



السلاسل

S L S A L A H



اسم البرنامج التدريبي: **نمط الريادة من الفكرة  
وحتى بذرة الانطلاق**

عنوان الأسبوع : **ريادة الأعمال من الفكرة إلى  
الاستدامة**

اسم الحرام  
بسم الحرام

# الافتتاحية

يطيب لنا في منصة سلسلة كيريز أن نرحب بكم في البرنامج التأهيلي

## نمط الريادة من الفكرة وحتى بذرة الانطلاق

إن هذا البرنامج يأتي في إطار الجهود المستمرة لتطوير القدرات وتحسين الأداء في المجالات المهنية والحياتية. ونأمل أن يكون هذا البرنامج فرصة لتعلم المهارات الجديدة وتبادل الخبرات بين المتدربين.

شكراً لكم على حضوركم وتفاعلكم..

كما نتمنى لكم وقتاً مفيداً وممتعاً في هذا البرنامج..

## إقرار وتعهد

### إقرار تعهد حقوق ملكية فكرية

الحقبة التأهيلية تعود حقوق ملكيتها الفكرية منصة سلسلة كريرز وتستخدم لأغراض التأهيل عبر المنصة وعليه أتعهد بعدم استخدام محتوى الحقبة التأهيلية (مادة علمية، استبانات، حالات دراسية، صور، رسوم توضيحية، ...) خارج المنصة أو مشاركتها مع الغير دون أخذ الموافقات الرسمية والنظامية الصريحة الإلزامية، لذلك من صاحب حق الملكية الفكرية، وبناءً عليه أتحمل كافة المسؤوليات القضائية الناتجة عن المطالبات والتعويضات المترتبة على الإخلال بذلك..

## دليل البرنامج التأهيلي للجلسة

### الهدف العام للجلسة



تعزيز وعي ومهارات المشاركين بمفهوم ريادة الأعمال وأهميتها، والسمات والأدوار الأساسية لرائد الأعمال، مع التعرف على دورة حياة الشركات الناشئة وخطة العمل

### الأهداف التفصيلية للجلسة



من المتوقع بعد انتهاء المتدرب من المشاركة في الجلسة أن يكون قادراً على أن:

- ◀ تفسير مفهوم ريادة الأعمال وأهميتها الاقتصادية والاجتماعية.
- ◀ التمييز بين رائد الأعمال ورجل الأعمال من حيث التفكير والممارسات.
- ◀ تحديد السمات القيادية والابتكارية التي تميز رائد الأعمال الناجح.
- ◀ شرح المراحل المختلفة لدورة حياة الشركات الناشئة ومتطلباتها.
- ◀ صياغة المكونات الرئيسية لخطة عمل فعّالة.
- ◀ استيعاب أدوار رائد الأعمال ومسؤولياته في تأسيس وتطوير المشروع.

### موضوعات الجلسة



- ◀ الموضوع ١: مقدمة في ريادة الأعمال
- ◀ الموضوع ٢: رائد الأعمال مقابل رجل الأعمال
- ◀ الموضوع ٣: السمات القيادية والابتكارية لرائد الأعمال
- ◀ الموضوع ٤: دورة حياة الشركات الناشئة
- ◀ الموضوع ٥: خطة العمل (Business Plan)
- ◀ الموضوع ٦: أدوار ومسؤوليات رائد الأعمال

