليس النجاح هو الشرط الوحيد في ذلك، بل هناك جوانب نفسية وشخصية وفكرية تعطي لرائد الأعمال صفة النجاح وهي:

1. **الانفتاح:** ذلك أن يدرك رائد الأعمال محيطه بالكامل، وأن يستغل كل الظروف المناسبة لنجاحه، ويتهياً لكل ما هو جديد.
2. **الشغف:** ويعني أن يعمل في مجال يحبه ليكون قادراً على تحسينه والنجاح فيه.
3. **الإبداع:** أن يكون مفكراً في مجاله.. ربط الأشخاص والأحداث.. طرح أفكار خلاقية قابلة للتسويق.
4. **التوجه نحو الهدف:** ذلك بوضع تكتيك للأهداف القريبة واستراتيجية للأهداف البعيدة.
5. **الشخصية العملية:** ألا يعتمد على الأطر النظرية مهما بدت ناجحة.
6. **قبول الآراء الأخرى:** لا مشكلة بأن يتعلم من الآخرين.

سمات المبدع:



1. الطلاقة:

تعريف الطلاقة: القدرة على إنتاج عدد كبير من الأفكار في فترة زمنية محددة.

أنواع الطلاقة: -

أ. الطلاقة الفكرية: نسبة توليد كمية من الأفكار في زمن معين، أي غزارة الأفكار

ب. الطلاقة التعبيرية او اللغوية: هي قدرة الفرد على بناء أكبر عدد من الجمل ذات

المعاني المختلفة

ج. الطلاقة الترابطية: وهي القدرة على إكمال العلاقات مثل إيجاد المعنى المعاكس

2. المرونة:

تعريف المرونة: هي القدرة على التفكير في بدائل أخرى متعددة.

أنواع المرونة: -

أ. مرونة عفوية تلقائية: قدرة الفرد على إعطاء استجابات متنوعة تنتمي إلى فئة أو

مظهر بعينه. أمثلة عليها: استعمالات كوب الشاي (شرب الماء، شرب

العصير،.....).

ب. مرونة تكيفية: استجابة الفرد بحيث يقوم ببعض التغيرات في طريقة الاستعمال أو

تغيرات في الاستراتيجية أو في تفسير المهمة بحيث يغير زمرة الاستعمال. أمثلة

عليها: استعمالات كوب الشاي(إناء للزهور،.....).

3. الحساسية للمشاكل:

تعريف الحساسية للمشكلات: المبدع لديه إحساس مرهف للتعرف على المشكلات في الموقف الواحد.

ينظر المبدع إلى الأشياء من زوايا متعددة ومبتكرة ويفكر بعمق وشمولية؛ حيث يرى المبدع في الأشياء ما لا يراه الشخص الآخر.

وتنعكس سمة الحساسية للمشكلات من خلال مجموعة من الصفات، وهي كما يلي:

١. حب التأمل
٢. القدرة على تحمل المسؤولية
٣. القدرة على التحليل والاستدلال
٤. يفضل التنافس على التعاون
٥. مستعد لحل المشكلات مهما كانت معقدة

4. الأصالة:

تعريف الاصالة:

- إنتاج ما هو غير مألوف
- المبدع لا يكرر أفكار الآخرين
- ينفر من حلولهم التقليدية للمشاكل لأن أفكاره متجددة وغير مألوفة

الفروقات بين الأصالة، والمرونة، والطلاقة:

الأصالة	المرونة والطلاقة
تركز على قيمة الأفكار ونوعيتها وجدتها	تركز على كمية الأفكار الإبداعية
تشير إلى نفور الفرد من تكرار ما يفعله الآخرون	تشير إلى نفور الأفراد من تكرار تصوراتهم وأفكارهم الشخصية

شكل تخطيطي للفروقات بين الأصالة، والمرونة، والطلاقة

ويمكن تنمية الأصالة من خلال:

- التفكير في المتابعات المستقبلية لحدث ما.
- توليد الأفكار والتوقعات المترتبة على ذلك الحدث.

5. مواصلة الاتجاه:

تعريف مواصلة الاتجاه:

أي أن الشخص المبدع لديه القدرة على التركيز لفترات طويلة في مجال اهتمامه بالرغم من المشتتات والمعوقات التي تثيرها المواقف الخارجية والتي تحدث نتيجة للتغير في مضمون الهدف.



شكل تخطيطي لأهم صفات الشخص المبدع

الابتكار، وريادة الأعمال:

الابتكار: عملية ترجمة فكرة أو اختراع إلى سلعة أو خدمة تنشئ قيمة للعميل".

تعريف الابتكار: وفقاً لمنظمة OECD، فإن الابتكار هو "الإنتاج أو التبنّي والاستيعاب، واستغلال الأصالة ذات القيمة المضافة في المجالات الاقتصادية والاجتماعية؛ وهي عملية ونتائج تشمل تجديد وتوسيع المنتجات والخدمات والأسواق، وتطوير طرق جديدة للإنتاج، وإنشاء نظم إدارة جديدة".

علاقة الإبداع، والابتكار..... كل ابتكار إبداع؛ وليس كل إبداع ابتكار



الفروقات بين الإبداع، والابتكار:

الإبداع	الابتكار
نشاط تفكير ذهني	عمليات تحويلية للأفكار
يقدم حلولاً نظرية للمشكلات	يقدم منتجات واقعية للسوق
يأتي أولاً من حيث الزمن	يأتي ثانياً، ويقوم على الأفكار الإبداعية
يصعب قياس نجاحه	يمكن قياس نجاحه ومناسبته للسوق
لا يتضمن أخطار الخسارة	يتضمن أخطار فشل الابتكار

عوائق الإبداع:

على الرغم من أن الإبداع المؤسسي هو عنصر أساسي للنجاح، إلا أن هناك عدداً من المعوقات التي يمكن أن تؤثر سلباً على هذا النوع من التفكير والابتكار. من بين هذه المعوقات:

- العقائد والتقاليد القديمة:** قد يتسبب التمسك بالتقاليد والعقائد القديمة في عرقلة التخيل الإبداعي المؤسسي، حيث يكون الانطلاق من النماذج المألوفة أكثر أمناً وراحة من تطوير أفكار جديدة ومختلفة.
- القيود المالية:** تكون الموارد المالية المحدودة والضغط المالي على المؤسسات هي عائق آخر لتحقيق التخيل الإبداعي المؤسسي، حيث يصعب تخصيص الميزانية لتمويل الأفكار الجديدة والمختلفة.
- الثقافة التنظيمية:** قد تكون الثقافة التنظيمية والمفاهيم القائمة في المؤسسة عائقاً آخر للتخيل الإبداعي المؤسسي، حيث قد تكون هذه الثقافة تدعم الحفاظ على الحالة الحالية وتفضيل الاستمرار في العمل بالطرق التقليدية وتجنب المخاطر.

٤. **عدم وجود التوجيه والتدريب:** يمكن أن يسبب عدم وجود التوجيه والتدريب المناسب للموظفين على التفكير الإبداعي والابتكار في عدم تطبيق التخييل الإبداعي المؤسسي بشكل فعال.

٥. **الخوف من الفشل:** يمكن أن يؤدي الخوف من الفشل والمخاطرة إلى تقليل التخييل الإبداعي المؤسسي وعدم تجربة الأفكار الجديدة.

وبشكل عام، يجب على المؤسسات العمل على تخطي هذه المعوقات والتغلب عليها من خلال تبني ثقافة الابتكار والتفكير الإبداعي وتشجيع الموظفين على التخييل الإبداعي المؤسسي، وتوفير المساحة اللازمة للتفكير خارج الصندوق والتجربة والتعلم من الأخطاء والنجاحات. ويجب على المؤسسات أيضاً العمل على تحديث العمليات والتقنيات وتبني الابتكارات التكنولوجية الجديدة والاستفادة من التقنيات الحديثة لتعزيز التخييل الإبداعي المؤسسي وتحقيق المزيد من النجاح والتميز.

وهناك مجموعة من العوائق الأخرى للإبداع نوضحها بالتخطيط التالي:

وهي قد تكون ظاهرة أو غير ظاهرة أو ناتجة من البيئة أو بفعل صفات خلقية لدى الإنسان.



شكل تخطيطي لعوائق الإبداع

ما هو أبرز ما يعيق الإبداع والابتكار؟

تلعب عدد من العوامل الشخصية، والبيئية، والنفسية، دورًا كبيرًا في الحد من عملية الإبداع والابتكار، والتي لا بد من التعامل معها بطريقة مناسبة، لتحقيق الإنجازات بأفضل صورة ممكنة؛ وأهم هذه المعوقات ما يأتي:

الخوف: يظهر الخوف كمعيق للإبداع عندما يتعلق بمشاعر الفشل، أو الخطأ، أو الفشل، أو عندما يخشى الشخص التعرض للتمتر من الآخرين، على ما يصدر عنه من سلوك أو فعل أو غيره.

يشير صموئيل بيكيت، الحائز على جائزة نوبل في الأدب، إلى سر الإبداع قائلاً: "أفضل، أفضل مرة أخرى، أفضل بشكل أفضل"، إذ إن التجربة والفشل هي الأساس للتعلم والابتكار الحقيقي، ولولا الفشل لما ظهر الإبداع.

قلة الدعم: الوجود ضمن محيط فقير لا يوفر الدعم سبب في انخفاض نسبة الابتكار والإبداع في مختلف المجالات.

ويقصد بالدعم توفير الحلول المتعددة، لمواجهة الظروف الصعبة، ضمن مجال العمل؛ كما أن تقديم التوضيحات اللازمة حول الأمور المتغيرة بصورة مستمرة، وتغيير التصورات الشخصية والعامة، حول ما يمكن تحقيقه يعزز القدرات الشخصية والنظرة للذات عند الأشخاص.

التفكير على المدى القصير: التّطرق للتفكير على المدى القصير سبب في انعدام الإبداع والابتكار، وتحقيق الإنجازات على مدى بسيط جدًا، ففي هذا النوع من التفكير، تتم دراسة وتتبع العوامل المؤثرة في المجال الإبداعي بشكل محدود، مما يعني الوقوع في العديد من المشكلات والتحديات، وبالتالي فقدان القدرة على التطور والإبداع والابتكار.

نقص الموارد والقدرات تحقيق الإبداع والابتكار: يتطلب توفر الموارد المالية، والقدرات المخصصة للبحث والتطوير في مختلف المجالات، ويؤدي عدم توفرها لانعدام القدرة على الإبداع، وتجدر الإشارة إلى أن عدم توفير الموارد والقدرات مرتبط ارتباطاً وثيقاً بالتفكير قصير المدى، من خلال التفكير الضيق غير الشمولي تتخلى الجهات المسؤولة عن رعاية الإبداع والابتكار، سواء كانت خاصة أم عامة، وذلك عن طريق عدم توفير الأموال الكافية للدراسة، والبحث، والتطوير، والابتكار.

عدم التعاون: إن تسهيل التعاون بين الفرق في المجالات المختلفة سبب في تبادل التجارب والخبرات، وبالتالي زيادة القدرة على الإبداع والابتكار، وانعدام التعاون يعني فقدان القدرة على التطور، وغالباً ما تكون هذه المهارة مغيبة في الهيكلة العامة، والميزانيات الداخلية، للعديد من المؤسسات والجهات، مما ينتج عنه انخفاض الإبداع.

قلة الوقت: يرتبط الإبداع ارتباطاً وثيقاً وإيجابياً بالوقت والتنظيم، إذ إن توفر الوقت يساهم على المستوى البعيد، وفي درجة عالية على تحقيق الإبداع، والجدير بالذكر أن الأفكار الخلاقة والمبدعة لا تنتج بين ليلة وضحاها، بل تحتاج للكثير من الوقت، وبالتالي فإن التعرض لضغط نفاذ الوقت سبب في الفشل، وانعدام الإبداع.

قلة التركيز: تشتت الانتباه وفقدان القدرة على التركيز على أمر محدد، ضمن مجال العمل لعدم وجود سياسة عمل واضحة أو غيره سبب في فقدان القدرة على الابتكار والإبداع، وتركيز الجهود على أمر واحد، وذلك لضياع الوقت والموارد المتوفرة.

عدم وجود منهجية واضحة: افتقار العمل للمنهجيات التي تتضمن الخطوات والطرق، التي يمكن اللجوء إليها في أثناء التطوير والابتكار، سبب في عدم تحقيق أي شكل من أشكال الإبداع.

عدم الاستجابة السريعة للتغيير: التحجر والثبات على كل ما هو قديم في المحيط، وعدم الاستجابة للتغيرات الجديدة المختلفة سبب في الابتعاد عن الابتكار والإبداع، وغالبًا ما يكون هذا النوع من التفاعل نابغًا من عدم القدرة على التعامل مع ضغوطات الحياة التي تتطلب بذل جهد أكبر، ووضع استراتيجيات مختلفة للتعامل معها.

عوائق الإبداع الثلاثة:



شكل تخطيطي للمحصر عوائق الابداع الثلاثة

ثالثاً: حقوق الملكية الفكرية:

حقوق الملكية الفكرية، هي: "حقوق قانونية تحمي الابتكارات /أو الاختراعات الصادرة عن نشاط فكري في المجالات الصناعية والعلمية والأدبية والفنية، وتضم حقوق الملكية الفكرية الأكثر شيوعاً براءات الاختراع وحقوق التأليف والنشر والعلامات والأسرار التجارية".

ويمكن تعريف **حقوق الملكية الفكرية** بأنها: تلك الحقوق التي ترد على أشياء غير مادية ولا يمكن تقويمها بالنقود كالأفكار والمخترعات الناتجة عن الذهن البشري ومن أمثلتها حق الكاتب أو الأديب على مؤلفاته، وحق المخترع على اختراعه، وحق صاحب المصنع على الرسوم والنماذج الصناعية التي تتميز بها منتجاته.

وعُرفت الملكية الفكرية أيضًا بأنها: عبارة عن سلطات يخولها القانون لشخص على شيء معنوي هو ثمرة فكره وإنتاجه الذهني.

أو بأنها: كل ما ثبت للشخص من حق بقوة القانون على إنتاجه الفكري أو الذهني أيا كان نوع هذا الحق وأيا كانت طبيعته.

إن عبارة الملكية الفكرية تعني نوعًا خاصًا من الملكية؛ إذ أن من أهم خصائص الملكية أنه يجوز للمالك أن يستعمل ما يملكه كيفما يشاء، وأنه لا يمكن لغيره قانونًا أن يستعمل ملكيته دون تصريح منه.

ويمكن التوصل الي ان الملكية الفكرية (IP) Intellectual property هي: مجموعة من الممتلكات التي تشمل الإبداعات غير الملموسة من العقل البشري، وتشمل حقوق التأليف والنشر وبراءات الاختراع والعلامات التجارية. وتشمل أيضًا أنواعًا أخرى من الحقوق الفكرية، مثل الأسرار التجارية، وحقوق الدعاية، والحقوق المعنوية، وحقوق المنافسة غير المشروعة.

وهناك ثلاثة أنواع من الملكية:

النوع الأول: يشمل الأشياء المنقولة أيا كانت - أي الأشياء التي لا يجوز لأحد استعمالها باستثناء مالكيها - وهذه الحالة حالة قانونية يطلق عليها مصطلح الحق

الاستشاري، ويجوز للمالك بطبيعة الحال أن يصرح للغير باستعمال ملكيته، وأي استعمال دون تصريح من المالك بعد عملا غير مشروع.

النوع الثاني: ملكية العقارات أي الأراضي وكل ما هو مثبت عليها بصفة دائمة كالمنازل، مع مراعاة الشروط القانونية في حيازة الأرض وبناء المساكن.

النوع الثالث: هو الملكية الفكرية، وتتمثل الملكية الفكرية في ما يبتكره ذهن الإنسان وعقله، ومن الممكن القول بصورة أن الملكية الفكرية تتعلق بمعلومات يمكن إدراجها في أشياء ملموسة وتوفرها في ذات الوقت بعدد غير محدود من النسخ في أماكن مختلفة في العالم.

حماية حقوق الملكية الفكرية:

تسمح للمبدع ومالك العلامة التجارية وبراءة الاختراع وحق المؤلف بالاستفادة من عمله وتعبه واستثماره، وهذا لا يعني أنه احتكر الفكر على الآخرين بل العكس، حيث ترد هذه الحقوق في المواد القانونية من الإعلان العالمي لحقوق الإنسان الذي ينص على حق الاستفادة من حماية المصالح المعنوية والمادية الناجمة عن نسبة النتائج العملي أو الأدبي أو الفني الى مؤلفه.

وتشير الملكية الفكرية إلى أعمال الفكر الإبداعية؛ أي الاختراعات والمصنفات الأدبية والفنية والرموز والأسماء والصور والنماذج والرسوم الصناعية. وتنقسم الملكية الفكرية إلى فئتين هما:

◆ **الملكية الصناعية:** وتشمل الاختراعات (البراءات) والعلامات التجارية والرسوم والنماذج الصناعية وبيانات المصدر الجغرافية.

◆ **حق المؤلف:** ويضم المصنفات الأدبية والفنية كالروايات والقصائد والمسرحيات

والأفلام والألحان الموسيقية والرسوم واللوحات والصور الشمسية والتماثيل

والتصميمات الهندسية.

وتتضمن الحقوق المجاورة لحق المؤلف حقوق فنانى الأداء المتعلقة بأدائهم،

وحقوق منتجي التسجيلات الصوتية المرتبطة بتسجيلاتهم، وحقوق هيئات الإذاعة

المتصلة ببرامج الراديو والتلفزيون.



شكل تخطيطي يوضح أنواع حقوق الملكية

ما هي العلامة التجارية؟

هي إشارة يستخدمها تاجر ما لتمييز منتجاته عن منتجات غيره. وحتى يحمي

القانون العلامة التجارية، يجب أن تكون مميزة وغير مضللة وغير مخالفة للنظام العام

والآداب.

ما هي براءة الاختراع؟

هي حق يمنحه القانون للمخترع يمنع بموجبه الآخرين من استغلال اختراعه تجارياً، وذلك لفترة زمنية محددة مقابل القيام بالكشف عن الاختراع بعد انقضاء مدة الحماية.

ما هو حقوق النشر؟

هو حق من حقوق الملكية الفكرية يحمي نتاج العمل الفكري من الأعمال الأدبية والفنية، ويشمل ذلك المصنّفات المبتكرة في الأدب والموسيقي والفنون الجميلة كالرسم والنحت، بالإضافة إلى أعمال التكنولوجيا كالبرمجيات وقواعد البيانات.

أمثلة عالمية لشركات مبدعة في مجال ريادة الأعمال: -

هناك العديد من المؤسسات الناجحة التي تبنت التخيل الإبداعي المؤسسي كعنصر أساسي في ثقافتها التنظيمية، وحققت نجاحات كبيرة في سوق الأعمال. من أمثلة هذه المؤسسات:

شركة آبل: تعد شركة آبل واحدة من أكثر المؤسسات نجاحاً في سوق التكنولوجيا، ويعزى ذلك جزئياً إلى اعتمادها على التخيل الإبداعي المؤسسي في عملياتها. تمكنت آبل من تقديم منتجات رائدة ومبتكرة مثل iPhone و iPad و Mac، والتي تحظى بشعبية كبيرة في جميع أنحاء العالم.

شركة جوجل: تعتبر جوجل واحدة من أهم الشركات التي اعتمدت على التخيل الإبداعي المؤسسي في عملياتها، وتمكنت من تطوير تقنيات مبتكرة مثل خدمة البحث عبر الإنترنت ونظام تشغيل Android وخدمات السحابة السحابية والعديد من التطبيقات الأخرى التي حققت نجاحات كبيرة.

