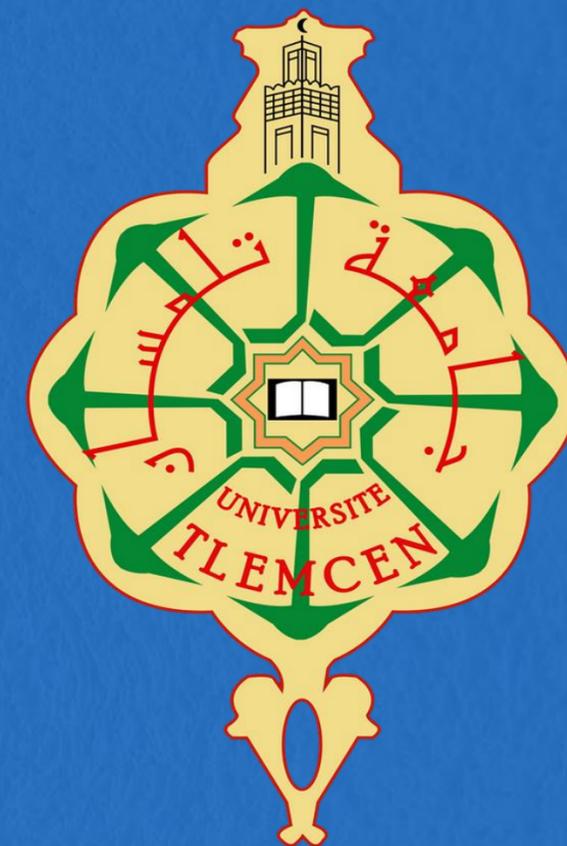




مقياس المقاولاتية

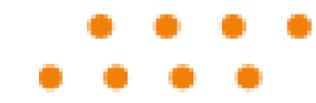


محاضرة: تأسيس المشروع المقاولاتي- 2

- الفرصة المقاولاتية-

من إعداد: د. قسيلا فتيحة

لطلبة السنة الثانية ماستر علم النفس العيادي



إن الحصول على فكرة إنشاء المؤسسة ما هي إلا البداية، ونجاح هذه الفكرة يعتمد على عوامل عديدة، فالفكرة قد تكون في جوهرها جيدة ومبتكرة ولكنها غير قابلة للتنفيذ، وحتى تكون الفكرة قابلة للتنفيذ لابد أن تتطابق هذه الفكرة مع الواقع وهو ما يطلق عليه بالفرصة، فالفرصة الاستثمارية هي الفكرة الإيجابية التي يمكن تنفيذها وتحقيق عائد مناسب للمستثمر.





مفهوم الفرصة

اعتبر Venkataraman و Shane أن وجود المقاولاتية مرهون بوجود الفرصة، حيث أن الفرصة المقاولاتية

هي الوضعية التي يستطيع منتج أو مادة أولية أو خدمة أو آلية تنظيمية جديدة أن تتخذ شكلا جديدا يوفر

فرصة للربح، فالفرصة ترتبط بالربح بشكل واضح، ويجب النظر إليها على أنها نقطة الانطلاق في النقاش حول

المقاولاتية.





بالنسبة لـ Hernandez الفرصة هي أكثر من مجرد فكرة بسيطة، فهي تحتاج إلى توفر إمكانية استغلالها من أجل تحقيق الربح، وهي تمتلك القدرة على الجذب وإمكانية الاستمرار، وأضاف Fillion أن الفرصة متعلقة بالحاجة فهي تطرح في السوق في وقت محدد، وتمنح للمنتج قيمة إضافية بالنسبة للمستهلك، أما الأفكار فهي عبارة عن مصطلح عام ونظري غير ملموس، بينما الفرصة تمتاز بكونها ملموسة وممكنة التحقيق في أرض الواقع.

أما Bygrave فقد أكد أنه ليست كل الأفكار فرصا بالضرورة، وأن الفرصة قد لا تكون مناسبة للجميع

أشكال الفرصة



اكتشاف الفرصة

the opportunity discovery

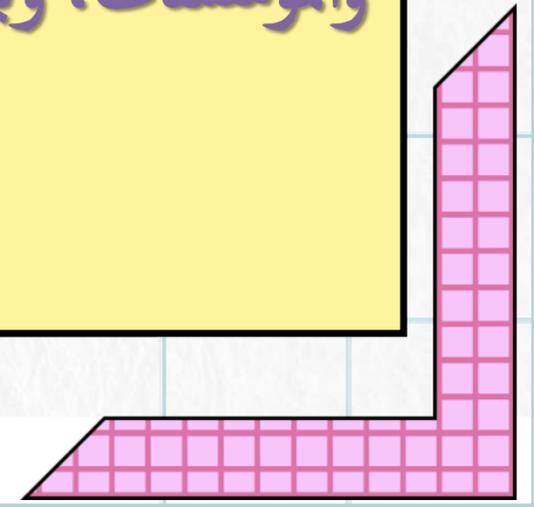
وفقا لهذه النظرة الموضوعية فان الفرص موجودة في البيئة، وما على الأفراد إلا محاولة إسقاط معلوماتهم ومعارفهم على البيئة لاكتشاف الفرص المتاحة



صناعة الفرصة

the opportunity enactment

النظرة الذاتية هذه تعتبر أن ظروف الفرد وأفكاره هي من تصنع الفرصة، فالبيئة تتأثر بسلوك وأفكار الأفراد والمؤسسات، وبالتالي يجب على الفرد صنع الفرصة بدل البحث عنها في البيئة