## قائمة المصطلحات

م	المصطلح	التعريف
١	ريادة الأعمال (Entrepreneurship)	عملية ابتكار وتأسيس وإدارة مشروع جديد لتحقيق ربح أو أثر اجتماعي
٢	رائد الأعمال (Entrepreneur)	الشخص الذي يبادر بتأسيس مشروع جديد مبني على فكرة مبتكرة ويتحمل المخاطر.
٣	رجل الأعمال (Businessman)	شخص يدير مشروعًا قائمًا أو تقليديًا بهدف الربح، غالبًا بأفكار وأساليب معروفة.
٤	الشركات الناشئة (Startups)	شركات جديدة في مراحلها الأولى، عادةً ذات أفكار مبتكرة وأسواق غير مؤكدة.
٥	الملخص التنفيذي (Executive Summary)	جزء في خطة العمل يلخص المشروع وأهدافه وسوقه وفريقه وخطة المالية
٦	نموذج الأعمال (Business Model)	الطريقة التي يحقق بها المشروع إيراداته ويوزع موارده ويخلق قيمة.
٧	تحليل السوق (Market Analysis)	دراسة العملاء، المنافسين، الفرص والتهديدات لتقييم البيئة السوقية.
٨	المنتج/الخدمة (Product/Service)	القيمة المضافة التي يقدمها المشروع للسوق المستهدف.
٩	تحليل المخاطر (Risk Analysis)	تحديد التهديدات التي قد تواجه المشروع ووضع خطط بديلة للتعامل معها.
١٠	الفريق الإداري (Management Team)	الأشخاص المسؤولون عن تنفيذ الرؤية وتحقيق أهداف المشروع.
١١	المرونة (Flexibility)	قدرة المشروع أو رائد الأعمال على التكيف مع التغيرات والمفاجآت.

## الموضوع: ريادة الأعمال من الفكرة إلى الاستدامة

### المقدمة

في ظل التحولات الاقتصادية والتكنولوجية السريعة التي يشهدها العالم اليوم، أصبحت ريادة الأعمال عنصرًا أساسيًا في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية. فهي لم تعد مجرد إنشاء مشروع ربحي، بل أصبحت ثقافة ونمط تفكير يعتمد على الابتكار والقيادة وتحقيق أثر مستدام. (Hisrich & Peters, ٢٠٢٠) تُمكن ريادة الأعمال الأفراد من تحويل الأفكار إلى واقع ملموس، والمساهمة في حل مشكلات المجتمع وتوليد فرص عمل جديدة وتحفيز الابتكار.

### أولاً: مفهوم ريادة الأعمال وأهميتها

#### أهمية ريادة الأعمال

تُعتبر ريادة الأعمال اليوم من أهم المحركات الاقتصادية والاجتماعية التي تُمكن المجتمعات والدول من تحقيق التنمية المستدامة ومواكبة التغيرات التكنولوجية والسوقية. وتتجلى أهمية ريادة الأعمال في عدة محاور رئيسية:

#### تحفيز النمو الاقتصادي

ريادة الأعمال تساهم في زيادة الناتج المحلي الإجمالي (GDP) من خلال إنشاء مشروعات جديدة وتوسيع الأسواق الحالية. المشاريع الريادية تدفع بعجلة الإنتاج، وتفتح قطاعات جديدة للنمو مثل الاقتصاد الرقمي والتكنولوجيا الخضراء. إضافة إلى ذلك، تعزز التنافسية بين الشركات مما يؤدي إلى تحسين جودة المنتجات والخدمات وخفض تكاليفها. (OECD, ٢٠١٩)

#### خلق فرص عمل مستدامة

الشركات الناشئة والمشاريع الصغيرة والمتوسطة (SMEs) تمثل المصدر الأكبر للوظائف الجديدة، خاصة في الدول النامية. فهي توظف شرائح واسعة من المجتمع،

بما في ذلك الشباب والنساء والفئات المهمشة، مما يساعد على خفض معدلات البطالة وتحقيق استقرار اجتماعي أكبر. (Hisrich & Peters, ٢٠٢٠)

### ■ إدخال الابتكار في الأسواق التقليدية

من خلال تقديم منتجات وخدمات مبتكرة، يقوم رواد الأعمال بتجديد الأسواق القائمة وفتح أسواق جديدة. الابتكار لا يقتصر فقط على التكنولوجيا، بل يشمل أيضًا أساليب التسويق، ونماذج الأعمال، وتحسين العمليات. هذا الابتكار يعزز من كفاءة السوق ويزيد من رضا العملاء.