شركة تسلا: تمثل شركة تسلا واحدة من أهم الشركات المبتكرة في مجال السيارات الكهربائية، والتي اعتمدت على التخيل الإبداعي المؤسسي في تصميم وتطوير سياراتها. وتميزت تسلا بتطوير تقنيات جديدة مثل نظام التحكم بالشاشة التي توجد في مقدمة السيارة والتي تعتبر واحدة من أهم ميزات سياراتها.

شركة فيسبوك: تعتبر فيسبوك واحدة من أكثر المؤسسات شهرة في مجال الشبكات الاجتماعية، واعتمدت على التخيل الإبداعي المؤسسي في تصميم وتطوير منصتها. وتمكنت فيسبوك من تقديم ميزات مبتكرة مثل إمكانية مشاركة الصور، والفيديوهات والملفات والتفاعل مع المحتوى بطرق مختلفة، مما ساهم في جعلها واحدة من أهم الشركات في هذا المجال.

شركة أمازون: تُعتبر أمازون واحدة من أكبر الشركات في العالم في مجال التجارة الإلكترونية، والتي اعتمدت على التخيل الإبداعي المؤسسي في تصميم وتطوير خدماتها المبتكرة مثل خدمة الشحن السريع وخدمة البث المباشر ومنصة السحابة السحابية والعديد من الخدمات الأخرى التي حققت شعبية كبيرة في السوق.

يمكن القول إن التخيل الإبداعي المؤسسي يمثل عنصراً أساسياً في نجاح المؤسسات في سوق الأعمال؛ ولكن يجب أن يتم التركيز على تحقيق التوازن بين الابتكار، والمسؤولية الاجتماعية، وضمان أن تكون النتائج إيجابية، وفعالة لجميع الأطراف المعنية.

الفصل الرابع

تطوير، وتدريب العقول الريادية

تمهيد

إن تشجيع الريادة > ونشر ثقافتها بين الطلاب في المدارس، والجامعات > وتغيير نمط التفكير لدى الشباب؛ أصبح من أولويات الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، لذا يتبنى العديد من الدول برامج وخطط مختلفة ومتعددة لتشجيع الريادة ودعمها بين جيل الأطفال، والشباب في المدارس، والجامعات ومن خلال التعليم العام، والتعليم المهني والتقني؛ فقد عمدت العديد من الدول إلى دمج الريادة في المنهاج المدرسية كمساق اختياري، وكنشاط بعد انتهاء اليوم الدراسي.

وتشتمل النشاطات المتعلقة بهذا النهج على أساسيات، ومبادئ إدارة المشاريع الريادية، مثل: بناء فرق العمل، وبناء خطط العمل، والإشراف على هذه الأنشطة من قبل مجموعة من المعلمين والمتطوعين ذوي الخبرة في هذا المجال، وترتكز هذه الأنشطة على استخدام استراتيجيات التعليم، والتدريب المنهجية، والمتقدمة في هذا المجال مثل استراتيجية التعلم الذاتي، واستراتيجية التعلم المبني على المشاريع.

أولاً: عقلية الريادي (The Entrepreneurial Mindset)

أوضح (Thum,2012) بأن العقل هو مجموع المعرفة، بما في ذلك المعتقدات، والأفكار حول العالم ونفسك، وبينت (Carol Dweck, 2006) في كتابها المعنون "عقلية التفكير"، بأن العقلية يمكن أن تكون ثابتة أو موجهة نحو النمو، في حين أن العقلية الثابتة تفترض أن مواهبك وقدراتك محددة، فإن عقلية النمو تعتقد أنه يمكن تطوير مواهبك وقد ارتك. ومع ذلك، أشارت Dweck إلى أن العقلية يمكن أن تتغير. ويحدث الكثير من هذا من خلال تطوير وعي أكبر بالعقلية الحالية لديك، واتخاذ خطوات لبدء التفكير عن قصد ورد الفعل بطرق جديدة.

ويوصف الريادي بأنه "شخص يوضح المبادرة والتفكير الإبداعي ويمكنه تنظيم الآليات الاجتماعية، والاقتصادية لتحويل الموارد، والحالات إلى حساب عملي وقبول المخاطر والفشل"، أما العقلية الريادية؛ فتشير إلى حالة ذهنية محددة توجه السلوك البشري نحو أنشطة، ونتائج ريادية، وغالبًا ما يتم جذب الأفراد ذوي العقلية الريادية إلى الفرص، والابتكار، وخلق قيمة جديدة.

وفقًا لـ (Ferrero & Fioero,2014)؛ فإن العقلية الريادية تدور حول تحليل العالم، وفرصه، وإمكانياته، وكذلك فهم كيف يمكن للفرد المساهمة في بناء وتطوير النظام الاقتصادي والاجتماعي وأخيرًا تحويل الأفكار في العمل لتحقيق الأهداف.

كما صاغ (Mcgrath & MacMillan,2000) تعريفًا للعقلية الريادية على أساس ثلاثة عوامل هي؛ القدرة على الإحساس، القدرة على التصرف بسرعة، والقدرة على تعبئة الموارد حتى في ظل ظروف غير مستقرة.

وتعتبر عقلية الريادي الأداة، والاستراتيجية التي يُفترض أن يقوم الريادي بتطبيقها، واستخدامها خلال التعامل مع المشاريع الصغيرة خاصة بناءً على الظروف الغامضة التي تحيط بمشروعه، ومع بداية هذه الأعمال الجديدة وتزويده للسوق بمنتجات جديدة، حيث أن الريادي يكون لديه الإمكانية على تحليل الأحوال والنظرة المستقبلية التي تساهم في معرفة ما سوف يحصل في المستقبل، وعلى الرغم أنه يوجد صعوبة أن يكون لديه تقدير مثل هذا الغموض الموجود في العالم بسبب التطور السريع.

علمًا بأن الريادي يكون مختلف عن الآخرين في القدرة على تحديد الأولويات وكيفية التوازن الحالي للأنشطة ذات الربحية عن طريق التقييم للفرص المستقبلية، ولذلك فالريادي يستفيد عن طريق صافي القيمة الحالية في عملية التقدير للتدفقات النقدية في المستقبل وتحديد قيمة المخاطرة وطريقة تخفيض التكاليف، ومن هنا يهدف الريادي في تقليل الصعوبات والمواجهات والتي يتعرض لها بالسوق والبحث عن السوق الجانبي؛ ليحقق نوع من المنافسة الأقل مع الآخرين ويقوم على عدم طرح عدد من المنتجات في وقت واحد.

وبالتالي؛ قد يجد عائق في كيفية إدارة مثل هذا المشروع وإن يقوم بالتنظيم ما بين الموارد البشرية والموارد المادية، بدلاً من أن يمضي سنين في إنجاز هذا المشروع قد يتحقق له ذلك مع منتج واحد فقط خلال (6) أشهر، وفي هذا الوضع لا يفقد السوق الإيجابيات التي يمكن أن تتواجد له في ذلك.

فإن الريادي يكون بحاجة إلى سوق مثالي حتى يكون لديه القدرة في تقييم أعماله، مقارنة مع غيره من المشاريع الناجحة الأخرى، بالإضافة إلى خدمات مالية إلكترونية، ومن هنا فإن الريادي يجب أن يقوم من تحسين موقعه التنافسي، عن طريق التطور

التكنولوجي للمنتجات التي يقدمها، وإجراءات الإنتاج لكي يحقق خصائص، ومزايا إنتاجية، والذي يولد قناعة لدى زبائنه بوجود اختلاف لهذه المنتجات عن المنتجات التي يقدمها المنافسين، كذلك مراعاة تحليل سلسلة الاستهلاك (Consumption Chain Analysis) التي ترتبط بالتمايز الإيجابي للمنتجات، والطريقة التي يفكر بها الآخرين من المنافسين، وتحقيق التفرد بالسوق.

ثانياً: الأبعاد، والخصائص الناشئة للعقلية الريادية

حدد (Davis et al., 2015: 9) سمات، ومهارات للعقلية الريادية، وهي كما يأتي:

١. السمات:

- أ. **الاستقلالية**: الرغبة في العمل بدرجة عالية من الاستقلالية؛ على سبيل المثال، أشعر بعدم الراحة عندما يُتوقع منك اتباع قواعد الآخرين.
- ب. **التفضيل للهيكل المحدود**: تفضيل المهام والمواقف ذات الهيكل الرسمي القليل؛ على سبيل المثال، أجد أنه من الممل العمل على مهام منظمة بشكل واضح.
- ج. **عدم المطابقة**: تفضيل للعمل بطرق فريدة؛ الاهتمام بأن يُنظر إليك على أنه فريد؛ على سبيل المثال، أحب أن أُميز عن الآخرين.
- د. **قبول المخاطر**: الرغبة في متابعة فكرة أو هدف مرغوب فيه حتى عندما يكون احتمال النجاح منخفضاً؛ على سبيل المثال، أنا على استعداد لتحمل قدر معين من المخاطر لتحقيق نجاح حقيقي.
- هـ. **التوجه الإجرائي**: ميل لإظهار المبادرة واتخاذ القرارات بسرعة والشعور بعدم الصبر من أجل النتائج؛ على سبيل المثال، أميل إلى اتخاذ القرارات بسرعة.

- و. الشغف:** الميل إلى تجربة عمل المرء على أنه مثير وممتع أكثر من كونه مملاً ومرهقاً؛ على سبيل المثال، أنا متحمس للعمل الذي أقوم به.
- ز. الحاجة إلى تحقيق:** الرغبة في تحقيق مستوى عالٍ؛ على سبيل المثال، أريد أن أكون الأفضل في ما أقوم به.

٢. المهارات:

- أ. التركيز المستقبلي:** القدرة على التفكير بعيداً عن الموقف المباشر والتخطيط للمستقبل) على سبيل المثال، أنا أركز على المدى الطويل).
- ب. توليد الأفكار:** القدرة على توليد أفكار متعددة وجديدة وإيجاد مناهج متعددة لتحقيق الأهداف (على سبيل المثال، أحياناً ما تخرج الأفكار مني).
- ج. التنفيذ:** القدرة على تحويل الأفكار إلى خطط قابلة للتنفيذ؛ القدرة على تنفيذ الأفكار بشكل جيد (على سبيل المثال، لدي سمعة لأنني قادر على أخذ فكرة وجعلها تعمل).
- د. الثقة بالنفس:** اعتقاد عام بقدرة المرء على الاستفادة من المهارات، والمواهب لتحقيق أهداف مهمة (على سبيل المثال، أنا شخص واثق من نفسه).
- هـ. التفاؤل:** القدرة على الحفاظ على موقف إيجابي بشكل عام حول جوانب مختلفة من حياة المرء والعالم (على سبيل المثال، حتى عندما لا تسير الأمور بشكل جيد، أنظر إلى الجانب المشرق).
- و. المثابرة:** القدرة على الارتداد بسرعة من خيبة الأمل والبقاء مثابرة في مواجهة النكسات (على سبيل المثال، لا أستسلم بسهولة).
- ز. حساسية الشخصية:** مستوى عالٍ من الحساسية والاهتمام برفاهية أولئك الذين يعملون معهم (على سبيل المثال، أنا حساس لمشاعر الآخرين).

وفي دراسات أخرى؛ تم تحديد أحد عشر (١١) موضوعًا رئيسيًا كخصائص أساسية للعقلية الريادية، هذه المكونات مؤهلة كميزات ناشئة للعقلية الريادية ذات الصلة بتحديد، وفهم أفضل لهذا المفهوم (Kouakou et al.,2019: 121- 125): -

١. التعلم مدى الحياة< والانفتاح على التغيير.
٢. الانخراط في عالم معقد، وغير مؤكد.
٣. أساليب مبدعة، ومبتكرة لحل المشكلات.
٤. الإيمان والثقة في قدرة الفرد، وكفاءته في تنظيم المشاريع.
٥. الرغبة والدافع والنية لممارسة ريادة الأعمال، والتصرف في ريادة الأعمال.
٦. أخذ المبادرة والمسؤولية الشخصية عن الإجراءات.
٧. السعي لتحقيق الهدف من خلال إتقان الشخصية، وخلق القيمة.
٨. التعرف على الفرص.
٩. العزم والمثابرة في مواجهة التحديات.
١٠. تحمل المخاطر التي تؤدي إلى التعلم، والنمو، والقيمة.
١١. لإيمان بقدرة الفرد على التأثير.

وحدد (McGrath & MacMillan,2000) خمس خصائص للعقلية الريادية

المشتركة مع الرياديين المعتادين (Bosman et al.,2018) :-

١. يبحثون بحماس عن فرص جديدة.
٢. يتابعون الفرص مع الانضباط الهائل.
٣. أنها تسعى فقط لأفضل الفرص، وتتجنب استفاد أنفسهم ومنظماتهم.
٤. يركزون على التنفيذ - على وجه التحديد، التنفيذ التكيفي.
٥. يشاركون طاقات الجميع في مجالهم.

ثالثاً: تطوير العقلية الريادية

إن تطوير العقلية الريادية يأخذ عملاً شاقاً؛ لا يُعد بأنه سيكون دائماً سهلاً أو خالياً من الإجهاد، ولكن يمكن تطويره. في الواقع، أعتقد أنك ستطورها، أو الاحتمالات أنك لن تتجح في العمل لفترة طويلة جداً.

ويمكنك تعلم الكثير منها في فصول ريادة الأعمال، كما يمكنك قراءة الكتب، والمقالات، والتحدث مع رجال الأعمال الذين لديهم خبرة في تطويرها أو يمكنك التعلم من خلال التجربة، والخطأ.

كن على دراية بالأكاديميين أو خبراء الإنترنت الذين لم يسبق لهم تشغيل شركة بمفردهم، من ناحية أخرى، يمكنك العثور على الكثير من المعلومات الجيدة على شبكة الإنترنت في الكتب ومن الأفراد. على سبيل المثال، ذكر مارك هوبكنز في كتابه (Shortcut to Prosperity, 2013) أن تطوير العقلية الريادية يتطلب تطوير ثلاثة مجالات للتركيز (Connaster, 2019: 2): -

١. تجنيد الحلفاء.

٢. تطوير ميزة غير عادلة.

٣. ابحث عن مجال "تنافس".

ضمن هذه المجالات الثلاثة، توجد اختصارات قد تكون مفيدة لبعض، إن لم يكن لمعظم رجال أعمال الجدد. هذه الاختصارات هي مفاهيم تعلمها رواد الأعمال بالطريقة الصعبة ... أي (التجربة والخطأ)، ومن الجدير بالذكر أن كل اختصار يأخذ الكثير من الجهد والطاقة، وبيز ستون، المؤسس المشارك لـ Twitter، سخر مرة قائلاً، "التوقيت

والمثابرة وعشر سنوات من المحاولة سيجعلك في نهاية المطاف تبدو وكأنه نجاح بين عشية وضحاها".

كيف يمكن لتطوير عقلية ريادة الأعمال أن يفيدك كصاحب عمل؟

إن تطوير عقلية ريادة الأعمال يمكن أن يكون له فوائد عديدة لأصحاب الأعمال. ومن خلال تبني هذه العقلية، يمكن للأفراد تعزيز مهاراتهم في حل المشكلات، وزيادة قدرتهم على التكيف، وتحسين قدرتهم على تحديد الفرص واغتنامها. فيما يلي العديد من الطرق الرئيسية التي يمكن من خلالها أن يفيد تطوير عقلية ريادة الأعمال أصحاب الأعمال.

١. **تعزيز مهارات حل المشكلات:** يشجع التفكير الريادي الأفراد على التعامل مع المشكلات من وجهات نظر مختلفة وإيجاد حلول مبتكرة. وتعزز هذه العقلية اتباع نهج استباقي لحل المشكلات، مما يمكن أصحاب الأعمال من التغلب على العقبات بشكل أكثر فعالية وكفاءة. ومن خلال تطوير عقلية ريادة الأعمال، يمكن لأصحاب الأعمال أن يصبحوا أكثر مهارة في تحديد الأسباب الجذرية للمشاكل، وتبادل الأفكار حول الحلول الإبداعية، وتنفيذ استراتيجيات لمواجهة التحديات.

٢. **زيادة القدرة على التكيف:** في بيئة الأعمال سريعة التغير اليوم، تعد القدرة على التكيف أمرًا بالغ الأهمية لتحقيق النجاح. إن تطوير عقلية ريادة الأعمال يساعد أصحاب الأعمال على أن يصبحوا أكثر راحة مع عدم اليقين والتغيير. ويتعلمون كيفية تبني التقنيات الجديدة واتجاهات السوق وتفضيلات العملاء، مما يسمح لهم بتعديل استراتيجياتهم بسرعة والتكيف مع الظروف المتطورة. تسمح هذه القدرة على التكيف لأصحاب الأعمال بالبقاء في صدارة المنافسين والحفاظ على ميزة تنافسية.

٣. **تحسين إدارة المخاطر:** يدرك رواد الأعمال أن المخاطر جزء لا يتجزأ من ملكية الأعمال. ومن خلال تطوير عقلية ريادة الأعمال، يصبح أصحاب الأعمال أكثر مهارة في تقييم المخاطر واتخاذ قرارات مستنيرة. ويتعلمون تقييم المخاطر والمكافآت المحتملة، والموازنة بين إيجابيات، وسلبيات الخيارات المختلفة، واتخاذ قرارات محسوبة تقلل من المخاطر مع زيادة الفرص. يمكن لهذه القدرة المحسنة لإدارة المخاطر أن تساعد أصحاب الأعمال على اتخاذ خيارات أكثر استنارة، واستراتيجية، مما يؤدي إلى النجاح على المدى الطويل.

٤. **تحديد الفرص:** إحدى نقاط القوة الرئيسية لرواد الأعمال هي قدرتهم على تحديد الفرص والاستفادة منها. إن تطوير عقلية ريادة الأعمال يمكن أصحاب الأعمال من اكتشاف الفرص التي قد يتجاهلها الآخرون. ويصبحون ماهرين في تحديد الفجوات في السوق، والتعرف على الاتجاهات الناشئة، وفهم احتياجات ورغبات جمهورهم المستهدف؛ هذه القدرة على تحديد الفرص، واغتنامها يمكن أن تمنح أصحاب الأعمال ميزة تنافسية وتساعدهم على البقاء في المقدمة في صناعتهم.

٥. **تنمية عقلية النمو:** يشجع التفكير الريادي الأفراد على أن يكون لديهم عقلية النمو، وهو الاعتقاد بأنه يمكن تطوير القدرات، والذكاء من خلال الجهد والممارسة؛ ومن المرجح أن ينظر أصحاب الأعمال الذين يتمتعون بعقلية النمو إلى حالات الفشل والنكسات على أنها فرص للتعلم بدلاً من اعتبارها حواجز على الطريق؛ إذ إنهم يتبنون التحديات ويطلبون التعليقات ويسعون باستمرار لتحسين أنفسهم وأعمالهم، وتعزز هذه العقلية المرنة والمثابرة والرغبة في تحمل المخاطر المحسوبة، وكلها ضرورية لتحقيق النجاح على المدى الطويل كصاحب عمل.

باختصار، تطوير عقلية ريادة الأعمال يمكن أن يفيد أصحاب الأعمال بطرق عديدة. فهو يعزز مهارات حل المشكلات، ويزيد القدرة على التكيف، ويحسن قدرات إدارة المخاطر، ويتيح تحديد الفرص، وينمي عقلية النمو. ومن خلال تعزيز هذه الصفات، يمكن لأصحاب الأعمال تعزيز نجاحهم العام في مجال تنظيم المشاريع، والازدهار في مشهد الأعمال التنافسي اليوم.

