

المحاضرة الثانية

I. رائد الأعمال:

1- مصطلح رائد الأعمال "entrepreneur":

هو مصطلح أصله فرنسي أول من استخدمه رجل أعمال فرنسي شهير اسمه جين باستيه.

رائد الأعمال هو الشخص القادر على إيجاد أو تنفيذ فكرة مبتكرة أو مبدعة وتحويلها لفرصة من خلال حسن استغلال الموارد المتاحة وتحمل الخطر المرتبط بها.

2- أنواع رواد الأعمال:

تتحدد تصنيفات رواد الأعمال حسب وجهة النظر إليهم، ومنها التصنيفات:

أ- من حيث درجة الابتكار: يصنف الأفراد طبقا لمستوى درجة الابتكار لديهم إلى أربعة أنواع هي:

- المبتكر: يتمتع بحسب الابتكار، فيبتكر الأفكار الجديدة ويشعر بالقرص وينشئ المنظمات الجديدة ويستكشف الأسواق الجديدة.

- المقلد: ينشئ مشروعه بنفس أسلوب رائد أعمال آخر، ويقوم بتبني الأساليب التي ابتكرها الآخرون بلا من أن يكون صاحب ابتكار.

- الحذر: يتسم الحذر والشك فيما يخص تجربة أي جديد في أعماله أو عمل أي تغييرات.

- الكسول: يشعر دائما بالراحة تجاه الأساليب التكنولوجية القديمة في الإنتاج حتى وإن تغيرت، ولا يحاول أبدا تغيير أساليب العمل التقليدية حتى وإن كانت سبب في تحمله لتكاليف إضافية.

ب- من حيث مجال العمل: تتنوع مجالات العمل التي يمكن أن يتميز فيها رائد الأعمال فقد يؤدي دورا متميزا في واحد من المجالات التالية:

- الناصح: ينصح ويقدم استشارات للغير كالمحامين والمحاسبين وغيرهم.

- المدير/المنظم: تنظيم الحفلات واللقاءات والمؤتمرات وتضمين قواعد البيانات وربطها بالعالم.

- المبدع: كالفنان/الحرفي ممن يقدمون منتجات فردية مميزة لم تقدم من قبل.

- الوكيل: العناية والمحافظة على الممتلكات والأفراد بدلا منهم.

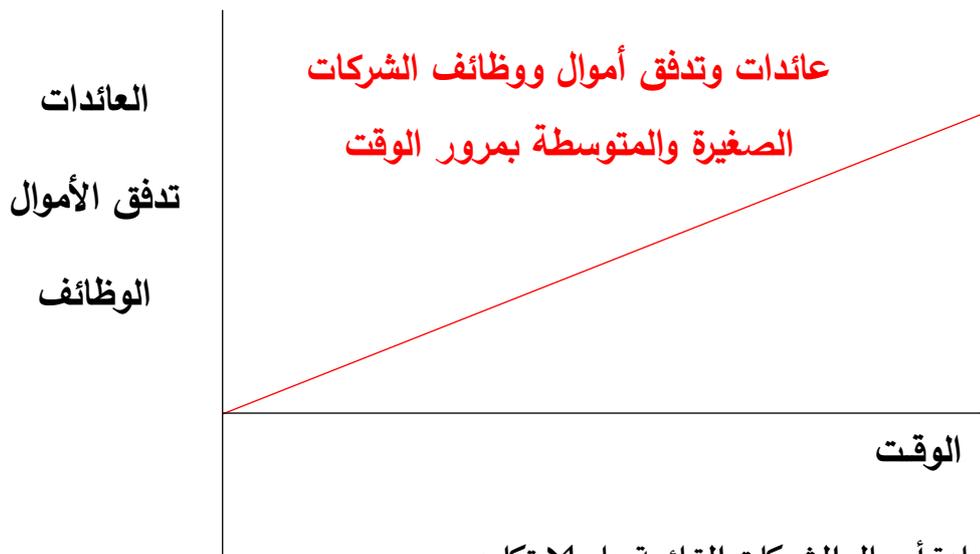
- الموصل: التميز في توصيل الأشياء كشركات الشحن أو الاتصال بالآخرين والمترجمين والمرشدين.
- المدرب: يدرّب العاملين على شيء أو أشياء يتميز فيها كاستخدام التقنيات الحديثة.
- البائع: يتميز بالقدرة على بيع منتجات الغير.
- المهندس/المصمم: لديه القدرة على التصميم كتصميم المباني والعمارات... الخ

II. التفرقة بين نوعين من زيادة الأعمال:

تدور زيادة الأعمال حول إنشاء الشركات الجديدة التي تعمل في مجال لم يكن متواجد من قبل. وهناك نوعين من زيادة الأعمال يختلف كل نوع عن الآخر فيما يتعلق بالأهداف والاحتياجات.

1- زيادة الأعمال الشركات الصغيرة والمتوسطة:

- تركز على خدمة الأسواق المحلية والإقليمية
- الابتكار ليس ضروريا بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والنمو ليس ميزة إجبارية.
- "وظائف غير قابلة للتبادل" عادة ما تتم الأعمال محليا (مثال: المطاعم، التنظيف الجاف، والمجالات الخدمية... الخ)
- عادة ما تكون شركات عائلية أو شركات برأس مال خارجي ضئيل للغاية.
- عادة ما تنمو الشركة بمعدل ثابت / عندما تضخ الأموال في الشركة، فيستجيب النظام بشكل إيجابي سريع (العائدات وتدفع المال والوظائف وغيرها).



2- زيادة أعمال الشركات القائمة على الابتكار:

- تركز على الأسواق العالمية / الإقليمية.

- تعتمد الشركة بشكل ما على الابتكار (التقنية، العمليات التجارية، نموذج عمل) والمميزات التنافسية المحتملة.

- "وظائف قابلة للتبادل": أعمال لا يجب بالضرورة أن تتم محليا.

- قاعدة ملاك أكثر تنوعا تشمل مجموعة كبيرة من الممولين الخارجيين.

- تبدأ الشركة بخسارة المال، ولكن إن نجحت، فإن نموها يكون منقطع النظير تتطلب استثمارات، وعندما تضخ فيها الأموال لا تستجيب العائدات أو تدفق الأموال أو أعداد الوظائف بسرعة.