### ■ دعم الصناعات الصغيرة والمتوسطة

ريادة الأعمال تقوي من مكانة الصناعات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها العمود الفقري لمعظم الاقتصادات. المشاريع الريادية توفر مرونة وقدرة على التكيف مع تغيرات السوق، وتسهم في تنويع الاقتصاد وتقليل اعتماده على قطاعات تقليدية كالنفط أو الزراعة.

### ◀ تعزيز التنمية المستدامة والمجتمعية

ريادة الأعمال الاجتماعية تحديدًا تسهم في معالجة قضايا مجتمعية مثل الفقر، التعليم، الصحة، والبيئة، عبر مشاريع ذات أثر مزدوج: اقتصادي واجتماعي. فهي تدعم تحقيق أهداف التنمية المستدامة (SDGs) التي وضعتها الأمم المتحدة بحلول ٢٠٣٠ (United Nations, ٢٠١٥)

تُبرز هذه المحاور الدور المحوري لريادة الأعمال في بناء مجتمعات قادرة على المنافسة والتطور من خلال خلق بيئة ديناميكية ومرنة تتيح للأفراد تحقيق إمكاناتهم، وللإقتصاد تحقيق استدامته ونموه. وبالتالي، يصبح الاستثمار في ريادة الأعمال استثمارًا في مستقبل المجتمعات والدول.

### ثانيًا: رائد الأعمال مقابل رجل الأعمال

تُعدّ معرفة الفروق الجوهرية بين رائد الأعمال ورجل الأعمال أمرًا بالغ الأهمية لكل من يسعى إلى دخول عالم الأعمال أو تطوير ذاته ضمن إطار ريادي. فالتفريق بين المفهومين يساعد على إدراك أن الريادة ليست مجرد ممارسة تجارية تقليدية، بل هي

ثقافة ومجموعة قيم وسلوكيات تستهدف تحقيق أثر أعمق وأوسع من الربح المالي فقط. (Hisrich & Peters, ٢٠٢٠)

## الجدول المقارن

البند	رائد الأعمال	رجل الأعمال
الفكرة	مبتكر لفكرة جديدة كليًا أو طريقة مبتكرة لتقديم منتج/خدمة	يعتمد غالبًا على فكرة أو نموذج عمل قائم
الهدف	إحداث تغيير اجتماعي أو اقتصادي مستدام وإضافة قيمة نوعية	تحقيق أرباح مالية مباشرة كهدف رئيس
المخاطرة	مرتفعة وغير مؤكدة، بسبب العمل في ظروف غامضة وغير مجرّبة	محسوبة ومحدودة نسبيًا بفضل الاعتماد على مسارات مألوفة
الابتكار	الابتكار عنصر جوهري وأساسي في كل خطوة	ليس شرطًا دائمًا؛ قد يعتمد على تقليد ناجح

### تحليل الفروقات بشكل موسّع

#### من حيث الفكرة:

رائد الأعمال يُعرف بقدرته على **التفكير خارج الصندوق** لتوليد أفكار مبتكرة قد تغير قواعد اللعبة في السوق، بينما يميل رجل الأعمال إلى تبني أفكار معروفة مسبقًا، أو تحسين عمليات قائمة. على سبيل المثال: أنشأ "ستيف جوبز" فكرة الهواتف الذكية بشكل مبتكر، بينما تركز بعض الشركات الأخرى على إنتاج هواتف عادية بأسعار أقل.

#### من حيث الهدف:

رائد الأعمال يسعى غالبًا إلى **تحقيق أثر أوسع** يتجاوز الربح ليشمل الأثر الاجتماعي والاقتصادي، مثل دعم المجتمعات المحلية، أو تحسين البيئة. بالمقابل، رجل الأعمال يركّز على تعظيم الأرباح كأولوية قصوى.

#### من حيث المخاطرة:

ريادة الأعمال بطبيعتها مغامرة تحمل قدرًا كبيرًا من الغموض والمخاطر، إذ

يخوض رائد الأعمال تجارب جديدة غير مضمونة النتائج. أما رجل الأعمال فيميل إلى تقليل المخاطر من خلال تقليد النماذج المثبتة.