كيف يمكن لتطوير عقلية ريادة الأعمال أن يفيدك كصاحب عمل؟



ما هي الاستراتيجيات التي يمكن استخدامها لتنمية عقلية ريادة الأعمال؟

إن تنمية عقلية ريادة الأعمال أمر بالغ الأهمية لأي شخص يتطلع إلى النجاح في عالم الأعمال؛ وتتميز عقلية ريادة الأعمال بسمات مثل الابتكار، والمجازفة، والمرونة، والنهج الاستباقي لحل المشكلات، ومن خلال تبني هذه السمات ورعايتها، يمكن للأفراد تطوير عقلية ريادة الأعمال التي ستساعدهم على النجاح في مساعيهم المهنية.

فيما يلي العديد من الاستراتيجيات لتنمية عقلية ريادة الأعمال:-

١. **تبني عقلية النمو:** عقلية النمو هي الاعتقاد بأن الذكاء والقدرات يمكن تطويرها من خلال التفاني والجهد والتعلم من الفشل. إن تبني عقلية النمو يسمح للأفراد برؤية التحديات على أنها فرص للنمو بدلاً من كونها عقبات. ومن خلال البحث المستمر عن المعرفة الجديدة، وصقل المهارات، وتقبل ردود الفعل، يمكن للأفراد تعزيز عقلية ريادة الأعمال.

٢. **تنمية فضول التعلم:** اشتهر رواد الأعمال بفضولهم وتعطشهم للمعرفة. لتنمية عقلية ريادة الأعمال، يجب على الأفراد البحث بنشاط عن فرص للتعلم واستكشاف أفكار جديدة. ويمكن تحقيق ذلك من خلال قراءة الكتب، أو حضور ورش العمل والندوات، أو الانضمام إلى الشبكات ذات الصلة بالصناعة، أو حتى مواصلة التعليم الإضافي. ومن خلال توسيع قاعدة معارفهم باستمرار، يمكن للأفراد تطوير العقلية اللازمة لتحديد الفرص واغتنامها.

٣. **تحمل المخاطر المحسوبة:** إن المخاطرة هي جانب أساسي من ريادة الأعمال. إن تنمية عقلية ريادة الأعمال تتطلب من الأفراد الخروج من مناطق راحتهم وخوض المخاطر المحسوبة. يتضمن ذلك تقييم المخاطر والمكافآت المحتملة وإجراء بحث شامل واتخاذ قرارات مستنيرة. ومن خلال تبني المخاطرة المحسوبة، يمكن للأفراد تطوير المرونة والقدرة على التكيف اللازمة للتغلب على التحديات والنجاح في المواقف غير المؤكدة.

٤. **تعزيز النهج الاستباقي:** الأفراد رواد الأعمال هم من يحلون المشكلات بشكل استباقي ويأخذون زمام المبادرة ويبحثون عن الفرص. لتعزيز النهج الاستباقي، يجب على الأفراد تطوير عادة تحديد الأهداف، والتخطيط للمستقبل، واتخاذ الإجراءات،

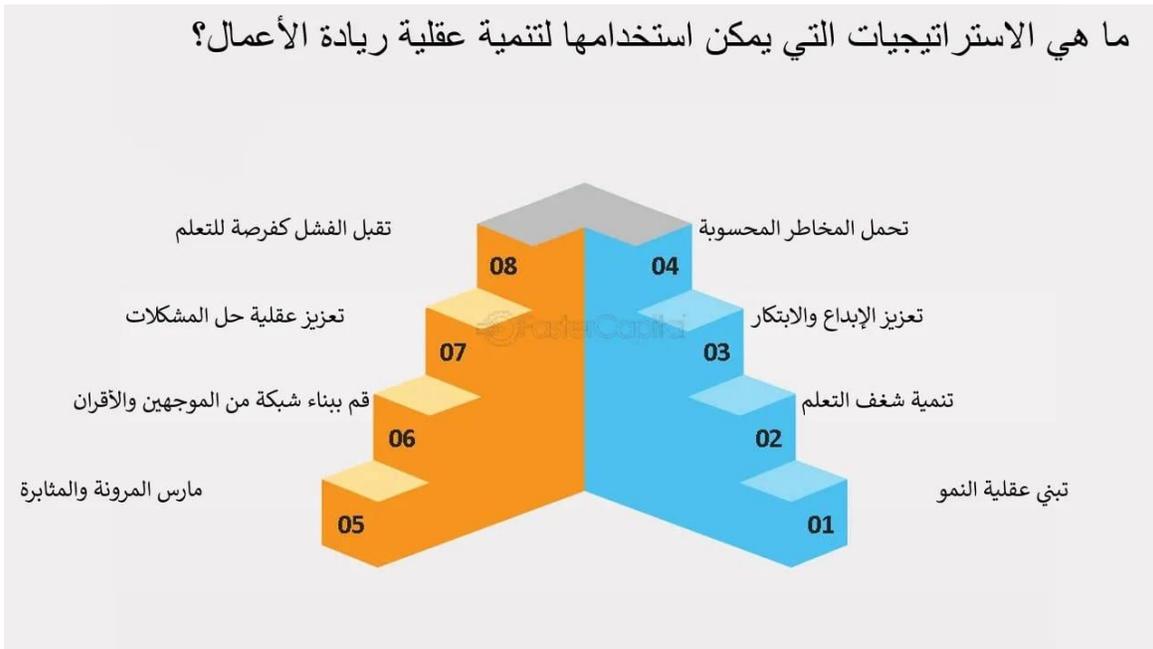
ويتضمن ذلك تحديد المشكلات أو الثغرات في السوق والعمل بنشاط على إيجاد حلول مبتكرة. ومن خلال تولي مسؤولية أفعالهم والبحث بنشاط عن الفرص، يمكن للأفراد تنمية عقلية ريادة الأعمال.

٥. أحط نفسك بأفراد متشابهين في التفكير: يمكن أن يكون إحاطة نفسك بأفراد متشابهين في التفكير ويشتركون في عقلية ريادة الأعمال المماثلة مفيداً بشكل لا يصدق، ومن خلال التواصل والتعاون مع زملائهم من رواد الأعمال أو الأفراد الذين يمتلكون عقلية ريادة الأعمال، يمكن للأفراد الحصول على رؤى قيمة، ودعم، وإلهام؛ فإن حضور فعاليات التواصل، أو الانضمام إلى مجتمعات ريادة الأعمال، أو البحث عن مرشدين يمكن أن يساعد الأفراد على تعزيز عقلية ريادة الأعمال.

٦. تقبل الفشل كفرصة للتعلم: الفشل جزء متأصل من رحلة ريادة الأعمال. ولتنمية عقلية ريادة الأعمال، يحتاج الأفراد إلى النظر إلى الفشل باعتباره فرصة للتعلم وليس باعتباره نكسة، ومن خلال تحليل حالات الفشل، وتحديد الدروس المستفادة، وإجراء التعديلات اللازمة، يمكن للأفراد النمو والتحسين؛ وإن احتضان الفشل كنقطة انطلاق نحو النجاح هو تحول حاسم في العقلية يمكن أن يساعد الأفراد على تطوير المرونة، والمثابرة.

٧. تعزيز العقلية الموجهة نحو الحلول: تدور ريادة الأعمال حول إيجاد حلول مبتكرة للمشاكل، إن تنمية عقلية ريادة الأعمال تتطلب من الأفراد مواجهة التحديات بعقلية موجهة نحو الحلول، ويتضمن ذلك إعادة صياغة المشكلات كفرص، والتفكير بشكل إبداعي، والبحث عن وجهات نظر بديلة. ومن خلال البحث المستمر عن طرق لإضافة القيمة، يمكن للأفراد تطوير عقلية ريادة الأعمال التي تسمح لهم بتحديد الفرص، والاستفادة منها.

وفي الختام، فإن تنمية عقلية ريادة الأعمال تتطلب من الأفراد تبني سمات مثل عقلية النمو، والفضول للتعلم، والمخاطرة المحسوبة، والنهج الاستباقي، وإحاطة النفس بأفراد ذوي تفكير مماثل، واحتضان الفشل كفرصة للتعلم، وتعزيز الحل. - عقلية موجهة. ومن خلال تنفيذ هذه الاستراتيجيات، يمكن للأفراد تطوير العقلية اللازمة للنجاح في عالم الأعمال واغتنام فرص ريادة الأعمال.



كيف يمكن لعقلية ريادة الأعمال أن تقود الابتكار في الأعمال التجارية؟

عقلية ريادة الأعمال ضرورية في دفع الابتكار والنمو في الأعمال التجارية. ويتميز هذا النهج بالتفكير المستقبلي والمخاطرة والبحث عن الفرص التي تمكن الأفراد من تحديد الفجوات في السوق والاستفادة منها، وإنشاء حلول مبتكرة، ودفع نمو الأعمال.

وفيما يلي بعض الطرق التي يمكن للعقلية الريادية أن تقود الابتكار، والنمو في

الأعمال التجارية:

١. **احتضان التغيير:** رواد الأعمال لا يخافون من التغيير. إنهم يبحثون باستمرار عن فرص وطرق جديدة لتحسين أعمالهم، وتشجع هذه العقلية ثقافة المرونة والقدرة على التكيف، حيث يكون الموظفون منفتحين على الأفكار الجديدة ومستعدين لتجربة أساليب مختلفة، وهذا يسمح للشركات بالبقاء في صدارة المنافسة والاستجابة بسرعة لديناميكيات السوق المتغيرة.

٢. **تحديد فجوات السوق:** يتمتع رواد الأعمال بنظرة ثاقبة لتحديد فجوات السوق والاحتياجات غير الملباة؛ ومن خلال فهم نقاط الضعف لدى العملاء، واتجاهات الصناعة، يمكنهم تطوير حلول مبتكرة تعالج هذه الثغرات. وهذا يتطلب فهماً عميقاً للسوق المستهدف، ومشاركة العملاء المستمرة، والقدرة على التفكير خارج الصندوق.

٣. **تشجيع الإبداع والابتكار:** عقلية ريادة الأعمال تعزز ثقافة الإبداع والابتكار داخل المنظمة. فهو يشجع الموظفين على التفكير النقدي، وتحدي الوضع الراهن، والتوصل إلى حلول إبداعية للمشكلات، ويمكن تحقيق ذلك من خلال جلسات العصف الذهني، والتعاون بين الوظائف وتنفيذ برامج اقتراحات الموظفين. ومن خلال تمكين الموظفين ليكونوا مبتكرين، يمكن للشركات إطلاق العنان لإمكاناتهم الكاملة، ودفع عجلة النمو.

٤. **تحمل المخاطر المحسوبة:** رجال الأعمال معروفون باستعدادهم لتحمل المخاطر. إنهم يدركون أن المخاطر تأتي مع مكافأة محتملة، ولا يخشون الخروج من منطقة الراحة الخاصة بهم. تشجع هذه العقلية الشركات على تحمل المخاطر المحسوبة، سواء كان ذلك الاستثمار في تقنيات جديدة، أو دخول أسواق جديدة، أو إطلاق

منتجات جديدة، ومن خلال تبني المخاطر، والتعلم من حالات الفشل، يمكن للشركات اكتشاف فرص جديدة ودفع عجلة النمو.

٥. التأكيد على التركيز على العملاء: تركز عقلية ريادة الأعمال بقوة على فهم احتياجات العملاء وتلبيتها. من خلال وضع العميل في مركز استراتيجية أعمالهم، يمكن لرواد الأعمال إنشاء منتجات وخدمات مبتكرة يتردد صداها حقاً مع السوق المستهدف. وهذا يتطلب أبحاثاً مستمرة للسوق، وحلقات تعليقات العملاء، والتركيز المستمر على تقديم تجارب استثنائية للعملاء، ومن خلال إعطاء الأولوية للتركيز على العملاء، يمكن للشركات أن تميز نفسها عن المنافسة وتعزز الولاء، مما يؤدي إلى النمو المستدام.

٦. بناء شبكة قوية: يدرك رواد الأعمال أهمية بناء شبكة قوية من الاتصالات. إنهم يبحثون بنشاط عن الشراكات والتعاون وفرص التوجيه التي يمكن أن تساعدهم على تنمية أعمالهم. ومن خلال إحاطة أنفسهم بأفراد ذوي تفكير مماثل، وخبراء الصناعة، والمستثمرين المحتملين، يمكن لرواد الأعمال اكتساب رؤى قيمة، والوصول إلى الموارد، والاستفادة من شبكاتهم لدفع الابتكار والنمو.

٧. تنمية عقلية التعلم: عقلية ريادة الأعمال متجذرة في التعلم المستمر والتحسين؛ إذ يبحث رواد الأعمال باستمرار عن المعرفة، ويواكبون أحدث اتجاهات الصناعة، ويستثمرون في تطويرهم الشخصي والمهني. تشجع هذه العقلية الشركات على الاستثمار في تدريب الموظفين وتطويرهم، وتعزيز ثقافة التعلم، والبقاء في طليعة التطورات الصناعية، ومن خلال التعلم والتطور المستمر، يمكن للشركات أن تقود الابتكار وتظل في الطليعة.

في الختام، عقلية ريادة الأعمال هي محرك قوي للابتكار والنمو في الأعمال التجارية. ومن خلال تبني التغيير، وتحديد فجوات السوق، وتشجيع الإبداع، وخوض المخاطر المحسوبة، والتأكيد على التركيز على العملاء، وبناء شبكة قوية، وتنمية عقلية التعلم، يمكن للشركات إطلاق العنان لإمكاناتها الكاملة ودفع النمو المستدام في المشهد التنافسي اليوم.

كيف يمكن لعقلية ريادة الأعمال أن تقود الابتكار والنمو في الأعمال التجارية؟



ما هي بعض المفاهيم الخاطئة الشائعة حول عقلية ريادة الأعمال؟

هناك العديد من المفاهيم الخاطئة الشائعة حول عقلية ريادة الأعمال والتي غالبًا ما تؤدي إلى سوء الفهم والافتراضات الخاطئة. من المهم توضيح هذه المفاهيم الخاطئة من أجل الحصول على فهم أفضل لما يعنيه حقًا أن يكون لديك عقلية ريادة الأعمال.

١. **المجازفة تهور**: أحد المفاهيم الخاطئة الأكثر شيوعًا حول رواد الأعمال هو أنهم مجازفون متهورون. في حين أنه من الصحيح أن رواد الأعمال على استعداد لتحمل

المخاطر، إلا أنهم يفعلون ذلك بطريقة محسوبة. يقومون بتحليل المخاطر والمكافآت المحتملة بدقة قبل اتخاذ القرار. يدرك رواد الأعمال أن اتخاذ المخاطر المحسوبة أمر ضروري للنمو والنجاح.

٢. **رواد الأعمال يولدون ولا يصنعون:** هناك اعتقاد خاطئ آخر وهو أن رواد الأعمال يولدون بالفطرة بصفات ومهارات معينة تجعلهم ناجحين، وفي حين أن بعض الأفراد قد يكون لديهم سمات شخصية معينة تتناسب قيادة الأعمال، مثل الإبداع والرغبة في تحمل المخاطر، فإن قيادة الأعمال هي مهارة يمكن تطويرها وتعلمها، ومع العقلية الصحيحة، والتصميم، يمكن لأي شخص أن يصبح رجل أعمال.

٣. **رواد الأعمال يحفزهم المال فقط:** يعتقد الكثير من الناس أن الدافع الأساسي لرواد الأعمال هو المال، ففي حين أن النجاح المالي؛ قد يكون هدفًا للعديد من رواد الأعمال، إلا أنه نادرًا ما يكون الدافع الوحيد. غالبًا ما يكون رواد الأعمال مدفوعين بالشغف بأفكارهم أو الرغبة في إحداث تأثير إيجابي في العالم، ويتم تحفيزهم من خلال الفرصة لخلق شيء ذي معنى وحل المشكلات.

٤. **رواد الأعمال يعملون بمفردهم:** هناك اعتقاد خاطئ بأن قيادة الأعمال هي رحلة منعزلة، حيث يعمل رواد الأعمال بمفردهم في عزلة. في الواقع، يفهم رواد الأعمال الناجحون قيمة التعاون وبناء فريق قوي، وإنهم يحيطون أنفسهم بأفراد موهوبين يكملون مهاراتهم ونقاط قوتهم، ويعد التعاون والعمل الجماعي ضروريين لقيادة الأعمال، حيث يسمحان بمشاركة الأفكار، والرؤى والخبرات.

٥. **يركز رواد الأعمال باستمرار على الفكرة الكبيرة التالية:** في حين أن رواد الأعمال معروفون بقدرتهم على تحديد الفرص الجديدة والتوصل إلى أفكار مبتكرة، إلا أنه من المفاهيم الخاطئة أنهم يبحثون دائمًا عن الشيء الكبير التالي. يفهم رواد الأعمال

الناجحون أهمية التركيز وتحديد الأولويات. وهم يعلمون أن الأمر لا يتعلق بكمية الأفكار، بل بنوعية تلك الأفكار وتنفيذها، وإنهم يختارون بشكل استراتيجي الفرص التي يجب متابعتها، وتركيز جهودهم على تلك التي تتوافق مع رؤيتهم، وأهدافهم.

٦. الفشل هو نهاية الطريق: غالبًا ما يُنظر إلى الفشل على أنه نتيجة سلبية، ولكن بالنسبة لرواد الأعمال، يُنظر إليه على أنه فرصة تعلم قيمة. يدرك رواد الأعمال أن الفشل جزء طبيعي من رحلة قيادة الأعمال وأنه يوفر رؤى ودروسًا قيمة، وإنهم يستخدمون الفشل كنقطة انطلاق نحو النجاح، والتعلم من أخطائهم، وإجراء التحسينات على طول الطريق.

وفي الختام، غالبًا ما يتم إساءة فهم عقلية قيادة الأعمال بسبب المفاهيم الخاطئة الشائعة، ومن المهم تبديد هذه المفاهيم الخاطئة واكتساب فهم أفضل لما يعنيه حقًا أن يكون لديك عقلية قيادة الأعمال. رجال الأعمال ليسوا مجازفين متهورين، بل هم صناع قرار محسوبون. إنهم لا يولدون فحسب، بل يتم تكوينهم أيضًا من خلال التصميم وتنمية المهارات. المال ليس هو الدافع الوحيد لرواد الأعمال، إذ غالبًا ما يكون مدفوعًا بالعاطفة والرغبة في إحداث تأثير إيجابي. يعد التعاون والعمل الجماعي ضروريين لقيادة الأعمال، ويعطي رواد الأعمال الأولوية للتركيز على البحث المستمر عن أفكار جديدة. وأخيرًا، يُنظر إلى الفشل على أنه فرصة تعلم قيمة وليس نهاية الطريق.

ما هي بعض المفاهيم الخاطئة الشائعة حول عقلية ريادة الأعمال؟



ما هي بعض الطرق الفعالة لتعزيز عقلية ريادة الأعمال داخل الفريق أو المؤسسة؟

إن تعزيز عقلية ريادة الأعمال داخل الفريق أو المؤسسة يمكن أن يعزز بشكل كبير الابتكار، والإبداع والنجاح الشامل، وفيما يلي بعض الطرق الفعالة لتنمية، وتعزيز عقلية ريادة الأعمال:-

1. **تشجيع الاستقلالية والملكية:** تمكين أعضاء الفريق من تولي ملكية عملهم ومشاريعهم؛ اسمح لهم باتخاذ القرارات، والمخاطرة، والتعلم من تجاربهم؛ إذ أن توفير الاستقلالية يعزز الشعور بريادة الأعمال ويشجع الأفراد على التفكير بشكل مستقل، واتخاذ المبادرة.
2. **التأكيد على التعلم المستمر، والنمو:** تعزيز ثقافة التعلم المستمر والتطوير من خلال توفير فرص التدريب وورش العمل وبرامج الإرشاد؛ شجع الموظفين على

البحث عن مهارات ومعارف وخبرات جديدة داخل مجال عملهم وخارجه، وتعتبر عقلية النمو المستمر، والتحسين ضرورية للتفكير في ريادة الأعمال.

٣. تعزيز، ومكافأة الابتكار: خلق بيئة داعمة حيث يتم تشجيع الأفكار الجديدة ومكافأتها. إنشاء آليات لطلب وتقييم الأفكار المبتكرة من أعضاء الفريق؛ قم بتكريم الموظفين الذين يظهرون حلاً إبداعياً للمشكلات، ويطرحون أفكاراً جديدة على الطاولة، والاحتفال بهم، وهذا ينمي عقلية ريادة الأعمال من خلال تشجيع المخاطرة، والتفكير خارج الصندوق.

٤. تعزيز ثقافة تعاونية، وشاملة: يعد التعاون، وتنوع الفكر عنصرين أساسيين في عقلية ريادة الأعمال. تشجيع العمل الجماعي والتعاون بين الوظائف والتواصل المفتوح داخل المنظمة. خلق فرص للموظفين لمشاركة وجهات نظرهم ورؤاهم وأفكارهم. ومن خلال تعزيز ثقافة تعاونية وشاملة، يمكنك تسخير الذكاء الجماعي لفريقك، مما يؤدي إلى حلول مبتكرة وتفكير ريادي.

٥. توفير الموارد، والدعم: لتعزيز عقلية ريادة الأعمال، من الضروري توفير الموارد والدعم اللازمين للأفراد لاستكشاف أفكارهم ومبادراتهم؛ وقد يشمل ذلك الوصول إلى التمويل، والإرشاد، والأدوات، والتكنولوجيا. ومن خلال إزالة الحواجز وتوفير الدعم اللازم، يمكنك تمكين أعضاء الفريق من تحويل أفكارهم الريادية إلى مشاريع قابلة للتنفيذ.

٦. تشجيع عقلية النمو: تعزيز عقلية تتقبل التحديات، وتستمر في مواجهة النكسات، وترى في الفشل فرصاً للتعلم. تشجيع الموظفين على تبني عقلية النمو، حيث يعتقدون أنه يمكن تطوير قدراتهم وذكائهم من خلال التفاني والعمل الجاد؛ تعمل هذه

العقلية على تعزيز المرونة، والقدرة على التكيف، والاستعداد لتحمل المخاطر المحسوبة، وكلها صفات أساسية لعقلية ريادة الأعمال.

٧. القيادة بالقدوة: تلعب القيادة دورًا حاسمًا في تعزيز عقلية ريادة الأعمال داخل المنظمة؛ ويجب على القادة أن يجسدوا خصائص رائد الأعمال، مثل المخاطرة، وتبني التغيير، وتشجيع الإبداع، ومن خلال القيادة بالقدوة؛ يستطيع القادة إلهام، وتحفيز فرقهم لتبني عقلية ريادة الأعمال.

٨. خلق بيئة داعمة: خلق بيئة عمل تدعم وتعزز التفكير الريادي. وقد يشمل ذلك ترتيبات عمل مرنة، ومساحة عمل مريحة ومبتكرة، وثقافة تقدر وتكافئ الابتكار والإبداع؛ إن خلق بيئة داعمة يشير للموظفين إلى أن أفكارهم، ومبادراتهم موضع تقدير وتشجيع.

٩. تعزيز نهج يركز على العملاء: شجع أعضاء الفريق على التفكير من وجهة نظر العميل، وفهم نقاط الألم واحتياجاتهم ورغباتهم بعمق؛ ومن خلال الترويج لنهج يركز على العملاء، فإنك تغرس عقلية ريادة الأعمال التي تركز على حل المشكلات الحقيقية، وخلق قيمة للعملاء.

١٠. احتفل بالفشل وتعلم منه: شجع الثقافة التي تنتظر إلى الفشل على أنه فرص للتعلم وليس رادعًا. احتفل بالفشل باعتباره تجارب قيمة تساهم في النمو والابتكار؛ قم بتعزيز مساحة آمنة حيث يمكن للموظفين مناقشة إخفاقاتهم ومشاركتها بشكل مفتوح، مما يسمح للآخرين بالتعلم منها.

ومن خلال تنفيذ هذه الاستراتيجيات، يمكن للمنظمات خلق بيئة تغذي وتعزز عقلية ريادة الأعمال. يمكن لهذه العقلية أن تدفع الابتكار، والإبداع، وفي نهاية المطاف، النجاح على المدى الطويل للفريق أو المنظمة.

ما هي بعض الطرق الفعالة لتعزيز عقلية ريادة الأعمال داخل الفريق أو المؤسسة؟



ما هي الموارد، والأدوات المتاحة للأفراد الذين يتطلعون إلى تطوير عقليتهم الريادية؟

يعد تطوير عقلية ريادة الأعمال أمرًا بالغ الأهمية للأفراد الذين يطمحون إلى بدء أعمالهم التجارية الخاصة أو إنشاء حلول مبتكرة في حياتهم المهنية، ولحسن الحظ؛ هناك العديد من الموارد، والأدوات المتاحة لمساعدة الأفراد على تنمية وتعزيز عقليتهم الريادية، وفيما يلي عشرة موارد، وأدوات قيمة يمكن أن تساعد في هذه العملية:-

١. الكتب الورقية، والكتب الصوتية: هناك مجموعة واسعة من الكتب الورقية، والكتب الصوتية المخصصة لريادة الأعمال وتنمية العقلية، تشمل بعض العناوين الشهيرة "The Lean Startup" بقلم إريك ريس، و "Think and Grow Rich" بقلم نابليون هيل، و "The Power of Habit" بقلم تشارلز دوهيغ، توفر هذه الموارد رؤى واستراتيجيات وإلهامًا قيمًا لتطوير عقلية ريادة الأعمال.

٢. **الدورات التدريبية والندوات عبر الإنترنت:** تقدم العديد من المنصات عبر الإنترنت دورات وندوات عبر الإنترنت مصممة خصيصًا لتطوير مهارات ريادة الأعمال، وتوفر مواقع الويب مثل Coursera وUdemy وLinkedIn Learning مجموعة متنوعة من الدورات التدريبية التي تغطي موضوعات مثل الابتكار، واستراتيجية الأعمال، وتطوير العقلية؛ وغالبًا ما تتضمن هذه الدورات تمارين عملية، ودراسات حالة لتعزيز التعلم.

٣. **برامج الإرشاد:** يمكن أن يكون طلب التوجيه من رواد الأعمال ذوي الخبرة من خلال برامج الإرشاد مفيدًا للغاية لتنمية العقلية. يمكن للموجهين تقديم نصائح شخصية ومشاركة تجاربهم وتقديم الدعم في التغلب على تحديات ريادة الأعمال. تقدم منظمات مثل SCORE وEntrepreneur's Organization (EO) برامج إرشادية لرواد الأعمال الطموحين.

٤. **فعاليات، ومؤتمرات التواصل:** يوفر حضور فعاليات ومؤتمرات التواصل فرصًا للتواصل مع الأفراد ذوي التفكير المماثل، والتعلم من خبراء الصناعة، واكتساب رؤى قيمة حول ممارسات ريادة الأعمال. توفر الأحداث مثل TED Talks وStartup Grind، والمؤتمرات الخاصة بالصناعة منصات للتواصل والتعلم.

٥. **المجتمعات، والمنتديات عبر الإنترنت:** يمكن أن يوفر التعامل مع المجتمعات والمنتديات عبر الإنترنت التي تركز على ريادة الأعمال بيئة داعمة للتعلم، وتبادل الأفكار؛ تعمل منصات مثل: مجموعات r/Entrepreneur وQuora وLinkedIn على موقع Reddit على تمكين الأفراد من التواصل مع رواد الأعمال، وطرح الأسئلة، وتبادل الخبرات.

٦. **تطبيقات اليقظة الذهنية، والتأمل:** إن تطوير عقلية ريادة الأعمال يتضمن أيضًا تنمية المرونة العقلية وإدارة التوتر. تقدم تطبيقات اليقظة الذهنية والتأمل، مثل Headspace و Calm و Insight Timer، جلسات تأمل موجهة وتقنيات استرخاء، وتمارين إدارة التوتر لتعزيز التركيز، والإبداع، والرفاهية العامة.

٧. **حاضنات، ومسرعات الأعمال:** حاضنات، ومسرعات الأعمال هي منظمات توفر الموارد، والإرشاد والدعم للشركات الناشئة في مراحلها المبكرة، يمكن أن يساعد الانضمام إلى برنامج حاضنة أو مسرعة الأفراد على تطوير عقلية ريادة الأعمال من خلال الوصول إلى التوجيهات المتخصصة، وفرص التواصل، وخيارات التمويل.

٨. **منصات التحقق من صحة الأفكار عبر الإنترنت:** يتضمن تطوير عقلية ريادة الأعمال تحديد أفكار الأعمال والتحقق من صحتها، وتعمل المنصات عبر الإنترنت مثل IdeaBounce و IdeaScale و LeanStack على تمكين الأفراد من اختبار أفكارهم، والتحقق من صحتها من خلال التعهيد الجماعي، والتعليقات، والتعاون مع الآخرين.

٩. **مساحات العمل المشترك:** توفر مساحات العمل المشترك بيئة تعاونية حيث يمكن للأفراد التواصل مع رواد الأعمال الآخرين ومشاركة الأفكار والعمل على مشاريعهم. غالبًا ما تنظم هذه المساحات ورش عمل وفعاليات للتواصل وجلسات توجيهية، مما يعزز عقلية ريادة الأعمال من خلال المشاركة المجتمعية.

ما هو الدور الذي يلعبه التحفيز الذاتي في تنمية عقلية ريادة الأعمال؟

يلعب التحفيز الذاتي دورًا حاسمًا في تنمية عقلية ريادة الأعمال من خلال توفير الدافع والتصميم للتغلب على التحديات والسعي لتحقيق النجاح؛ وفيما يلي العديد من الطرق الرئيسية التي يؤثر بها التحفيز الذاتي على تطوير عقلية ريادة الأعمال:-

- 1. تحديد الأهداف وتحقيقه:** التحفيز الذاتي ضروري لتحديد الأهداف الطموحة واتخاذ الخطوات اللازمة لتحقيقها. غالبًا ما يواجه رواد الأعمال العديد من العقبات والانتكاسات طوال رحلتهم، ويساعدهم التحفيز الذاتي على الاستمرار في التركيز والالتزام بأهدافهم. من خلال وضع أهداف محددة وقابلة للقياس ويمكن تحقيقها وذات صلة ومحددة زمنياً (SMART)، يحتفظ رواد الأعمال بخريطة طريق واضحة ويظلون متحمسين للتغلب على العقبات، وتحقيق النجاح.
- 2. المبادرة:** رواد الأعمال معروفون بقدرتهم على المبادرة واغتنام الفرص. يلعب الدافع الذاتي دورًا مهمًا في قيادة هذا السلوك الاستباقي. بدلاً من انتظار الفرص التي تأتي في طريقهم، يبحث الأفراد الذين لديهم دوافع ذاتية بنشاط عن مشاريع وشراكات وفرص جديدة. إنهم لا يخشون المخاطرة والخروج من مناطق الراحة الخاصة بهم، وهو أمر بالغ الأهمية لنجاح ريادة الأعمال.
- 3. المثابرة:** ريادة الأعمال هي رحلة مليئة بالتحديات وغالبًا ما تتطلب تنطوي على مواجهة الرفض والفشل وعدم اليقين، ويساعد التحفيز الذاتي رواد الأعمال على المثابرة خلال هذه الأوقات الصعبة. فهو يزودهم بالعزم على الاستمرار، حتى عندما لا تسير الأمور كما هو مخطط لها، والأفراد الذين لديهم دوافع ذاتية ينظرون إلى الفشل على أنه فرصة للتعلم وليس نكسة، مما يسمح لهم بالتعافي بشكل أقوى وأكثر مرونة.

٤. **التغلب على الخوف:** الخوف من الفشل والخوف من المجهول يمكن أن يصيب الأفراد بالشلل ويمنعهم من المخاطرة. ويساعد التحفيز الذاتي رواد الأعمال على التغلب على هذه المخاوف من خلال تعزيز ثقتهم وإيمانهم بقدراتهم، ومن خلال التركيز على أهدافهم والحفاظ على عقلية إيجابية، يكون الأفراد الذين لديهم دوافع ذاتية مجهزين بشكل أفضل لمواجهة التحديات بشكل مباشر وتحويل العقبات إلى فرص.

٥. **التعلم المستمر والنمو:** يدرك رواد الأعمال أهمية التعلم المستمر والتطوير الشخصي. يغذي التحفيز الذاتي الرغبة في اكتساب معارف ومهارات ورؤى جديدة يمكن أن تدفع الابتكار والنمو. يبحث رواد الأعمال بنشاط عن فرص التعلم، سواء من خلال قراءة الكتب، أو حضور ورش العمل، أو التواصل مع خبراء الصناعة، وهذا التعطش للمعرفة يساعدهم على البقاء في الطليعة والتكيف مع ظروف السوق المتغيرة باستمرار.

٦. **القيادة والتأثير:** غالبًا ما يصبح رواد الأعمال الذين لديهم دوافع ذاتية قادة مؤثرين داخل منظماتهم أو صناعاتهم، ويلهم دافعهم وشغفهم الآخرين لاتخاذ الإجراءات اللازمة، مما يعزز ثقافة الابتكار وريادة الأعمال. من خلال القيادة بالقُدوة، يمكن للأفراد الذين لديهم دوافع ذاتية تحفيز فرقهم لأداء أفضل ما لديهم، مما يخلق بيئة عمل إيجابية ومنتجة.

ما هو الدور الذي يلعبه التحفيز الذاتي في تنمية عقلية ريادة الأعمال؟



ما هي فوائد تبني عقلية ريادة الأعمال في الحياة الشخصية أيضاً؟

إن تبني عقلية ريادة الأعمال في الحياة الشخصية يمكن أن يحقق فوائد عديدة، وفيما يلي بعض المزايا الرئيسية لتبني هذه العقلية:-

١. **زيادة الإبداع والابتكار:** يُعرف رواد الأعمال بقدرتهم على التفكير خارج الصندوق والتوصل إلى حلول فريدة للمشكلات، و من خلال تبني عقلية ريادة الأعمال، يمكنك الاستفادة من إبداعك وإيجاد طرق مبتكرة لمواجهة التحديات في حياتك الشخصية، وهذا يمكن أن يؤدي إلى تجارب أكثر إرضاءً وشعوراً أكبر بالرضا.

٢. **تحسين مهارات حل المشكلات:** يواجه رواد الأعمال باستمرار عقبات ونكسات، ويجب عليهم تطوير مهارات قوية في حل المشكلات من أجل التغلب على هذه التحديات، فمن خلال تبني عقلية ريادة الأعمال، يمكنك تدريب نفسك على التعامل مع المشكلات بعقلية موجهة نحو الحلول، وتقسيمها إلى خطوات يمكن التحكم فيها

وإيجاد حلول إبداعية، ويمكن أن يكون هذا لا يقدر بثمن في حياتك الشخصية، والمهنية.

٣. زيادة المرونة والقدرة على التكيف: غالبًا ما يواجه رواد الأعمال الفشل والرفض، لكنهم يتعلمون كيفية التعافي من النكسات والتكيف مع الظروف المتغيرة. من خلال تبني عقلية ريادة الأعمال، يمكنك تطوير قدر أكبر من المرونة والقدرة على التكيف في حياتك الشخصية أيضًا، ويمكن أن يساعدك هذا على التنقل عبر تقلبات الحياة بموقف إيجابي ورغبة في التعلم من تجاربك.

٤. تعزيز الثقة بالنفس: إن المخاطرة والخروج من منطقة الراحة الخاصة بك هي جوانب أساسية في ريادة الأعمال. من خلال تبني عقلية ريادة الأعمال، يمكنك تنمية الشعور بالثقة بالنفس والإيمان بقدراتك الخاصة، ويمكن لهذه الثقة بالنفس أن تمكنك من متابعة أهدافك وأحلامك في حياتك الشخصية، سواء كان ذلك بدء هواية جديدة، أو متابعة مشروع عاطفي، أو إجراء تغيير مهني.

٥. زيادة المعرفة المالية: غالبًا ما يكون رواد الأعمال على دراية جيدة بالأمر المالية، حيث يحتاجون إلى إدارة الميزانيات وتتبع النفقات واتخاذ القرارات بناءً على البيانات المالية، فمن خلال تبني عقلية ريادة الأعمال، يمكنك تطوير فهم أفضل للتمويل الشخصي، واتخاذ قرارات مستنيرة بشأن رفايتك المالية، ويمكن أن يشمل ذلك إعداد الميزانية، والاستثمار، والادخار للمستقبل.

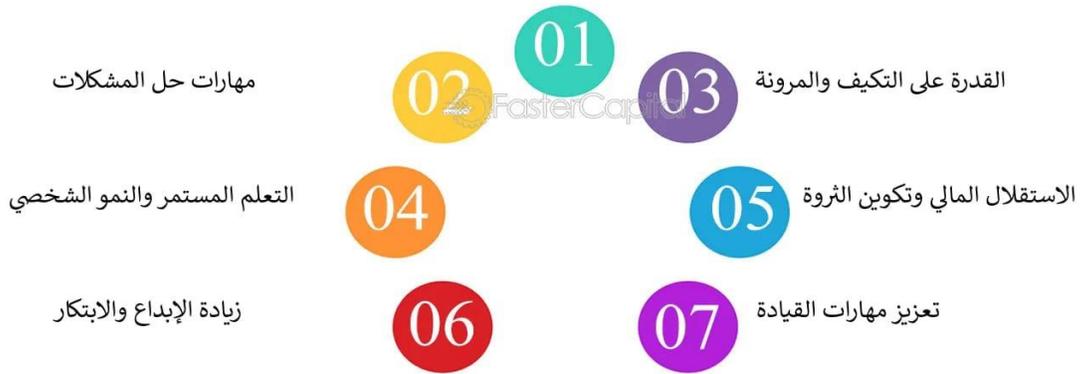
٦. توسيع الشبكة والفرص: يدرك رواد الأعمال أهمية بناء شبكة قوية والاستفادة من الاتصالات لخلق فرص جديدة، فمن خلال تبني عقلية ريادة الأعمال، يمكنك توسيع شبكتك الشخصية، وإحاطة نفسك بأفراد ذوي تفكير مماثل، وفتح نفسك أمام فرص

وتعاونات جديدة. وهذا يمكن أن يؤدي إلى النمو الشخصي، والتقدم الوظيفي، وحتى المشاريع التجارية المحتملة.

٧. **زيادة التحفيز الذاتي، والمساءلة:** غالبًا ما يكون رواد الأعمال مبتدئين تحركهم طموحاتهم وأهدافهم الخاصة، فمن خلال تبني عقلية ريادة الأعمال، يمكنك تنمية الشعور بالتحفيز الذاتي ومحاسبة نفسك على أفعالك وقراراتك. يمكن أن يساعدك هذا على البقاء على المسار الصحيح لتحقيق أهدافك وتطلعاتك الشخصية، والحفاظ على عقلية استباقية ومنتجة.