### من حيث الابتكار:

الابتكار عند رائد الأعمال ليس خيارًا، بل هو **جوهر المشروع**، سواء أكان ذلك في المنتج، أو طريقة تقديم الخدمة، أو نموذج العمل. بينما رجل الأعمال قد يكتفي بتبني ما أثبت نجاحه سابقًا.

### ◀ لماذا يُعد رائد الأعمال أهم لبناء اقتصاد تنافسي؟

يُبرز هذا التحليل أن رائد الأعمال لا يقتصر على ممارسة نشاط تجاري، بل يسهم في **تغيير قواعد اللعبة** عبر إدخال مفاهيم جديدة، وتحفيز المنافسة، وإعادة تشكيل الأسواق. فهو بذلك أحد أهم عوامل تطور الاقتصاد الحديث، لأنه يحقق النمو المستدام ويحفز الابتكار في كافة المستويات. (OECD, ٢٠١٩)

من هنا يتضح أن رائد الأعمال يُبادر ويفكر خارج الصندوق لإحداث تغيير حقيقي، وهو ما يجعله محرّكًا للتنمية والابتكار. بينما يظل رجل الأعمال عنصرًا مهمًا للحفاظ على استقرار السوق وتوفير الخدمات التقليدية بجودة عالية.

## ثالثًا: السمات القيادية والابتكارية لرائد الأعمال

يمتلك رواد الأعمال الناجحون مزيجًا من السمات الشخصية والمهارات القيادية والذهنية التي تمكّنهم من تجاوز العقبات وتحقيق أهداف مشاريعهم في بيئات مليئة بالتحديات. هذه السمات لا تُعتبر فطرية فقط، بل يمكن صقلها بالتدريب والممارسة. ومن أبرز هذه السمات:

### المبادرة والابتكار

رائد الأعمال لا ينتظر الفرص لتطرق بابه، بل يخلقها بنفسه من خلال رصد الفجوات في السوق وتحويل التحديات إلى فرص. على سبيل المثال: أسس إيلون ماسك شركاته (مثل تسلا وسبيس إكس) انطلاقًا من رؤى مستقبلية وابتكارات غير تقليدية لحل مشكلات التنقل والطاقة. الابتكار عند رواد الأعمال لا يقتصر على المنتج بل يشمل أيضًا نماذج الأعمال، أساليب التسويق، طرق الإنتاج وحتى إدارة الفرق. (Hisrich & Peters, ٢٠٢٠)

### تحمل المخاطر

البيئة الريادية بيئة غامضة وغير مؤكدة بطبيعتها، ورائد الأعمال يدرك أن احتمال الفشل قائم لكنه ينظر إليه كجزء من عملية التعلم. فهم المخاطر يعني القدرة على تقديرها، تخفيف آثارها، والمضي قدمًا رغم وجودها. مثال: كثير من شركات التقنية الكبرى مثل أمازون واجهت خسائر لسنوات قبل أن تحقق أرباحًا مستدامة.

## القيادة والتحفيز

رائد الأعمال قائد بالضرورة، لأنه يقود فريقًا نحو أهداف غير مضمونة النتائج ويُلهمهم للعمل بروح الفريق. يتميز رائد الأعمال القائد بقدرته على بناء الثقة، إلهام الحماس، وتوزيع الأدوار بما يتناسب مع قدرات كل عضو. كما أوضح: (Drucker ١٩٨٥) القائد الفعال ليس من يملي الأوامر، بل من يحقق الإنجاز من خلال الآخرين

## التفكير الاستراتيجي

رائد الأعمال يتمتع برؤية بعيدة المدى تمكنه من استشراف مستقبل السوق ووضع خطة مرنة لتلبية احتياجات العملاء المستقبلية. التفكير الاستراتيجي يشمل فهم الاتجاهات العالمية، سلوك المستهلكين، وتحليل المنافسة. مثال: شركات الريادة في الذكاء الاصطناعي اليوم وضعت استراتيجياتها قبل أن يصبح القطاع ناضجًا.