باختصار، إن تبني عقلية ريادة الأعمال في حياتك الشخصية يمكن أن يحقق العديد من الفوائد، من زيادة الإبداع، ومهارات حل المشكلات إلى تعزيز الثقة بالنفس والمعرفة المالية، فإن تبني هذه العقلية يمكن أن يمكّنك من السيطرة على حياتك الخاصة، ومتابعة شغفك، والتنقل عبر التحديات بمرونة وقدرة على التكيف؛ فلماذا لا تبدأ في تنمية عقلية ريادة الأعمال اليوم، وإطلاق العنان لإمكاناتك الكاملة؟ ما هي فوائد تبني عقلية ريادة الأعمال في الحياة الشخصية أيضاً؟

تحديد الأهداف وتحقيقها



ومن خلال تنفيذ هذه الخطوات العملية، يمكنك الحفاظ على عقليتك الريادية وتعزيزها بمرور الوقت، وتذكر أنها رحلة التعلم المستمر، والنمو والتكيف، وحافظ على تركيزك وثابر في مواجهة التحديات، واستمر في دفع نفسك للوصول إلى آفاق جديدة كرائد أعمال.

وأشار (suatl, 2000: 25) من خلال الجدول التالي إلى العقلية الريادية، والخصائص التي تتمتع بها، ومدى انسجامها مع الضغوط، وكيفية التأقلم مع مثل هذه الضغوط، ومدى استغلاله للفرص، وانطلاقه منها، ومن ثم القدرة على التغيير.

المحور	الخصائص	الضغوط
الاتجاهات	ينطلق بواسطة الفرص	سرعة التغيير
الالتزام	على المدى القصير وضع قرارات قليلة	قبول الخطر
الموارد	استجلا او امتلاك الموارد	صعوبة الامتلاك الحاجة الى النجاح بالسرعة واما الخسارة
الهيكل	افقي مع الشبكات الرسمية	التوازن والتنسيق في القضايا

ما هي الوسيلة الاستراتيجية التي يجب ان يتبعها الريادي إنشاء التعامل مع المشاريع الصغيرة خصوصاً في ظل الظروف المحيطة الغامضة مع بداية هذه الأعمال الجديدة وطرحه لمنتجات جديدة، حيث ان الريادي يكون لديه القدرة على تحليل الظروف والرؤية المستقبلية التي تساعد في معرفة ما سيحدث في المستقبل، وعلى الرغم انه من الصعوبة ان يتم تقدير مثل هذا الغموض الموجود في العالم نتيجة التطور السريع، علمًا

بأن الريادي يختلف عن الآخرين في قدرته على معرفة الأولويات والوضع التوازني الحالي لعمليات ذات الربحية من خلال تقييمه للفرص المستقبلية.

ولهذا؛ فالريادي يستفيد من خلال (Net Present Value) في تقدير التدفقات النقدية المستقبلية وتحديد قيمة المخاطرة وكيفية تقليل التكاليف، ومن هنا يسعى الريادي في تقليل التحديات السوق الجانبية لتحقيق نوع من المنافسة (Market Niches) والمواجهات بالسوق، والبحث عن الأقل مع الآخرين، ويعمل على عدم طرح عدة منتجات في آن واحد وبالتالي يجد صعوبة في كيفية إدارة مثل هذا المشروع وان ينظم ما بين الوارد البشرية والموارد المادية وبدلاً من أن يمضي سنتين في إنجاز هذا المشروع قد يتحقق له ذلك مع منتج واحد خلال (6) اشهر، وفي هذه الحالة لا يفقد السوق المزايا التي يمكن أن تتوفر له في ذلك.

وأن الريادي يحتاج إلى سوق مثالي حتى يستطيع تقييم أعماله وأدائه مقارنة مع غيره من المشاريع الأخرى الناجحة؛ بالإضافة إلى خدمات مالية الكترونية، ومن هنا؛ فإن الريادي لا بد من تحسين موقعه التنافسي من خلال التطوير التكنولوجي لمنتجاته، وإجراءات الإنتاج من أجل تعظيم الخصائص، والمزايا الإنتاجية، والخدمات لديه، والذي يولد قناعة لدى الزبائن بوجود اختلاف لهذه المنتجات عن غيرها من المنافسين؛ وكذلك الأخذ بالاعتبار تحليل سلسلة الاستهلاك التي تتعلق بالتمايز الإيجابي لمنتجاته والكيفية التي (Consumption Chain Analysis) يفكر بها الآخرين من المنافسين، وتحقيق التفوق بالسوق.

رابعاً: مصطلحات مرتبطة بالعقلية الريادية

التعليم الريادي:

التعليم الريادي يعد بمثابة أحد المحركات الأساسية للتنمية المستدامة؛ ذلك أن التعليم الريادي يعمل على بناء مجتمع للمعرفة، يقوم في تغيير هيكل تركيز الثروة في المجتمع إلى امتلاك لعناصر الإنتاج، والثروة؛ كما يلعب التعليم الريادي دور حلقة الوصل في ردم الهوة بين مؤسسات التعليم، واحتياجات سوق العمل؛ فهو يساهم بتوفير فرص عمل، وتغيير هيكل السوق من خلال خلق جداريات ريادية للطلاب، والمتعلمين، وإنتاج جيل رواد في الإبداع، والابتكار لإحداث طفرة في بناء الاقتصاد المعرفي، مما يحقق في ذلك القضاء على مشكلتي البطالة، والفقر.

اصطلاحاً عرفت الالكسندرة وآخرون (Alexandria, et al, 2014, 21) التعليم الريادي بأنه "تزويد الأفراد بالمهارات العقلية والتنظيمية اللازمة لتمكينهم من إقامة المشاريع الخاصة بهم في المستقبل".

كما عرفه (محمود، ٢٠١٧: ١٩٤) بأنه إعداد الطلبة، وإكسابهم اتجاهات، ومهارات العمل الريادي المنظم القائم على العلم والمعرفة باقتصاد الدولة، والدول الأخرى بهدف خلق فرص عمل جديدة تطلبها الأسواق المحلية والعالمية وتضيف فكراً جديداً واختراعات مبتكرة تساهم في تحقيق التنمية الاقتصادية للمجتمع".

غرس مجموعة من المهارات، والصفات كالقدرة على التفكير بشكل خلاق والعمل في فرق، وإدارة المخاطر، والتعامل مع المجهول (OECD, 2010).

وعرفت اليونسكو، ويونيفوك الدولي (2010) التعليم الريادي بأنه: "خلق عقلية وثقافة الريادة والابتكار وحل المشاكل وترسيخ الثقة بالنفس لدى الأفراد في قدرتهم على النجاح فيما اختاروا، ومساعدة الشباب ليصبحوا مبتكرين ومشاركين نشطاء في سوق العمل" (ياسر بن جمعة بن خميس الشهومي، ٢٠٢٠).

وحددت منظمة العمل الدولية واليونسكو تعريفاً إجرائياً على أنه يشير إلى أدوار متعددة، حيث يشمل الطلبة والمؤسسة التعليمية والمجتمع، وعرفت مفهوم التعلم الريادي على أنه "مجموعة من أساليب التعليم النظامي الذي يقوم على إعلام وتدريب وتعليم أي فرد يرغب بالمشاركة في التنمية الاقتصادية الاجتماعية من خلال مشروع يهدف إلى تعزيز الوعي الريادي، وتأسيس مشاريع الأعمال أو تطوير مشاريع الأعمال الصغيرة".

أهمية التعلم الريادي على مستوى الفرد ومؤسسة العمل والمجتمع:

الجدول أدناه يوضح أهمية التعلم الريادي (صفاء المطيري، ٢٠١٩):

المكونات	الأفراد	مؤسسات العمل	المجتمع
فرص عمل	أكثر الأفراد بحاجة للرغبة والقدرة على خلق نمو الوظائف	خلق وظائف أكثر	ريادة الأعمال والابتكار وسائل رئيسة للنمو وخلق فرص عمل
تحقيق النجاح الاقتصادي	تحقيق النجاح الشخصي والنمو المهني	التجديد والتنويع للمؤسسات	تحقيق التنمية المستدامة تحقق الحيوية الاقتصادي

تتطلب الأسواق المرنة مهارات عالية الاداء	المساهمة في تغيير هياكل السوق	تطوير مهارات المستقبل وتحقيق مهارات الازدهار	انعكاسات العولمة، والابتكار، والتجديد
تحقيق السعادة المجتمعية	تطوير أداء المنظمات، تغيير وتجديد اساليب العمل	خلق قيمة مضافة وتحقيق الفخر بالإنجاز والاعتزاز	المشاركة، والإبداع
التجديد لأسواق العمل ومعالجة المشكلات الاقتصادية في المجتمع	من الممكن للشركات التعاون للاستفادة من مبادرة ريادة الأعمال وتحقيق قيمة اجتماعية واقتصادية	تمكين الافراد المهمشين وتحقيق الفعالية الاقتصادية	التحديات المجتمعية

مهارات التعليم الريادي:

تتمثل مهارات التعليم الريادي في مجموعة من الفئات ذكرها ماهر الحشوة

(2012) على النحو التالي:

الفئة الأولى: وهي فئة المهارات التي تنمي ريادة الأعمال، مثل: التخطيط، والتفكير

الاستراتيجي، القيادة والإدارة، التسويق.

الفئة الثانية: وهي تضم تنمية مهارات الإبداع، والابتكار؛ وهما مفهومان متقاربان،

وتطويرهما يحتاج طرق تدريس مناسبة.

الفئة الثالثة: تتكون من المهارات الاجتماعية، مثل: الاتصال، والإقناع، والتفاوض، والتشبيك.

الفئة الرابعة: وهي تتعلق بسلوك الريادي، والتعامل مع المواقف المختلفة، مثل: المخاطرة، اتخاذ القرار، واحتمال عدم اليقين.

الفئة الخامسة: وتشمل مهارات التفكير العليا، مثل: حل المشكلات، والتفكير الناقد، والتحليلي.

الفئة السادسة: وتتعلق بالمعتقدات حول الذات، والنظرة إليها، مثل: معرفة الذات، وفاعلية الذات، والثقة بالنفس.

الفئة السابعة: وتشمل مهارات القراءة، والكتابة، والحساب، وهي مهارات أساسية يجب أن يتقنها الفرد لأنها مطلباً أساسياً في المجتمع بما في ذلك العمل الريادي.

ثقافة ريادة الأعمال:

إن مفهوم ثقافة ريادة الأعمال هو اتجاه اجتماعي إيجابي نحو المغامرة الشخصية التجارية يساعد ويدعم النشاط الريادي، فالالاقتصاديات التي شهدت نمواً وازدهاراً في أواخر القرن العشرين تشترك في تمتعها بثقافة الأعمال، وهي الثقافة التي يمكن أن الأفراد نحو مبادرات ريادة الأعمال، حيث أن الثقافة التي تشجع وتقدر السلوكيات الريادية كالمخاطرة والاستقلالية، والإنجاز وغيرها تساعد في الترويج لإمكانية حدوث تغيرات، وابتكارات جذرية في المجتمع، وبوضوح أكثر تتطلب الثقافة الريادية تشجيع ممارسة ريادة الأعمال وتحفز المجتمع عبر تعلم مبادئ ريادة الأعمال، وحكومات تدعم ريادة الأعمال من خلال سياساتها المحفزة).

خصائص ثقافة ريادة الأعمال:

- تظهر، ويزداد حجم اتساعها في مجالات العمل الخاص سواء كان عمل فردي أو جماعي على هيئة شركات ومؤسسات أعمال.
- يأخذ التشغيل الذاتي محور أساسي في ريادة الأعمال حيث يعتمد الإنسان على نفسه في شؤون حياته، وأهمها استغلاله لخصائصه فيما يعود عليه بالنفع.
- المناخ السائد في المجتمع يشجع المبادرات الفردية الذاتية ويحترمها ويعطي الدفع المستمر لها حتى ولو حدثت سقطات أو فشل.
- قيم المجتمع تسمح بتمكين المرأة وتشجيعها على تملك وإدارة المشروعات والتعبير عن ذاتها.
- أساليب العمل والمنافسة بين الأفراد تؤدي باستمرار إلى رفع المهارة الفردية.
- تسود المجتمع روح الطموح والمخاطرة من أجل رفع مستوى الحياة للفرد والجماعة.
- تظهر باستمرار أنشطة غير تقليدية نتيجة للتطور الحادث في المجالات التكنولوجية، ونظم وأساليب الحياة.
- يتحول النظام السائد في المجتمع من التماثل بين أفرادهِ إلى التنوع نتيجة لزيادة مساحة التعبير الذاتي، وتوافر قنواتها على المستوى المحلي والوطني.
- الأخذ بأساليب المشاركة، والعمل مع الآخرين في المجالات المختلفة من اقتصادية، واجتماعية، وثقافية وغيرها.
- التغيير المستمر من الثبات، والاستقرار إلى المرونة لظهور حاجات، ورغبات جديدة، والتكيف معها والتطلع إلى إشباعها، وشيوع حالة الرضا الوظيفي للأفراد نتيجة لقيام الفرد بالعمل الملائم له، وقدرته على تغييره برغبته، وبدون حاجة إلى ضغوط من الآخرين.

- التزايد المستمر لتأثير ظاهرة العولمة على نمط التفكير، والسلوك على الفرد، والمجتمع، ومحاولة الاستفادة منها بالخروج من المحلية إلى العالمية. وتُعرف ثقافة ريادة الأعمال على أنها: "مجموعة المعارف والقيم والاتجاهات والمهارات التي تدعم المبادرات الفردية والنشاط الريادي والتشغيل الذاتي والعمل الحر، وتشجع على تملك المشروعات وإدارتها، وتسهم في نشر روح الطموح، والمخاطرة المحسوبة من أجل رفع مستوى الحياة للفرد، والمجتمع."

التفكير الريادي:

يعد التوجه نحو التفكير الريادي توجهاً عالمياً في مؤسسات التعليم العام والعالي، فقد وضعت العديد من الدول المتقدمة خطاً تنفيذياً متلاحقاً لتعزيز تطبيقات الفكر الريادي في مجتمعاتها، فالتفكير الريادي من الأساليب الحديثة والحيوية الفاعلة لجعل الأفراد، والمنظمات يتجهون نحو اقتناص الفرص من خلال الإدراك السريع والاستجابة النشطة؛ ومن ثم، فهو يعبر عن الطريقة التي يتم فيها التفكير بما يناسب المنظمة، ويناسب الفرص التي تتوفر لها من خلال الاستفادة من حالات عدم التأكد.

ويعرفه (معموري عبدالله، وآخرون، 2019) بأنه "الأسلوب الذهني الذي يقوم به الأفراد أو الشركات من خلال استخدام المعرفة والمعلومات للبحث عن الفرص واستغلالها بشكلٍ أمثل، في ظل حالات عدم التأكد، وبشكلٍ إبداعي، ومبتكر مع تحمل المخاطر، واستباق المنافسين".

مهارات التفكير الريادي:

يختلف الرياديون عن غيرهم بأن لهم تفكيرهم الخاص الذى يميزهم عن غيرهم، فهم لا يأخذون الأمور على علاتها، بل يترصدون الفرص ويبحثون عنها لاستثمارها، لذا يتميز التفكير الريادي بالعديد من الأبعاد أو المهارات التي تُميزه عن باقي أنشطة التفكير الأخرى، حيث يشمل عدة مهارات تتمثل في:-

الرؤية المستقبلية: لى يكون الريادي فعالاً لابد أن تكون لديه رؤية مستقبلية؛ فالرؤية تعنى فهم الواقع الذى نعيشه، من خلال فحصٍ دقيقٍ له، ورسم الحدود الزمانية والمكانية والاجتماعية لإحداث تطويرٍ يتناسب مع التغيرات المتوقعة في المستقبل.

الدافعية للإنجاز: يعد الدافع للإنجاز مكوناً أساسياً فى سعى الفرد تجاه تحقيق ذاته وتأكيداها، حيث يشعر الفرد بتحقيق ذاته من خلال ما ينجزه وفيما يحققه من أهداف وبما يسعى إليه من أجل حياةٍ أفضل، لتحقيق أفضل المستويات لوجوده الإنساني.

ويعرف ماكلياند وآخرون (1976) دافع الإنجاز بأنه "ما يحرك الفرد للقيام بمهامه على وجه أفضل مما أنجز من قبل، وبكفاءةٍ وسرعةٍ، وأقل جهدٍ وبأفضل نتيجة".

النقد: يعد النقد مدخلاً للتغيير والتطوير المتواصل، والريادي دائماً ما يكون مفكراً باحثاً عن الجديد، منتقداً لما هو موجود، وذلك بهدف التحسين والتجديد ورفع الكفاءة وتصحيح الأخطاء.

أخذ المخاطرة: وتعنى ضرورة توفير الحماس والجرأة ونزعة المخاطرة.

اتخاذ القرار: إن مهارة اتخاذ القرار من المهارات الصعبة التي يتطلب اكتسابها تدريبًا مستمرًا، فحياة الإنسان مليئة بالقرارات اليومية التي تحتاج إلى عقل واعٍ قادر على تشكيل، وتنظيم الحياة بشكلٍ أفضل. والريادي هو صانع قرار في كل مرحلة وكل وقت، ومن ثم فإن مهارة اتخاذ القرار تتطلب منه التدريب على حساب المواقف بدقة، وعقلانية، وعلمية تمكنه من اتخاذ القرار الصحيح. فاتخاذ القرار سلوك يقوم به الفرد بالاختيار، والتعبير عن رأيه في الأمور التي ترتبط بحياته، والذي يتطلب منه عملية تفكير علمي لمواجهة الموقف أو المشكلة للوصول إلى الهدف المرغوب.

الإبداع، والابتكار: الريادة بطبيعتها عملية إبداعية ابتكارية. فالإبداع هو أحد الأعمدة الرئيسية لفوز الشباب وتحقيق طموحاتهم، وهو ركنٌ أساسي للريادي والريادية، فقد يكون الإبداع في الفكرة أو المشروع أو الإدارة أو المنتج أو الشكل أو التسويق أو التمويل، أو في أي أمرٍ يساعد على نجاح المشروع. والابتكار هو الطريق الصحيح للتقدم والتطور، حيث يعنى تطوير الموجود إلى الأفضل والوصول بالخيال إلى الحقيقة.

المبادرة والاستباقية: يعرف السلوك الاستباقي بأنه مبادرة الفرد لتحسين أو إنشاء ظروفٍ جديدةٍ تمامًا.

التفاوض: يعد التفاوض من المهارات المهمة بالنسبة للريادي، فهي تتيح له إنجاز المهام بسهولة، كعقد الصفقات والاتفاقات بمهارٍ دون الوقوع في أخطاء، وكذلك إقناع الطرف الآخر بما يريد الوصول إليه.

الفصل الخامس

إدارة الأعمال، وفرص العمل المستقبلية

تمهيد

يُتوقع أن تستمر ريادة الأعمال في النمو في المستقبل؛ فهناك العديد من العوامل التي تسهم في هذا النمو، بما في ذلك: النمو السكاني، والذي يؤدي إلى زيادة الطلب على المنتجات، والخدمات، والتقدم التكنولوجي، والذي يؤدي إلى خلق فرص جديدة لريادة الأعمال، والتغيرات الاجتماعية، مثل العولمة، والتي تؤدي بدورها إلى خلق فرص جديدة لريادة الأعمال.