## التعلم المستمر

رائد الأعمال الناجح لا يتوقف عن تطوير ذاته. فهو يقرأ، يتعلّم من الفشل، يشارك في الدورات التدريبية ويطلب النصيحة من الخبراء. هذا التعلم المستمر يجعله قادرًا على التكيف مع التغيرات التكنولوجية والاقتصادية والاجتماعية بسرعة.

## المرونة

المرونة تعني أن رائد الأعمال لا يلتزم بخطة جامدة، بل يعدّل خطته ومنتجاته وخدماته بناءً على ملاحظات العملاء، تغيرات السوق، أو حتى أزمات اقتصادية عالمية. على سبيل المثال: أثناء جائحة كوفيد-١٩، قام كثير من رواد الأعمال بتحويل نماذج أعمالهم إلى الرقمية والبقاء على اتصال مع عملائهم رغم القيود.

كل هذه السمات تعمل معًا لتشكيل رائد أعمال قادر على تحويل الرؤية إلى واقع وتحقيق أثر مستدام في المجتمع. كما أن تطوير هذه السمات عنصر أساسي لنجاح أي مشروع ريادي في بيئة ديناميكية تتسم بالتغير المستمر. (Hisrich & Peters, ٢٠٢٠)

### رابعًا: دورة حياة الشركات الناشئة

تُعدّ معرفة دورة حياة الشركات الناشئة أمرًا أساسيًا لرائد الأعمال، إذ تساعد على التخطيط لكل خطوة، وإدارة المخاطر، وتخصيص الموارد بذكاء. كما أن السمات القيادية والابتكارية لرائد الأعمال

(Drucker, ١٩٨٥; Hisrich & Peters, ٢٠٢٠) ضرورية لتجاوز كل مرحلة من هذه المراحل بنجاح.

### ◀ المراحل الخمس لدورة حياة الشركة الناشئة: (Hisrich & Peters, ٢٠٢٠) ■ مرحلة الفكرة

في هذه المرحلة يُؤدّد رائد الأعمال فكرة مشروعه الريادي، بناءً على مشكلة أو فجوة في السوق، ويبدأ بتحليل إمكانيات تحقيقها.

- **السمات:** التفكير الابتكاري، دراسة المشكلة، تحديد العملاء المستهدفين.
- **التحديات:** ضعف الرؤية المستقبلية بسبب غياب البيانات الكافية، ونقص الموارد المالية أو البشرية.
- يتطلب رائد الأعمال هنا قدرة عالية على المبادرة، البحث، والإقناع للحصول على دعم أولي.

### ■ مرحلة التأسيس

بعد اختبار الفكرة، ينتقل رائد الأعمال إلى إطلاق المنتج الأولي (MVP: Minimum Viable Product)، وإنشاء كيان قانوني رسمي لمشروعه.

- **السمات:** بدء العمليات التشغيلية، بناء الفريق، الدخول الفعلي للسوق.
- **التحديات:** إثبات ملاءمة المنتج للسوق (Product-Market Fit)، إقناع العملاء الأوائل.

- هنا تظهر أهمية القيادة والتحفيز لبناء الثقة مع الشركاء والموظفين والمستثمرين المحتملين.

## ■ مرحلة النمو

مع بداية اكتساب العملاء وزيادة الطلب على المنتج، تدخل الشركة مرحلة التوسع الأفقي والرأسي.

- **السمات:** توسيع قاعدة العملاء، تحسين العمليات التشغيلية، زيادة الإيرادات.
- **التحديات:** الحفاظ على الجودة في ظل النمو السريع، إدارة الموارد بفعالية.
- يتطلب رائد الأعمال هنا المرونة والتفكير الاستراتيجي لضمان استدامة النمو دون التضحية بجودة الخدمة.