أولاً: تطوير وتدريب العقول الريادية

ممارسات ريادة الأعمال تشكل مجموعة من الاستراتيجيات، والإجراءات التي يتخذها رواد الأعمال لإنشاء، وتطوير، وإدارة المشروعات، والشركات الناشئة؛ وتتضمن هذه الممارسات ما يلي:

□ الابتكار

وهو: تطوير منتجات أو خدمات جديدة أو تحسين المنتجات أو الخدمات الحالية.

□ المخاطرة

وهي: استعداد رائد الأعمال لتحمل الخسائر المحتملة في سبيل تحقيق النجاح.

□ التفكير الاستراتيجي

وهو: القدرة على التخطيط للمستقبل، واتخاذ القرارات التي ستساعد على تحقيق الأهداف.

□ إدارة الوقت

وهي: القدرة على استثمار الوقت بفعالية لإنجاز المهام، والأهداف.

□ القيادة

وهي: القدرة على إلهام، وتحفيز الآخرين لتحقيق الأهداف المشتركة.

□ التسويق

وهو: عملية الترويج للمنتجات أو الخدمات لجذب العملاء/ الزبائن.

□ المبيعات

وهي: عملية إقناع العملاء بشراء المنتجات أو الخدمات.

□ إدارة الموارد البشرية

وهي: عملية توظيف، وتدريب، وإدارة الموظفين.

□ الإدارة المالية

وهي: عملية إدارة الأموال اللازمة لتشغيل الشركة.

وتُعد ممارسات ريادة الأعمال مهمة لنجاح المشروعات الجديدة، والشركات، والمؤسسات الاستثمارية الناشئة؛ فهي تساعد رواد العمال على تطوير أفكار قابلة للتطبيق، وتنفيذها بنجاح، كما تساعدهم على إدارة أعمالهم بكفاءة وتحقيق أهدافهم.

وهناك العديد من الطرق لاكتساب مهارات ريادة الأعمال؛ فيمكن اكتساب هذه

المهارات من خلال التعليم، والتدريب، والتجربة العملية؛ حيث:-

● **التعليم:** يُمكن اكتساب مهارات ريادة الأعمال من خلال الدراسة في الجامعات، والكليات التي تقدم برامج في ريادة الأعمال، كما يمكن اكتساب هذه المهارات من خلال حضور الدورات التدريبية، وورش العمل المتخصصة في ريادة الأعمال.

● **التدريب:** يُمكن اكتساب مهارات ريادة الأعمال من خلال العمل في شركة ناشئة أو شركة صغيرة أو متوسطة الحجم، كما يمكن اكتساب هذه المهارات من خلال المشاركة في برامج التدريب المهني التي تقدمها الحكومات أو المنظمات غير الحكومية.

● **التجربة العملية:** تُعتبر التجربة العملية من أهم الطرق لاكتساب مهارات ريادة الأعمال، ويُمكن اكتساب هذه التجربة من خلال بدء مشروع صغير أو من خلال العمل في شركة ناشئة.

وتتمثل سياسة الابتكار للتنمية الشاملة المستدامة في مجموعة من السياسات التي تهدف إلى تعزيز الابتكار لتحقيق التنمية الشاملة المستدامة؛ وتركز هذه السياسات على مجالات، مثل:

- **التعليم، والتدريب:** لتعزيز مهارات الابتكار لدى الأفراد.
- **البحث، والتطوير:** لتمويل، ودعم البحث، والتطوير في القطاعين العام والخاص.
- **حاضنات الأعمال، ورأس المال الاستثماري:** لمساعدة رواد الأعمال على تحويل أفكارهم إلى مشاريع تجارية.
- **الملكية الفكرية:** لحماية الملكية الفكرية وتحفيز الابتكار.
- **التنظيم:** لخلق بيئة مواتية للابتكار.

وتتمتع سياسة الابتكار للتنمية الشاملة المستدامة بالعديد من الفوائد، بما في ذلك:

- تعزيز النمو الاقتصادي: يمكن أن يؤدي الابتكار إلى خلق فرص عمل جديدة وزيادة الإنتاجية.
- تحسين العدالة الاجتماعية: يمكن أن يساعد الابتكار في تقليل الفقر، والحد من التفاوتات الاجتماعية.
- حماية البيئة: يمكن للابتكار أن يساعد في معالجة القضايا البيئية مثل تغير المناخ. وتواجه سياسة الابتكار للتنمية الشاملة المستدامة بعض التحديات، بما في ذلك:
 - توفير التمويل: خاصة في يمكن أن يكون تمويل الابتكار مكلفاً للبلدان النامية.
 - حوكمة الفعالية: يمكن أن يكون من الصعب ضمان فعالية سياسة الابتكار.
 - المقاومة للتغيير: يمكن أن تواجه التغييرات في السياسات مقاومة من أصحاب المصلحة التقليديين.

ثانياً: فرص العمل (التحديات والتهديدات)

- تواجه الحكومات العديد من التحديات في توفير فرص العمل، والتي تشمل:
- نقص الموارد المالية: قد تعجز الحكومات في بعض الأحيان عن توفير الاقتصادات اللازمة لتمويل المشاريع الكبيرة التي تنشئ فرص عمل جديدة في المجتمع.
 - تغير الظروف الاقتصادية: يُمكن أن يؤثر الانخفاض الاقتصادي، والتضخم، وغيرها من العوامل السلبية على الاستثمار في المشاريع الجديدة، وتجميع عدد فرص العمل، ومدى الإتاحة.
 - التحديات التقنية: قد تستحوذ التقنيات الحديثة (مثل الآلة أو البرامج) على بعض فرص العمل، وتخلق تحدياً جديداً لتوفير فرص العمل في القطاعات الأخرى.

التحديات الصناعية: الصين، ودول أخرى تتنافس بشراسة في العالم لضمان الحصول على العمالة الأرخص، والأكثر كفاءة، وهذا يمثل تحديًا كبيرًا للحكومات الراغبة بتوفير فرص العمل.

تحسين المؤهلات: قد تواجه الحكومات صعوبة في تحسين المؤهلات، وتأهيل العمال الحاليين أو المستقبلين لأعمال جديدة أو نشاطات اقتصادية حديثة، وتكنولوجيا جديدة.

ويواجه البحث عن فرص عمل من خلال الابتكار، وريادة الأعمال العديد من الفرص، والتحديات أمام الأفراد شباب ونساء؛ حيث:

الفرص

يوفر الابتكار، وريادة الأعمال العديد من الفرص للشباب، والنساء، من بينها:

- **خلق فرص العمل:** يُمكن للابتكار، وريادة الأعمال المساعدة على خلق فرص عمل جديدة، خاصة في ظل ارتفاع معدلات البطالة بين الشباب والنساء.

- **تعزيز النمو الاقتصادي:** يُمكن للابتكار وريادة الأعمال المساهمة في تعزيز النمو الاقتصادي، من خلال خلق منتجات، وخدمات جديدة، وتوفير فرص استثمارية جديدة.

- **حل المشكلات المجتمعية:** يُمكن للابتكار، وريادة الأعمال أن تساعد على حل المشكلات المجتمعية من خلال تطوير منتجات، وخدمات جديدة تلبي الاحتياجات الاجتماعية.

فبالنسبة للشباب؛ يوفر الابتكار وريادة الأعمال فرصًا خاصة للنمو، والتطور المهني والشخصي، حيث يمكنهم من:

التعبير عن أنفسهم، وتحقيق أحلامهم: يُمكن للابتكار وريادة الأعمال أن تساعد الشباب على التعبير عن أنفسهم، وتحقيق أحلامهم من خلال إنشاء أعمالهم، ومشاريعهم الخاصة.

اكتساب المهارات، والخبرات اللازمة للنجاح: يُمكن للابتكار وريادة الأعمال أن تساعد الشباب على اكتساب المهارات والخبرات اللازمة للنجاح في سوق العمل، مثل: مهارات حل المشكلات، وإدارة الأعمال، ومهارات التواصل.

بناء شبكة علاقات واسعة: يُمكن للابتكار وريادة الأعمال أن يساعد الشباب على بناء شبكة علاقات واسعة من الأشخاص ذوي الخبرة والكفاءة، مما يمكنهم من الحصول على الدعم، والتوجيه اللازمين للنجاح.

ويوفر الابتكار، وريادة الأعمال فرصًا بالنسبة للنساء؛ خاصة للتحرر الاقتصادي، وتمكين المرأة، حيث يمكنهن من:

يُمكن للابتكار وريادة الأعمال أن تساعد النساء على تحقيق استقلالهن المالية من خلال إنشاء أعمالهن الخاصة.

كسر الحواجز الاجتماعية: يُمكن للابتكار وريادة الأعمال أن يساعد النساء على كسر الحواجز الاجتماعية والثقافية التي تقف في طريق مشاركتهن الاقتصادية.

المساهمة في التنمية الاجتماعية: يُمكن للابتكار وريادة الأعمال أن تساعد النساء على المساهمة في التنمية الاجتماعية من خلال إنشاء أعمال تلبي الاحتياجات المجتمعية.

التحديات

بالرغم من الفرص العديدة التي يوفرها الابتكار وريادة الأعمال للشباب والنساء، إلا أنهما يواجهان العديد من التحديات، من بينها:

نقص الدعم المالي: يعد نقص الدعم المالي أحد التحديات الرئيسية التي تواجه الشباب والنساء في مجال الابتكار وريادة الأعمال.

نقص الخبرة والمهارات: يعاني العديد من الشباب والنساء من نقص الخبرة والمهارات اللازمة للنجاح في مجال الابتكار وريادة الأعمال.

الافتقار إلى التوجيه والدعم: حيث الافتقار إلى التوجيه، والدعم من قبل الجهات المختصة.

الحلول

لمعالجة هذه التحديات، يمكن اتخاذ العديد من الإجراءات، من بينها:

✓ **توفير الدعم المالي للمشاريع الريادية:** يمكن للحكومات والمؤسسات المالية تقديم الدعم المالي للمشاريع الريادية التي يقودها الشباب، والنساء.

✓ **تقديم برامج التدريب، والتأهيل للمهارات الريادية:** يُمكن للحكومات، والمؤسسات التعليمية تقديم برامج التدريب والتأهيل للمهارات الريادية للشباب، والنساء.

✓ **إنشاء حاضنات أعمال وريادة الأعمال:** يمكن إنشاء حاضنات أعمال لدعم الشباب والنساء في إطلاق، وتنمية أعمالهم.

ويري البعض أن رواد الأعمال يجنون العديد من الفوائد، بما في ذلك:

• **الاستقلالية:** رواد الأعمال هم أصحاب عمل لأنفسهم، ولديهم الحرية في إدارة أعمالهم الخاصة.

• **التأثير:** يُمكن لرواد الأعمال أن يكون لهم تأثير إيجابي على العالم من خلال إنشاء منتجات أو خدمات جديدة.

• **الدخل:** يُمكن أن يكون ريادة الأعمال مصدرًا مربحًا للدخل.

ويواجه رواد الأعمال العديد من التحديات، بما في ذلك:

• **عدم اليقين:** ريادة الأعمال عمل غير مؤكد، وهناك دائمًا خطر الفشل.

• **المنافسة:** هناك الكثير من المنافسة في السوق.

• **التمويل:** قد يكون من الصعب الحصول على التمويل لبدء عمل تجاري.

• **التشريعات:** هناك العديد من التشريعات التي تنظم الأعمال التجارية.

وعلى الرغم من أن ريادة الأعمال توفر للشباب فرص عمل من خلال امتلاك أو العمل في مشروع؛ إلا أن الضرورة تستدعي الإحاطة بالمتطلبات المطلوبة، والتحديات المُحتملة للدخول في هذا المجال؛ ومنها ما يلي:

• **عدم استقرار الدخل:** إن إنشاء مشروع لا يضمن الحصول على دخل كافٍ، فبعض المشروعات الصغيرة لا تريح إلا بحدود ضئيلة خاصة في المراحل الأولى من حياة المشروع، ومع ضغوط الالتزامات المالية؛ لذا فإن استقرار الدخل واستمراريته لا يمكن ضمانه كما هو الحال فيما يتحقق بالعمل الوظيفي.

• **المخاطرة (خسارة الاستثمار بأكمله):** إن ضريبة الفشل في المشروعات الصغيرة منخفضة جدًا مقارنة بالمشروعات الكبيرة؛ لذا من المهم أن يرد إلي ذهن رائد الأعمال مجموعة من التساؤلات التي تساعد على التعايش مع الفشل، ومحاولة تداركه:

◆ ما هي أسوأ التوقعات إذا فشل المشروع؟

◆ ما مدي احتمالية حدوث الفشل؟

◆ ما هي إجراءات تحقيق المخاطرة؟

◆ ما هي خطة مواجهة الخسارة، والفشل؟

- **ساعات العمل الطويلة:** إن بداية أي استثمار تتطلب ساعات عمل جادة، وطويلة؛ حيث سيمضي رائد الأعمال جل وقته منهمكاً بتفاصيل المشروع، وسيكون قضاء الوقت من أجل المشروع غير مُحدد، وحتى يتم تأسيس المشروع وانتعاشه، فلا بد من قضاء ساعات العمل الطويلة، والجهد الكبير في العمل الذي يتم بذله في السنوات الأولى من عمر المشروع كي يجني رائد الأعمال ثمرتها ببقية عمر الاستثمار.
- **مستوي ارتباطات عائلية أقل:** إنه من المُتوقع أن حياة رائد الأعمال المستثمر الاجتماعية والأسرية ستأتي بالدرجة الثانية بعد دوره الأول بوصفه مستثمرًا ومؤسسًا لمشروع، حيث في الغالب يتم إطلاق المشروعات الصغيرة في المرحلة العمرية من ٢٥ إلى ٤٠ سنة، وفي الوقت نفسه يُتوقع أن يُراعي رائد الأعمال في تلك السنوات أسرته الناشئة.
- **المعاناة من ضغط العمل:** امتلاك مشروع كبير يُعد مكسبًا من جانب، ومن جانب آخر؛ فإنه عمل شاق ومُنهك، حيث إن رائد الأعمال يستثمر جزءًا كبيرًا من ماله في ذلك المشروع بمقابل التنازل عن دخل ثابت ومضمون، أو يرهن كل ما يملك للدخول في هذا الاستثمار؛ لذا فإن الفشل سيكون قاسيًا، والعمل في ظل ذلك سيولد ضغطًا وقلقًا كبيرًا لدي رائد الأعمال، ومما يزيد من الضغط النفسي، اعتماد المالك علي نفسه في إدارة المشروع؛ لأنه لا يرغب في تفويض السلطة، والمسؤولية للآخرين من الموظفين حتى لو كانوا أكفاء، وبخاصة في السنوات الأولى من الاستثمار في المشروع.

• **المسؤولية الكاملة:** إن من ثقافة ريادة الأعمال أن يكون الفرد قادرًا علي أن يدير نفسه، ويتمتع بالاستقلالية، وكما أن كثير من رواد الأعمال يجدون أنفسهم مُرغمين علي اتخاذ قرارات بأمور وقضايا ليست في نطاق تخصصاتهم، وكثير من مُلاك المشروعات الصغيرة يواجهون صعوبات في البحث عم مرشدين، وفي هذه الحالة فإنهم يتعرضون لضغط شديد ولشعور كبير بالمسؤولية.

• **الإحباط:** إن تأسيس مشروع رائد يتطلب تضحية كبيرة وصبرًا غير محدود، ولتحقيق النجاح؛ فإن علي رائد الأعمال اقتحام وتجاوز الكثير من العوائق والصعوبات، ولمواجهة هذه الصعوبات فإن الشعور بالقلق والإحباط يُعد أمرًا متوقعًا خاصة وأن النتائج المُبهرة لا تأتي عاجلاً؛ لذا، فإن علي رائد الأعمال أن يتمتع بالصبر والتفاؤل للتحصن، ومواجهة الإحباط.

مما سبق؛ يوفر الابتكار وريادة الأعمال العديد من الفرص، إلا أنهما يواجهان العديد من التحديات، ويمكن معالجة هذه التحديات من خلال اتخاذ الإجراءات اللازمة لتوفير الدعم المالي، والتدريب، والتأهيل للمهارات الريادية.

ثالثاً: ريادة الأعمال وبعض المفاهيم (التسويق – الموارد المالية – إدارة الأعمال)

التسويق

أولاً: ما هو التسويق؟

هناك تعريفات متعددة للتسويق؛ منها:

"التسويق هو إتاحة المنتج المناسب، بالكمية المناسبة، في المكان المناسب، وفي

الوقت المناسب، وتحقيق أرباح من ذلك".

ثانياً: عناصر المزيج التسويقي

هناك أربع عناصر رئيسة تمثل مكونات المزيج التسويقي يُشار لها باللغة الإنجليزية اختصاراً 4Ps؛ لتضمنها عناصر تبدأ أسماءها باللغة الإنجليزية بحرف P، وهي:



١. المنتج Product

يعد المنتج أول عناصر المزيج التسويقي، ويمكن تعريفه بأنه كل ما يمكن بيعه، في حين يري البعض أن المنتج هو "أي شيء يُقدم للسوق بغرض الاقتناء أو البيع أو الاستخدام" مثل الأجهزة، والأدوات، والأغذية، وسائل النقل....إلخ".
ويأخذ المنتج أشكال عدة، فقد يكون سلعة مادية ملموسة مثل الأجهزة، والأدوات أو أن يكون خدمة غير ملموسة مثل فتح حساب في موقع، أو كبيع فكرة مشروع ما لأحد المستثمرين، أو تقديم استشارة ما لأفراد أو مؤسسات...وهكذا.

وبالتالي؛ فإن مفهوم التسويق يشمل جانبين مهمين، هما:

- **السلع:** وهي المنتجات الملموسة التي لها خصائص مادية محددة.
- **الخدمات:** وهي المنتجات غير الملموسة التي تُحقق منفعة مباشرة للمستهلك.

٢. المكان Place

التوزيع: هو المهمة التي من خلالها يتم نقل السلع والخدمات من مصادر إنتاجها إلى المُستهلك، ويُعد اختيار منافذ التوزيع من القرارات ذات الأهمية الاستراتيجية بالنسبة للمنشأة؛ إذ أن سوء اختيار منفذ التوزيع الملائم يؤدي إلى الفشل.

٣. السعر Price

يُعتبر تحديد السعر من أصعب القرارات التسويقية التي يتخذها الفرد، أو المنشأة، نظرًا لارتباطها الوثيق بكيونة المنتج، ومكانته، وهو أول ما يُقيمه المستهلك، ويستند إليه في قرار الشراء، فكم من مُنتج فشل في السوق نتيجة السياسة الخاطئة لتسعيره.

٤. الترويج Promotion

وهو "عملية الاتصال بالجمهور بهدف التأثير في سلوكهم"، ويتضمن الترويج خمسة عناصر، تُعرف بالمزيج الترويجي، وهي: الإعلان، والبيع الشخصي، والدعاية، وتنشيط المبيعات، والتسويق المباشر؛ حيث:-

- **الإعلان:** يُعد الإعلان هو العنصر الرئيس من جملة عناصر الترويج، ويُمكن تعريفه بأنه "وسيلة غير شخصية لتقديم السلع، والخدمات، والأفكار بواسطة جهة معلومة مقابل سعر معين"، ويهدف الإعلان إلى توصيل المعلومات إلى أعداد كبيرة من الجمهور في الوقت نفسه؛ وذلك من خلال وسائل إعلام عدة، مثل: الصحف،

والمجلات، والقنوات الفضائية التليفزيونية، والإنترنت، ولوحات العرض في الطرق، وتطبيقات الهاتف المحمول.