## ■ مرحلة التوسع

في هذه المرحلة يبدأ المشروع في دخول أسواق جديدة جغرافيًا، أو إطلاق منتجات وخدمات إضافية لتوسيع حصته السوقية.

- **السمات:** التوسع الجغرافي، التنويع، الشراكات الاستراتيجية.
- **التحديات:** مواجهة المنافسة القوية، ضمان الاستدامة التنظيمية والمالية.
- المرونة والابتكار في هذه المرحلة حاسمان للتغلب على المنافسين والحفاظ على الريادة.

## ■ مرحلة النضج/التحول

هنا تصبح الشركة مستقرة ماليًا وإداريًا، ويصبح النمو أبطأ نسبيًا، مما يتطلب استراتيجيات جديدة لتجنب الركود.

- **السمات:** استقرار الإيرادات، تنظيم العمليات.
- **التحديات:** مقاومة الركود والابتكار المستمر للحفاظ على موقعها في السوق.

- على رائد الأعمال التفكير في التحوّل نحو أسواق جديدة، أو تحديث منتجاته، أو حتى الاندماج مع شركات أخرى.

### ◀ أهمية استيعاب هذه المراحل

كما يشير (Hisrich & Peters, ٢٠٢٠)، فإن استيعاب هذه المراحل يمكن رائد الأعمال من توقع التحديات، ووضع خطط مناسبة لكل مرحلة، مما يقلل من المفاجآت ويزيد من فرص النجاح.

### خامسًا: خطة العمل كأداة عملية

تُعدّ **خطة العمل (Business Plan)** أداة استراتيجية محورية في أي مشروع ريادي، لأنها تترجم الرؤية والأفكار الابتكارية لرائد الأعمال إلى خطوات عملية منظمة وقابلة للتنفيذ. ووفقًا لما يؤكد (Hisrich & Peters, ٢٠٢٠)، فإن خطة العمل لا تُستخدم فقط

لتوجيه جهود الفريق الداخلي، بل هي أيضًا وثيقة أساسية لجذب المستثمرين، وإقناع الشركاء، وضمان نمو المشروع وفق مسار واضح ومحدد.

### أهمية خطة العمل

- تُقلل خطة العمل من **عدم اليقين** في بيئة زيادة الأعمال من خلال توقع التحديات ووضع الحلول لها مسبقًا.
- تُوفر وسيلة لتقييم الأداء الفعلي مقارنة بالأهداف المرسومة.
- تُحسن إمكانية الحصول على التمويل من خلال تقديم أرقام وتحليلات مقنعة.

### المحاور الرئيسية لخطة العمل: (Hisrich & Peters, ٢٠٢٠)

#### الملخص التنفيذي

- هو الجزء الأهم في الخطة لأنه أول ما يقرأه المستثمرون.
- يقدم موجزًا للفكرة، الرؤية، السوق المستهدف، والفريق وخطة التمويل باختصار.
- يجب أن يكون واضحًا وجذابًا ويحفز القارئ على معرفة المزيد.

#### وصف الشركة

- يشمل الرؤية بعيدة المدى للمشروع (Vision) والرسالة اليومية (Mission).
- يحدد الشكل القانوني للشركة (شركة فردية، مساهمة، ناشئة...).
- يوضح طبيعة النشاط (تجاري، تقني، اجتماعي...).

#### تحليل السوق

- يتضمن تحليل العملاء المستهدفين وسلوكهم الشرائي.
- تحليل المنافسين ونقاط قوتهم وضعفهم.
- استخدام أدوات مثل **SWOT** و **PESTLE** لفهم البيئة الداخلية والخارجية.

#### المنتج أو الخدمة

- تقديم وصف تفصيلي للقيمة المضافة التي يقدمها المنتج/الخدمة.

- بيان خطط تطوير المنتج مستقبلاً لتلبية تطورات السوق.
- تحديد ما إذا كانت هناك تقنيات أو ابتكارات خاصة.