■ **البيع الشخصي:** ويُقصد به الاتصال الشخصي بين مندوب المبيعات والعميل بغرض إقناعه بالشراء، وهو الإسلوب الدارج سابقاً للبيع، ويتميز بالمواجهة المباشرة بين البائع والمُشتري، وعليه؛ يكون تأثيره أكبر في قرار الشراء.

■ **الدعاية:** وهي: وسيلة لتقديم السلع، والخدمات، والأفكار للجمهور من قبل جهة معلومة، وتتخذ الدعاية أشكالاً متعددة، مثل خبر صحفي في جريدة أو مجلة عن مشروع ما.

■ **تنشيط المبيعات:** تتضمن تنشيط المبيعات وسائل مختلفة، مثل: منح الهدايا المجانية مع المنتج، ومنح العينات التجريبية، والتخفيضات المؤقتة، واستخدام المسابقات، وتقديم جوائز مالية، وعينية مخلفة؛ ويمكن استهداف ثلاث فئات من المجتمع فيما يتعلق بتوجيه هذه الوسائل: شريحة المشتريين (الزبائن)، وشريحة الموزعين، وشريحة التجار، علي أن يتم تصميم وسائل تنشيط مناسبة لكل فئة منها.

■ **التسويق المباشر:** يُعد التسويق المباشر أحد الأساليب التسويقية التي أصبحت تُستخدم بوصفها إحدى الأدوات الاستراتيجية في خطط المنشآت، ومن أبرز عناصر التسويق المباشر وأساليبه: الطلب عبر البريد (Mail-Order)، والتسويق الإلكتروني (E-Marketing)، والتسويق عبر الهاتف المحمول (Mobile Marketing).

كيف يتم إقناع العميل للشراء؟

- ✓ تقديم سعر ثابت؛ فالعملاء يحبون معرفة ما سيدفعونه، ويشعرون براحة البال.
- ✓ تقديم استشارات ونصائح؛ فالدقائق القليلة المُستغرقة في بناء المزيد من الآلة مع العملاء، تعني أن البائع في خدمتهم، ومن ثم يستحوذ انتباههم مما يحقق ربح أكثر.
- ✓ البداية من مشروعات صغيرة؛ من خلال تقديم خدمات مرغوبة، وفي متناول الجميع بما يمكن من بناء الثقة، والتوسع شيئاً فشيئاً.
- ✓ تقديم ضمانات معقولة، ومقبولة؛ لأن ذلك يدعم الثقة، ويعني جذب عملاء، وتحقيق مبيعات أكبر في المستقبل.

الموارد المالية

الموارد المالية، هي: المصادر التي يعتمد عليها الفرد أو المؤسسة لتمويل أنشطتها، وتحقيق أهدافها المالية.

وتشمل الموارد المالية: الأموال النقدية، والأصول المالية الأخرى التي يمكن استخدامها للدفع عن التكاليف، والاستثمار في النشاطات المختلفة، حيث تتضمن ما يلي:

- رأس المال الخاص (الاستثمار الذاتي): يشير إلى المبلغ الذي يتم توفيره من قبل المالك أو المؤسس لبدء النشاط التجاري أو تمويله، ويمكن أن يكون رأس المال الخاص في شكل نقود أو أصول أخرى مثل الممتلكات أو الأسهم، ويمكن لرائد الأعمال أن يستكشف الاستثمار الذاتي، وهو عبارة عن توجيه الأرباح المولدة من الأعمال التجارية الحالية لتمويل مشاريع جديدة أو توسعة العمل الحالي، وعندما يكون لدى رائد الأعمال عمل مزدهر ومربح، يمكنه استخدام هذه الأرباح لدعم نمو، وتطوير الأعمال الأخرى.

حيث يمكن في ذلك تمويل المشروع مما ادخره رائد الأعمال من أمواله الخاصة، وهنا فلا بد أن يكون قد تعود علي الادخار، وترشيد الاستهلاك خلال الفترة الماضية حتي يستطيع أن يجمع قدرًا كافيًا من المال ليساعده علي بدء مشروع ما.

- **الأسرة وجماعة الرفاق:** وهذا في الغالب يكون ثاني مصدر التمويل يرد إلي ذهن رائد

الأعمال المبتدئ، والصغير الذي يبحث عن تمويل لمشروعه؛ وذلك لسببين:

○ **الأول:** أن الأصدقاء أو الأقارب وأفراد الأسرة مستعدون، وراغبون في دعم، وتشجيع أبنائهم الجاديين.

○ **الثاني:** أن الأصدقاء، والأقارب في الغالب يعطون أبنائهم، وذويهم ما يستطيعون ماديًا، ومعنويًا باعتبار ابنهم رائد الأعمال هذا محل ثقة، وفي بعض الأحيان يكون المال المُقدم منهم هبة، فيُعد حينها من حقوق الملكية، وقد يُقدم علي سبيل الإقراض، فيكون مديونية علي المشروع.

- **القروض والائتمان:** يمكن للأفراد والشركات الحصول على قروض من البنوك،

والمصارف، والمؤسسات المالية لتمويل أنشطتهم، وتشمل هذه القروض البنكية، والرهن العقاري، والائتمان التجاري، والائتمان الشخصي.

ويمكن تصنيف البنوك، والمؤسسات المالية كأهم المصادر الغير شخصية للتمويل؛ فهي لا تستثمر لكسب الرضا الشخصي، بل تستثمر فقط من أجل جني الأرباح من المشروعات، ومن ثم تعد معاييرها لتقييم الاستثمار أكثر صرامة، وتنظيمًا.

- **الإيرادات:** تشمل الإيرادات المبالغ المالية التي يتم توليدها من نشاطات الفرد أو

المؤسسة، مثل المبيعات، والإيرادات الأخرى المتعلقة بالعمليات التجارية.

- **الاستثمارات:** يمكن توظيف الموارد المالية في الاستثمارات لتحقيق عائد مالي، وتشمل الاستثمارات شراء الأسهم، والسندات، والعقارات، وصناديق الاستثمار، وغيرها من الأصول المالية.
- **التمويل الحكومي:** يمكن للأفراد، والشركات الحصول على دعم مالي من الحكومة من خلال برامج التمويل الحكومية، والمنح، والقروض ذات الفائدة المنخفضة. فهناك صناديق تمويل تخصصها الدولة لتشجيع إنشاء المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وتطويرها، وتقدم الجهات الحكومية هذه الأموال لهؤلاء الشباب الذين تختارهم من رواد الأعمال، بوصفها منحًا أو قروضًا حسنة بلا فوائد وفق شروط معينة يجب أن يستوفوها المتقدم علي القرض أو المنحة.
- **الدعم الخارجي:** يمكن للأفراد والمؤسسات الحصول على دعم مالي من مصادر خارجية مثل المنظمات الدولية، والمؤسسات الخيرية، والشركاء التجاريين.
- **رأس المال الاستثماري الاجتماعي:** يشير إلى استثمارات مالية تهدف إلى تحقيق العوائد المالية، والاجتماعية في الوقت نفسه، ويمكن لرائد الأعمال البحث عن المستثمرين الذين يركزون على الاستدامة البيئية، والمسؤولية الاجتماعية، والتنمية المستدامة.
- **الجمعيات التعاونية:** يُمكن لرائد الأعمال النظر في إنشاء أو الانضمام إلى جمعيات تعاونية، وتسمح هذه الجمعيات للأعضاء بمشاركة الموارد المالية، والاستفادة منها بصورة مشتركة لتحقيق الأهداف المشتركة.
- **المنح، والجوائز:** يُمكن لرائد الأعمال البحث عن منح مالية وجوائز مخصصة للشركات الناشئة، والابتكارات الواعدة، وتقدم المنح والجوائز غالبًا دعمًا ماليًا غير مسترد، وفرصًا لتعزيز الشراكات، والترويج.

- **التمويل الجماعي:** يُمكن لرائد الأعمال استخدام منصات التمويل الجماعي لجمع الأموال من مجموعة واسعة من المستثمرين الصغار، ويتم عادة تقديم المساهمات بمقدار صغير من قبل العديد من الأفراد، ويمكن أن تكون هناك مكافآت أو مُقابل للمساهمات المالية.
- **الاستدانة:** يُمكن أن يكون لرائد الأعمال الخيار في اللجوء إلى الاستدانة لتمويل الأعمال التجارية، ويمكن الحصول على القروض من البنوك التجارية أو منظمات التمويل المتخصصة التي تركز على دعم الشركات الناشئة، والمشاريع الصغيرة.
- **الأندية الاستثمارية:** يُمكن لرائد الأعمال انضمام إلى الأندية الاستثمارية أو الشبكات التي تجمع بين المستثمرين ورجال الأعمال لمشاركة الأفكار والموارد المالية وتبادل الخبرات.
- **برامج التسريع والحاضنات:** يمكن لرائد الأعمال التقدم بطلب للانضمام إلى برامج التسريع والحاضنات، وتتضمن هذه البرامج توفير تدريب، وتوجيه، ودعم مالي للشركات الناشئة، والمشاريع الواعدة.

← **وحاضنات الأعمال، هي:**

وحدة خدمية تهدف إلى تحويل الأفكار والابتكارات إلى مشروعات اقتصادية منتجة؛ وذلك من خلال تقديم عدد من الخدمات لرواد الأعمال، تشمل التأهيل والدعم المادي والمعنوي والاستضافة والإرشاد.

← **وتُقدم حاضنات الأعمال أنشطة متعددة، منها:**

- توفر مكانًا طبيعيًا آمنًا، ومرتبًا، ومزودًا بالمعدات، يمكن لرائد الأعمال أن يعمل فيه في كافة الأوقات نهارًا، وليلاً.

- توفر استشارات مهنية، وإدارية، وتقنية مع بعضها، مع الاتصال بمصادر رأس المال، المنح، وتمويل القروض، وتمويل حقوق الملكية.
- عادة تنشأ الحاضنات في الجامعات التي يمكن أن توفر اتصالاً إضافياً بكفاءات عالية التخصص، وتسهيلات حوسبة، واختيارات بين منظومة التخصصات.
- تُنتج مجتمعاً تداخلياً من رواد الأعمال، والأكاديميين، والمهتمين، مما يحفز عملية الحضانة الهشة، ويشجعها في بعض الأحيان.
- تعمل كحلقة وصل مع المجتمع، والمنشآت المشيدة التي تبحث عن نافذة للتقنيات والابتكارات، ويمكن أن توفر نموًا لرأس المال للمشاركة في حقوق الملكية.
- ومن خلال متابعة الحسابات يمكن تحديد المشكلات، والعمل علي حلها قبل فوات الأوان، وأي أخطاء مالية قد تكون وقعت نتيجة ارتفاع غير مُتوقع في التكاليف، أو انخفاض في نسبة المبيعات، وغيرها من الأخطاء غير المقصودة في التعامل مع الأموال.
- وتنقسم تكاليف المشروع في صورتها المُبسطة إلى قسمين:

○ التكاليف الأولية (تكاليف البداية):

- وهي تكاليف تُتفق لمرة واحدة عند بداية المشروع، وتُسمى أيضاً الاستثمار الأولي، أو تكاليف الإنشاء، والتأسيس.



- افتتاح مطعم كمشروع ريادة أعمال؛ تتضمن تكاليف البداية فيه كل من تكاليف شراء:
- المواقف (أجهزة البوتاجاز، وأجهزة التسخين...وما يشابه).

- أواني الطعام، ومستلزمات الموائد، وما يتعلق من متطلبات لا يتم تغييرها أو استبدالها بشكل متكرر أو منتظم.
- الأثاث، والمقاعد، والطاولات.
- التجهيزات، والتكاليف التي تُنفق مرة واحدة، مثل الديكور.
- تكاليف التشغيل:

- وهي تلك التكاليف الضرورية لتشغيل المشروع، ومن أمثلتها: -
- الخدمات العامة، مثل: الماء، والكهرباء، والهاتف، والإنترنت.
- الرواتب، والتأمين، والإيجار، والدعاية، والإعلان.

كيف يمكن تقدير الربح أو الخسارة؟

في البداية؛ من المهم معرفة الإيرادات التي يمكن جنيها من المشروع، وذلك بناءً علي سعر المنتجات، ومن ثم يمكن تعرف كيفية تسعير المنتجات المقدمة؛ وهناك ثلاثة معايير لتسعير المنتج، هي:

١. التسعير بحسب التكلفة: حيث يتم تحديد سعر بيع الوحدة الواحدة من المنتج بإضافة قيمة ربح معين لتكلفته.

$$\text{سعر بيع الوحدة} = \text{التكاليف الفعلية لها} + \text{قيمة ربح (....\%)}$$

٢. التسعير بحسب سعر المنافسين: وذلك بالتعرف علي السعر الذي يُحدده المنافسون الذين يبيعون نفس المنتج، وتحديد سعر المنتج الخاص برائد الأعمال (منتجك) بسعر المنافسين نفسه، مع مراعاة أن البيع بسعر أعلى من المنافسين يؤدي إلي قلة المبيعات.

سعر بيع الوحدة من مُنتج رائد الأعمال (مُنتجك) = سعر بيع الوحدة لدى المنافسين

٣. التسعير بحسب السوق: وهو السعر الذي يستطيع العملاء دفعه، أو لديهم استعدادًا لدفعه؛ ويمكن تحديد سعر المُنتج عن طريق سؤال المُشترين المُتوقعين عن السعر المُناسب من وجهة نظرهم لما يُقدمه رائد الأعمال (مُنتجك).

سعر بيع الوحدة من مُنتج رائد الأعمال (مُنتجك) = سعر البيع المُتوقع، أو المرغوب

وبعد تعرف تكاليف المُنتج، وتحديد الأسعار الملائمة للبيع؛ يمكن الحصول علي صورة شاملة عن المشروع، وحساب الربح الإجمالي؛ وذلك بطرح التكاليف الكلية للمُباع من الإيراد الكلي.

الإيراد الكلي = سعر بيع الوحدة × عدد وحدات المُنتج المُباعة

إجمالي الربح = الإيراد الكلي - التكاليف الكلية

مما سبق؛ الموارد المالية تعتبر أساسية لتمويل الأنشطة وتحقيق الأهداف المالية للأفراد والمؤسسات، وتشمل مجموعة متنوعة من المصادر مثل رأس المال الخاص، القروض، الإيرادات، الاستثمارات، التمويل الحكومي، والدعم الخارجي، وهي أمثلة لبعض الموارد المالية التي يمكن لرائد الأعمال التعامل معها، ويجب أن يتذكر رائد الأعمال أن كل خيار له مزايا وعيوبه الخاصة، ويجب عليه أن يقيم احتياجاته المالية الفردية، ويختار الخيار الذي يناسبه، ويتوافق مع رؤية، وخطط العمل.

يُعبّر مصطلح إدارة الأعمال (بالإنجليزية: Business Management) عن عملية تنظيم وتنسيق الأعمال التجارية والتي تشمل عادةً عدّة عمليات، منها؛ إنتاج الآلات والمواد، والتمويل، والابتكار، والتسويق، كما أنّ الإدارة مسؤولة عن التخطيط، والتنظيم، والتحكّم بمصادر الأعمال، وتوجيهها نحو تحقيق أهداف السياسة العامة للمؤسسة أو الشركة.

ويوجد ما يزيد عن ٢٠ فرعًا لإدارة الأعمال، ومن أمثلة تخصصات إدارة الأعمال: الإدارة المالية، الإدارة التسويقية، وإدارة المبيعات، وإدارة الخدمات، وإدارة الموارد البشرية، وإدارة المشتريات، وإدارة الإنتاج، وإدارة البرامج والمشاريع، وإدارة الجودة، وإدارة الابتكار...

مميزات دراسة إدارة الأعمال

- يوجد مميزات عدّة للحصول على شهادة علمية في تخصص إدارة الأعمال، إذ لإدارة الأعمال أهمية لا شكّ فيها في سوق العمل، ومنها ما يأتي:
- **توفر فرص عمل:** أفادت تقارير مكتب إحصاءات العمل الأمريكي أنّه من المتوقع زيادة فرص العمل لتخصصات الأعمال والتمويل بنسبة ٥% في الفترة ما بين ٢٠١٩-٢٠٢٩م، وبمعدل يزيد عن باقي مجالات العمل الأخرى.
- **نطاق واسع من المجالات الوظيفية:** يُساعد امتلاك درجة علمية في تخصصات الأعمال على تعلّم المعرفة الأساسية للأعمال، ثمّ بدء البحث عن الوظيفة في المجال الذي يروق للباحث، فعلى سبيل المثال يُمكن للفرد الذي يحمل شهادة في إدارة الأعمال العمل كمدير للمبيعات، أو مدير للإنتاج الصناعي، أو مُحلّل إداري، وغيرها من أقسام إدارة الأعمال.

• **اكتساب المهارات المطلوبة لسوق العمل:** يكتسب الفرد عند دراسة إدارة الأعمال

الكفاءة والانضباط اللازمين للانخراط في سوق العمل، مما يُسهل عليه ممارسة، وتطوير مهارات العمل لديه في بيئة داعمة والنجاح في عالم الأعمال.

• **إتقان مهارات القيادة:** يُساهم برنامج إدارة الأعمال في تطوير مهارات القيادة، إذ

يُمكن تعلّم قيادة وتحفيز الآخرين، والتواصل بفاعلية، والتفكير الناقد، بالإضافة إلى اكتشاف المُشكلات وحلّها، واتخاذ قرارات تجارية صائبة.

فإنّ مجال إدارة الأعمال مجال تنافسي جدًّا، وعلى الفرد تعلّم مهارات القيادة كي

يتميّز عن غيره، ويتمّ استقطابه من قِبَل رائدي هذا المجال.

ولكي يبدأ رائد الأعمال مشروعًا ناجحًا؛ يجب عليه فهم ما الذي يُقدّمه للعملاء؟، وكيف

يختلف مُنتجه عن المنافسين؟، وهو ما يجب أن تتضمنه خطته التسويقية؛ والتي تتكون من:

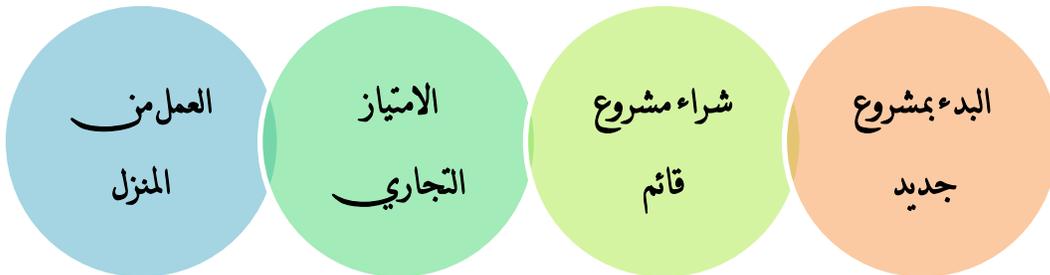
١. أهداف الخطة؛ تبيين الأهداف الغرض من المشروع، وحجم المبيعات المُتوقعة.

٢. الاستراتيجيات؛ وهي تُحدّد الأساليب التي يصل بها رائد الأعمال لتحقيق أهدافه؛

وتتضمن (استراتيجية التسعير، استراتيجية المُنتج، استراتيجية المكان، استراتيجية الترويج).

٣. الميزانية؛ وتشمل وضع ميزانيات لكل من: المبيعات، وأساليب التسويق، ووسائل

التسويق..... وللبدء في مشروع، وإدارته؛ يكون أمام رائد الأعمال أربعة خيارات مهمة:-



١ - البدء بمشروع جديد

نقاط القوة	نقاط الضعف
وجود فرصة لإعداد دراسة تفصيلية متكاملة عن المشروع، وتحديد جدواه، ومدى نجاحه قبل بدء التنفيذ، والمرونة في التخطيط	يتطلب المزيد من الوقت والجهد، والتكلفة لتأمين الموارد، والإمدادات الفنية، والتكنولوجية، والبشرية المناسبة.
إمكانية اختيار المشروع الملائم مادياً، ووفقاً للطلبات، القدرات والمهارات.	قد لا تتوافر لدى رائد الأعمال المبتدئ الخبرة الكافية، مع وجود القيود والأزمات.

٢ - شراء مشروع قائم

نقاط القوة	نقاط الضعف
وجود إجراءات ترخيص مُعدة مسبقاً، الاستفادة من وجود سوق، وعملاء، وموظفين سابقين، فضلاً عن الخبرات	قد لا يتم الإفصاح عن الأسباب الحقيقية لبيع المشروع، أو يكون مفتقداً للمواصفات المرغوبة.
إمكانية الاستفادة من سمعة المشروع في السوق، تحسينها للتحقيق المزيد من الإيرادات.	قد تكون تكلفة الشراء مرتفعة، وقد يكون موقع المشروع غير ملائم لظروف وتوجهات رائد الأعمال المُشتري.

٣ - الامتياز التجاري	
نقاط الضعف	نقاط القوة
التقيد بشروط، وتعليمات مانح الامتياز، ودفع قيمة الامتياز (التعاقد) من المبيعات مما يُقلل الأرباح.	الاستفادة من خبرة مانح الامتياز، وقوة العلامة التجارية في الدعاية، والدعم والتدريب المستمر.
قد يخسر رائد الأعمال الممنوح الكثير إذا تم سحب الامتياز؛ خاصة وأن موقف مانح الامتياز أقوى عند التعاقد.	إمكانية الحصول علي تمويل، وشراء الأجهزة، والمواد، والتجهيزات مباشرة من مانح الامتياز، وبأسعار مخفضة.

أما العمل من المنزل؛ فيمكن أن يمثل مشروعًا جديدًا أو أن يشتري بوصفه مشروعًا قائمًا، أو قد يكون امتيازًا تجاريًا.

الشكل القانوني لمنشآت الأعمال في المنزل

هناك عدة أنواع للشكل القانوني لمنشآت الأعمال؛ يمكن تصنيفها إلي شكلين رئيسيين، كما يلي:

أولاً: المؤسسة الفردية

وهي المنشأة التي يملكها شخص واحد، ويكون لصاحبها الهيمنة الكاملة علي كامل عناصرها، وأجزائها، وهو المسؤول الأول عن الإدارة، وعن نتائجها.

نقاط القوة في المؤسسة الفردية كشكل قانوني:

- إجراءات ترخيص سهلة مُيسرة نسبياً.
- حرية اختيار الحجم والتمويل الملائم للمشروع.

- حرية، واستقلال أكبر في اتخاذ القرارات في إدارة المشروع وتشغيله.
- الانفراد بكلفة الأرباح التي يُحققها المشروع.
- نجاح المشروع يكون له تأثير واسع النطاق علي المالك، وأسرته، وبالتالي المجتمع.

نقاط الضعف في المؤسسة الفردية كشكل قانوني:

- تقع علي رائد الأعمال مسؤوليات كثيرة؛ نظرًا لما يقوم به من مهام كثيرة بجانب الإدارة في أعمال الشراء، والبيع، وغيرها.
- تحمل رائد الأعمال للمخاطر، والأعباء بمفرده.
- مواجهة تحديات مالية، ويكون المشروع ضمن قدرات مادية محدودة.
- توقع أن يكون للمشروع تأثير واسع النطاق لدي رائد الأعمال، وفيمن حوله في حال تعثره.

ثانيًا: الشركة

وهي المنشأة التي يملكها أكثر من شخص، يسهم كل منهم بتقديم حصة/ نصيب من مال أو عمل، وذلك لاقتسام ما قد ينشأ عن المشروع من ربح أو خسارة؛ والشركة شخص معنوي له وجود قانوني مستقل عن شخصيات الشركاء.

نقاط القوة في الشركة كشكل قانوني:

- تقسيم العمل والمسؤوليات بين الشركاء.
- وجود مجلس إدارة.
- تقسيم رأس المال إلي حصص.
- توزيع المخاطر بين الشركاء.

- تتحد مسؤولية كل شريك بقدر حصته في رأس المال في بعض أنواع الشركات.
- يُمكن جمع الأموال بشكل أسهل من المؤسسة الفردية.

نقاط الضعف في الشركة كشكل قانوني:

- صعوبة التأسيس مقارنة بالمؤسسة الفردية.
- لا يتم التنازل عن الحصة أو بيعها من دون موافقة الشركاء.
- حرية أقل في اختيار البدائل، واتخاذ القرارات.

التوازن بين المشروع والدراسة

إذا أردت كرائد أعمال أن تبدأ مشروعًا في أثناء الدراسة، فهناك عدد من الطرق التي تساعد علي إحداث التوازن بين المشروع والدراسة، وهي كالاتي:

أ- الواقعية: وضع أهداف واقعية للمشروع بحيث يمكن تحقيقها، وذلك يجعلك أكثر اهتمامًا بها، وحماسًا لتحقيقها.

ب- التخطيط الجيد: إن التخطيط الجيد يساعدك علي تحقيق هدفك بنجاح، فاحرص علي تخطيط أعمالك مبكرًا في بداية كل اسبوع لبعض الأعمال، وفي بداية كل شهر لبعضها الآخر؛ بحيث إنها جميعًا تشكل خطة المشروع الكاملة مُقسمة إلي مراحل زمنية، وفي الوقت نفسه اجعل مشروعك يمثل لك فسحة عظيمة من الوقت عندما تتعب من الاستذكار، وارجع إلي واجباتك عندما تزداد عليك ضغوط مشروعك، فالتحول بين العمل والدراسة سيجعلك تُحقق توافقًا كافيًا بينهما، مع الإلمام أولاً بأول بكل ما يحدث في أي منهما.

ج- إدارة الوقت: إن تعلم مهارة إدارة الوقت من الأمور المهمة للجمع بين العمل والدراسة، ومن ذلك؛ فيجب عليك تحديد أوقات للدراسة، وأوقات للعمل، وبذلك لا تتراكم الأعمال غير المنجزة، وفي العادة؛ فإن المشروع والدراسة قد يتضمنان أعمالاً تستنفد كثيراً من الوقت، وأعمالاً لا يتطلب تنفيذها وقتاً كثيراً، لذلك، قم بالتخلص أو بتأجيل الأعمال التي تحتاج لوقت كثير، وركز على الأعمال المهمة، والعاجلة التي لا يمكن التغاضي عنها في أي المجالين، وتلك التي لا تحتاج كثيراً من الوقت لإتمامها.

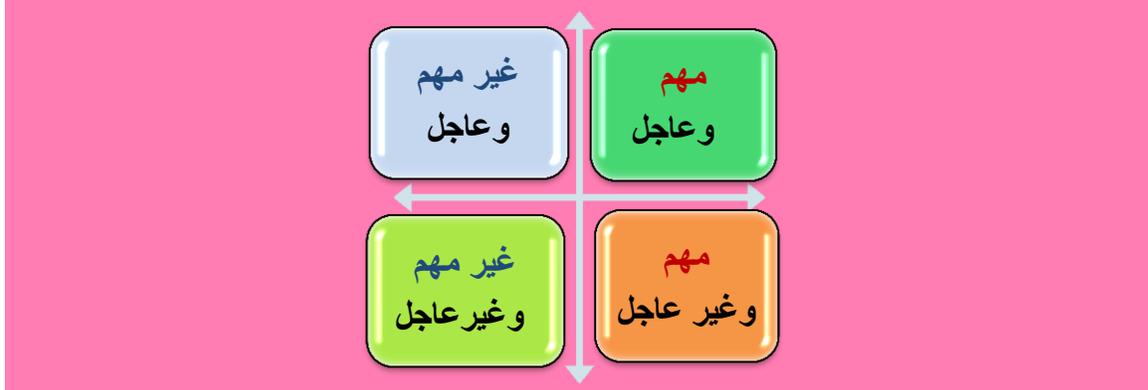
د- تحقيق الاستفادة المزدوجة من العاملين: ابحث عن الفرص لاستغلال أي أعمال خاصة لكي تُحقق بها فائدة لمشروعك، فمثلاً: إذا طلب منك أحد الاساتذة عمل بحث، أو كتابة مقالة عن الصناعة، اختر الصناعة التي يعمل بها مشروعك؛ أيضاً، من الممكن أن تستخدم مشروعك بوصفه مثالاً.

هـ- خصص لنفسك وقتاً للراحة: احرص على أن تُحدد وقتاً لتناول الطعام مع أسرته، ووقتاً للعبادة، وإذا اكتشفت أنك تُضحي بتلك الأوقات لمشروعك أو دراستك، فيجب إعادة التفكير في جدول عملك اليومي بحيث يتضمن الراحة التي تُغذي الجانب الجسدي، والاجتماعي، والروحي.

و- التفويض: ستمر عليك أوقات لن يمكنك فيها القيام شخصياً بكل ما حددته علي الرغم من تخطيطك، وعملك الشاق، فاجأ إلي التفويض، وامنح نفسك فسحة بعدم أداء بعض الأعمال، واستعن بمن حولك بالقيام ببعض الأعمال المُساندة.

مصفوفة الأولويات:

مصفوفة الأولويات، هي: مصفوفة وضعها ستيفن كوفي، تُساعد علي تحديد الأولويات عبر تقسيم الأنشطة إلي أربعة مربعات.



المربع الأول (مهم وعاجل): وهي أمور مهمة من الناحية العملية، ومستعجلة من الناحية الزمنية، مثل: أن يكون الاختبار غداً.

المربع الثاني (مهم وغير عاجل): وهي أمور مهمة من الناحية العملية، وغير مستعجلة من الناحية الزمنية، مثل: التخطيط لرحلة ترفيهية.

المربع الثالث (غير مهم وعاجل): وهي أمور غير مهمة من الناحية العملية، ولكنها مستعجلة من الناحية الزمنية، مثل: تزويد السيارة بالوقود.

المربع الرابع (غير مهم وغير عاجل): وهي أمور غير مهمة من الناحية العملية، وغير مستعجلة من الناحية الزمنية، مثل: محدثات الدردشة في الهواتف المحمولة، ومواقع التواصل الاجتماعي.

غير عاجل	عاجل	
٢	١	مهم
٤	٣	غير مهم

ويقول رجال التسويق: "الزبون علي حق"، فهو مصدر الربحية الحقيقية للأموال، وهو طريق الضمان لاستمرار المشروع، هذا يعني أن رضا الزبون هو محور اهتمام صاحب المشروع، ومن المهم أن يُراعي رائد الأعمال المبتدئ هذه الأمور في تعامله مع الزبون، وهي حقوق مُعتمدة عالمياً، منها:

١. إتاحة الفرصة للزبون لاختيار ما يُريد: ومن ثم تعدد الأنواع، والأصناف، والخدمات دون احتكار سلعة أو خدمة معينة، وإجبار الزبون علي شراؤها، ويُمكن للزبون بذلك المفاضلة بين المنتجات علي أسس صحيحة، واقتناء المُنتج الذي يريده بحرية.

٢. بيان مواصفات السلعة بشكل واضح، وصحيح للزبون: فيجد الزبون بيانات المُنتج كاملة، وواضحة تسهل قراءتها، مثل: السعر، والمواصفات، وتاريخ الانتاج، واسم الجهة المُنتجة، ومن حق الزبون أن يحصل علي الفاتورة عند الشراء، ويكون دور البائع كالموجه، أو المُساعد الذي يمد الزبون بالمعلومات الصادقة.

٣. السماح باستبدال السلعة بأخري جديدة أوو إعادتها مع استرجاع ثمنها إذا كان بها عيب، أو نقص: فعبارة " البضاعة لا تُرد ولا تُستبدل"، لا تحفظ حقوق المُستهلك، ومن المفترض توضيح سياسة الاستبدال للعملاء.

٤. أن تُقدم سلع، أو خدمات آمنة الاستخدام بالنسبة للزبون: بحيث لا تُعرضه للمخاطرة، أو تُسبب له ضرراً.

٥. أن يُتاح للزبون إمكانية الاعتراض أو الشكوى، وكذلك الاقتراح، وأن يتم الترحيب بذلك: بحيث تُؤخذ شكوى الزبون بجدية، ويُرفع الظلم عنه، ويُقبل اعتراضه، وتُوضع وسيلة واضحة مُيسرة للاتصال المستمر بين الإدارة/ المنشأة والزبون، ويُخبر الزبون بنتائج اعتراضه أو شكواه أو اقتراحه.

المراجع

- ابن منظور، محمد بن مكرم بن علي (٢٠٠٩)، لسان عرب، دار الكتب العلمية، بيروت.
- التقرير الاقتصادي العربي الموحد (٢٠٢٠)، صندوق النقد العربي، الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي، منظمة الأقطار العربية المصدرة للبتترول (الأوبك)، ع (٤٠)، الفصل الثاني التطورات الاقتصادية والاجتماعية، ٢١-٥١.
- الحشوة، ماهر، 2012، التربية من أجل الريادة في فلسطين دراسة استكشافية. معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)، فلسطين.
- الرأسمالية الطيبة - الرأسمالية الخبيثة واقتصاديات النمو والرخاء. بومول وآخرون. الناشر كتاب المصري اليوم. ٢٠٠٧م.
- السعيد بربيش، دراسة بعنوان «رأس المال المخاطر بديل لتمويل المشروعات الصغيرة»، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، الجزائر. ٢٠٠٦م.
- الشبراوي، عاطف. حاضنات الأعمال مفاهيم مبدئية وتجارب عالمية، منظمة الإيسيسكو. ٢٠٠٥م.
- الشميمري أحمد. وسرور علي سرور. حاضنات الأعمال والوحدات العلمية. مكتبة الشقري. ٢٠١٣م.
- المبيريك، وفاء. المنشآت الصغيرة. الطبعة الأولى، دار الجامعة ٢٠١٠.
- إيمان عصمت محمود محمد، فائزة أحمد محمد حسن (٢٠١٩): فاعلية برنامج مقترح قائم على مدخل STEM التكاملية في تنمية التفكير الريادي والثقافة العلمية للطلاب المعلم شعبة رياضيات أساسي بكلية التربية. مجلة دراسات تربوية واجتماعية كلية التربية جامعة حلوان، يونيو ٢٠٢٠ (٢٦)، ٥٥ - ١٣١.
- بكري، موسى احمد محمد (٢٠١٨). منظومة ريادة الأعمال بجامعات كل من سنغافورة وتايوان والمملكة العربية السعودية دراسة مقارنة، مجلة كلية التربية، جامعة الأزهر، ٣٧، (١٧٨)، ٥٨٤ - ٦٢٨.

- جاسم عبد الامير أرشد (٢٠١٨) : دور الريادة والتفكير الريادي في تعزيز جودة الخدمة المصرفية: دراسة استطلاعية على عينة من مسؤولي مصارف القطاع الخاص العراقي في محافظة النجف الاشرف ، جامعة الكوفة ، كلية الآداب . ١٠ (٣٦) ، ٢٩٣ - ٣٣٨ .
- ريادة الأعمال، أحمد الشميمري ووفاء المبيريك، مكتبة العبيكان ٢٠١٦ .
- ستيفن دي شتراوس: المرشد الكامل للمشروعات الصغيرة، ترجمه مكتبه جرير، مكتبه جرير، الرياض ٢٠٠٨ م.
- صفاء المطيري (٢٠١٩) : التعلم الريادي ، المعهد العربي للتخطيط ، (١٤٩) .
- علام، وليد كامل محمدين كامل(٢٠٢٢)، نشر ثقافة ريادة الأعمال واثره على تنمية الدوافع الريادية لدى الشباب: دراسة ميدانية بالتطبيق على جهاز تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر بمحافظة اسوان، مجلة كلية التجارة، جامعة اسوان، مج(١٣)، ع(١)، يناير، ١٢٢-١٨٥ .
- محسن، ليلي عبدالله (٢٠٢٣)، دور الجامعات في تعزيز التربية الريادية، مجلة الفنون والآداب وعلوم الانسانيات والاجتماع، كلية الامارات للعلوم التربوية، الامارات العربية المتحدة، مج(٩١)، ع(٩١)، مايو، ٥٠ - ٨٣ .
- محمد، مني محمود ؛ سليمان، هناء إبراهيم(٢٠٢٣)، تطوير ريادة الأعمال بالتعليم الفني مدخل لتحقيق التنمية الاقتصادية في مصر، مجلة كلية التربية، جامعة دمياط، مج(٣٨)، ع(٨٦)، ج(١)، يوليو ، ١٥٧-١٨٣ .
- محمود، أيسم سعد محمدي (٢٠٢٢)، تعزيز ثقافة ريادة الأعمال لدى طلاب الجامعة كمدخل لحل مشكلة بطالة خريجي الجامعات المصرية، مجلة آفاق جديدة في تعليم الكبار، جامعة عين شمس، مركز تعليم الكبار، ع(٣٢)، يونيو، ٣٣١-٣٤٦ .
- نافع، سعيد عبده(٢٠١٨). نحو رؤية إستراتيجية لدور الجامعات في تدعيم ثقافة ريادة الأعمال والتعليم الريادي ، المجلة العربية للدراسات التربوية والاجتماعية (١٢) ، ٥١-٥٠ .
- ياسر بن جمعة بن خميس الشهومي ٢٠٢٠ . واقع التعليم الريادي وتكنولوجيا المستقبل في التعليم المدرسي بسلطنة عُمان. المجلة الدولية للدراسات التربوية والنفسية.

<https://doi.org/DOI:10.31559/EPS2020.8.1.9>

- Amabile, T.A. and Khaire, M.,)2008(. Creativity and the role of the leader. Cambridge, MA: Harvard Business School Publishing.
- Ariel Smotrich, "Best Business Administration Books to Read in2022", Brunch work. Edited. ↑ "The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail", Harvard Buisness School. Edited
- Audretsch, D. 2007. Entrepreneurship capital and economic growth, Oxford Review of Economic Policy 23)1(: 6378
- Bygrave, W.D. and Zacharakis, A.,)2004(. *The portable MBA in entrepreneurship*. John Wiley & Sons.
- Cambridge dictionary (n.d.). entrepreneurship, Retrieved on 23/10/2023from:<http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/entrepreneurship?fallbackFrom=english-arabic&q=entrepreneurship>,
[FALLBACK | English meaning - Cambridge Dictionary](#)
- "Delivering Happiness: A Path to Profits, Passion, and Purpose", Goodreads, Retrieved 30/1/2022. Edited
- Erkkilä, K.,)2000(. Entrepreneurial education: mapping the debates in the United States, the United Kingdom and Finland. Taylor & Francis.
- Fisher, S.L., Graham, M.E. and Compeau, M.,)2008(. Starting from scratch: Understanding the learning outcomes of undergraduate entrepreneurship education. In Entrepreneurial learning: Conceptual frameworks and applications (pp. 313-337).
- Lindner, J. (2018). Entrepreneurship Education for a Sustainable Future Discourse and Communication for Sustainable Education, 9(1), 115-127.
- Martinez,(2015) EXPLORING knowledge Technology based firms in nearly stage entrepreneurial ecosystem, ELzabeth Montoya of philosophy in Managementp. 26-29.
- Oxford Reference (n.d.). entrepreneurship, Retrieved on 22/10/2023 from: <http://www.oxfordreference.com>
- Routledge Taylor & Francis Group.