### ■ نموذج الأعمال

- شرح كيفية تحقيق الإيرادات: بيع مباشر، اشتراكات، عمولات، إعلانات...
- تحديد الموارد الأساسية والشركاء الاستراتيجيين المطلوبين.

### ■ التسويق والمبيعات

- استراتيجيات الوصول إلى العملاء: (وسائل التواصل، الإعلانات، التوصيات).
- بيان هوية العلامة التجارية والرسائل التسويقية الرئيسية.
- أساليب جذب العملاء وإغلاق المبيعات.

### ■ الخطة التشغيلية

- توضيح كيف سيتم تقديم المنتج/الخدمة يوميًا.
- إدارة سلسلة التوريد والموردين.
- الأدوات التقنية والتشغيلية اللازمة.

### ■ الفريق الإداري

- تحديد أعضاء الفريق المؤسسين ومسؤولياتهم.
- بيان الخبرات والمهارات التي يمتلكها الفريق، والفجوات المحتملة.
- خطة مستقبلية لتوسيع الفريق عند الحاجة.

### ■ الخطة المالية

- تفصيل التكاليف الثابتة والمتغيرة.
- الإيرادات المتوقعة شهريًا وسنويًا.
- حساب نقطة التعادل لتحديد متى يغطي المشروع تكاليفه.
- خطة التمويل: كم يحتاج المشروع ولماذا؟ وما العائد المتوقع للمستثمرين؟

## ■ تحليل المخاطر وخطط التخفيف

- تحديد التهديدات المحتملة: (ضعف التفاعل، تغيير التشريعات، الانقطاعات التقنية).
  - وضع خطط بديلة وخطط طوارئ لكل تهديد.
  - التأكد من الجاهزية القانونية والتقنية.
- إعداد خطة عمل شاملة ومتكاملة يعزز مصداقية المشروع، ويجعل رائد الأعمال أكثر استعدادًا لمواجهة التحديات وتحقيق النجاح المستدام. (Hisrich & Peters, ٢٠٢٠)

## سادسًا: أدوار ومسؤوليات رائد الأعمال

يُختتم دور رائد الأعمال بجوهر مسؤوليته الكبرى: **ضمان استمرار المشروع وتحقيق نجاحه على المدى الطويل**. وهذه المسؤولية لا تقتصر على مرحلة واحدة من المشروع، بل تمتد عبر جميع المراحل لتشمل أدوارًا متعددة تستدعي منه ممارسة مستمرة للسمات القيادية والابتكارية. (Hisrich & Peters, ٢٠٢٠)

### ◀ الأدوار والمسؤوليات الرئيسية لرائد الأعمال: ▶ تطوير الفكرة وتحسينها

رائد الأعمال هو العقل المفكر الذي يبادر بتوليد الفكرة الأصلية للمشروع. لكنه أيضًا يعمل على تحسين هذه الفكرة باستمرار بناءً على ردود فعل العملاء، وتحليل اتجاهات السوق، والتغيرات التكنولوجية. هنا تظهر سماته الابتكارية والمرونة، إذ يستطيع تعديل وتكييف الفكرة لتلبية احتياجات متغيرة.

### ▶ تأمين الموارد المالية والبشرية

لكي تتحقق الرؤية على أرض الواقع، يجب على رائد الأعمال تأمين الموارد اللازمة، سواء كانت مالية (رأس المال من المستثمرين، القروض، أو التمويل الذاتي) أو بشرية (جذب الكفاءات المناسبة). يتطلب ذلك سمات قيادية قوية لإقناع الآخرين بالانضمام إلى المشروع والاستثمار فيه، إلى جانب القدرة على تحمل المخاطر وإدارة الموارد بكفاءة.

## بناء وتوجيه الفريق

لا يمكن لأي مشروع أن ينجح بدون فريق عمل متكامل. رائد الأعمال مسؤول عن اختيار الفريق، تحديد أدوار كل عضو، تحفيز الجميع لتحقيق الأهداف المشتركة، وغرس ثقافة تنظيمية إيجابية. هنا تظهر سمات القيادة والتحفيز، والقدرة على الإلهام وبناء الثقة داخل الفريق.

## متابعة الأداء والتوسع

من أدوار رائد الأعمال أيضًا متابعة مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs)، وتحليل النتائج، واتخاذ قرارات تصحيحية عند الحاجة. كما يتحمل مسؤولية وضع استراتيجيات التوسع إلى أسواق جديدة، أو إضافة منتجات وخدمات جديدة. يتطلب ذلك التفكير الاستراتيجي، والرؤية طويلة المدى، والقدرة على الابتكار.

كل هذه الأدوار والمسؤوليات تجعل رائد الأعمال محور المشروع، وقائدًا لمستقبله، وشخصًا لا يتوقف عن تطوير ذاته ومشروعه معًا. (Hisrich & Peters, ٢٠٢٠) ولذلك، فإن ممارسة هذه الأدوار بفعالية تتطلب منه الجمع بين السمات القيادية والابتكارية على الدوام.

## ملخص الموضوع

تُعد ريادة الأعمال قوة دافعة للنمو الاقتصادي والاجتماعي، فهي ليست مجرد تأسيس مشروع ربحي، بل أسلوب تفكير يعتمد على الابتكار وحل المشكلات وإحداث أثر مستدام في المجتمع.(Hisrich & Peters, ٢٠٢٠)

تبدأ الجلسة بتوضيح مفهوم ريادة الأعمال وأهميتها في خلق فرص عمل، إدخال الابتكار للأسواق التقليدية، ودعم الصناعات الصغيرة والمتوسطة. ثم نميز بين رائد الأعمال ورجل الأعمال؛ حيث يتميز رائد الأعمال بابتكاره للأفكار، وهدفه في إحداث تغيير ذي قيمة، واستعداده لتحمل مخاطر أكبر مقارنة برجل الأعمال الذي يركز على الربح ويقلل المخاطر.

ينتقل المحتوى إلى استعراض السمات القيادية والابتكارية التي يتمتع بها رائد الأعمال الناجح مثل: المبادرة، الابتكار، المرونة، التفكير الاستراتيجي، القيادة، والتعلم المستمر، وهي سمات ضرورية لتجاوز المراحل المختلفة لدورة حياة الشركة الناشئة، التي تبدأ من الفكرة، مرورًا بالتأسيس، ثم النمو، فالتوسع، وأخيرًا النضج أو التحول.

تُقدّم خطة العمل كأداة عملية لترجمة الرؤية الريادية إلى خطوات قابلة للتنفيذ، وتشمل محاور أساسية: الملخص التنفيذي، وصف الشركة، تحليل السوق، وصف المنتج/الخدمة، نموذج الأعمال، التسويق والمبيعات، الخطة التشغيلية، الفريق الإداري، الخطة المالية، وتحليل المخاطر. إعداد خطة عمل متكاملة يساعد على تقليل عدم اليقين ويزيد فرص النجاح.

وأخيرًا، يُبرز الملخص الأدوار والمسؤوليات الجوهرية لرائد الأعمال في تطوير الفكرة وتحسينها، تأمين الموارد المالية والبشرية، بناء الفريق وتوجيهه، ومتابعة الأداء والتوسع، وكلها تعتمد على ممارسته المستمرة للسمات القيادية والابتكارية.



ملاحظات

A large, empty rectangular box with rounded corners, intended for taking notes. It is connected to the 'ملاحظات' (Notes) label by a thin black line.

## المراجع العربية

- Drucker, P. F. (١٩٨٥). *Innovation and entrepreneurship: Practice and principles*. New York: Harper & Row.
- Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (٢٠٢٠). *Entrepreneurship* (١١th ed.). New York: McGraw-Hill Education.
- OECD. (٢٠١٩). *Entrepreneurship at a glance 2019*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/736fa10-en>
- United Nations. (٢٠١٥). *Transforming our world: The 2030 agenda for sustainable development*. United Nations. <https://sdgs.un.org/2030-agenda>