مصادر الفرصة المقاولاتية-1

التغيرات البيئية سواء فيما تعلق ببيئة الأعمال أو البيئة الاقتصادية أو مختلف البيئات الأخرى
سياسية أو اجتماعية أو قانونية



التباين في المعلومات والتي قد تكون نتاجا لإبداع أو ابتكار أو معرفة جديدة، أو بسبب
الاختلافات الزمانية والمكانية بين الأسواق



مصادر الفرصة المقاولاتية-2

الحاجات والمشاكل هي مادة خام للأفكار والفرص المبنية على إيجاد حلول لمشاكل أو سد حاجات معينة هي أكثر الفرص نجاحا



الإبداع والابتكار بمختلف أشكاله يحدث تغييرات في مختلف البيئات أو تباين في المعلومات أو إيجاد حلول لمشاكل أو سد حاجات معينة، وبالتالي يمكن اعتباره من أهم مصادر الفرص المقاولاتية



المقاولون أنفسهم من خلال بحثهم على الفرص واستغلالهم لقدراتهم وصفاتهم التي تمكنهم من المخاطرة والإبداع، وكذا شبكة علاقاتهم الواسعة التي تمكنهم من رصد البيئة والوصول للمعلومة واكتشاف التغييرات التي يمكن أن تكون مصدرا للفرص



تحليل الفرص

هل أستطيع البدء
بمشروع صغير ومحدد؟

هل الفكرة بسيطة
ومركزة؟

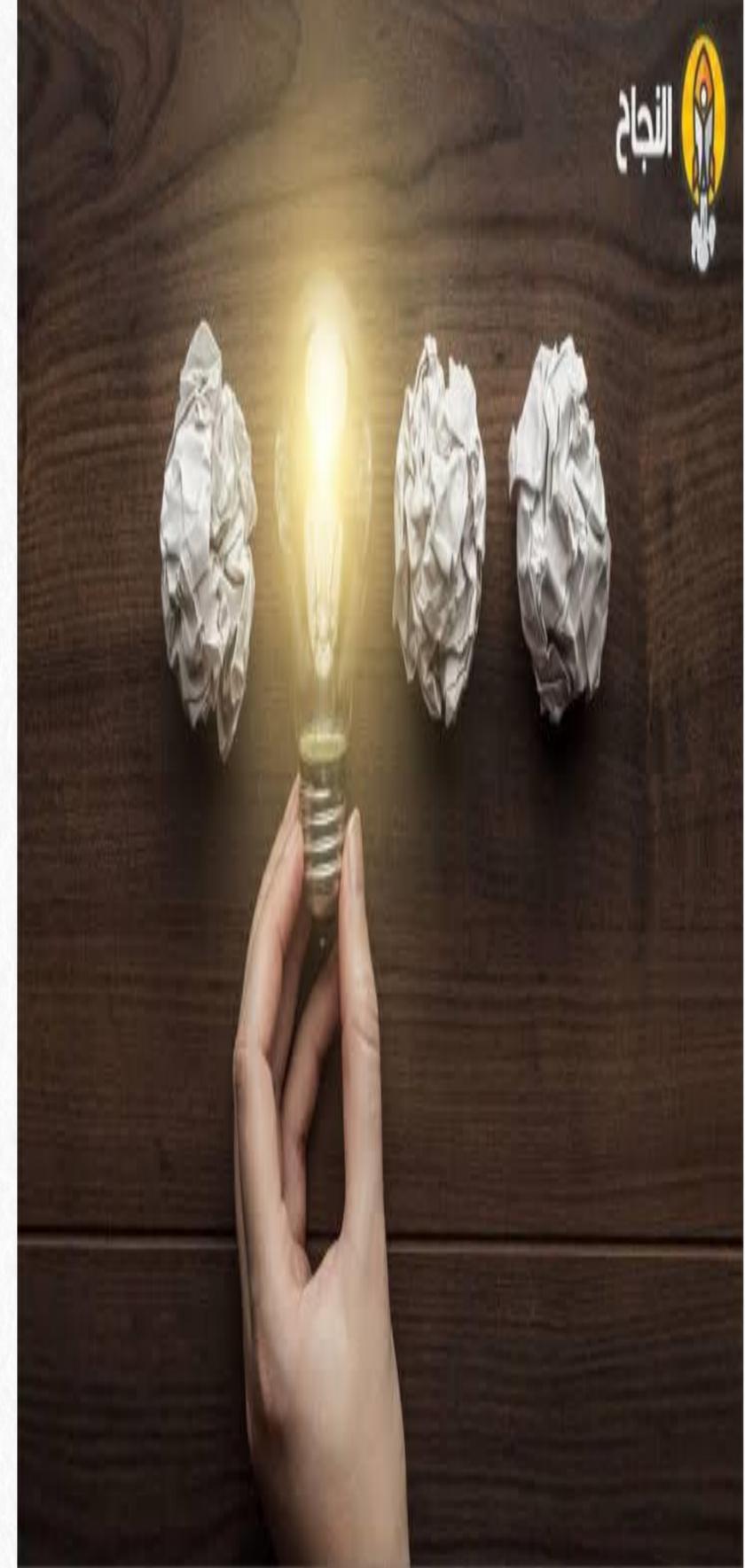
هل تم تحليلها
بشكل كامل؟

هل هي مفهومة؟

لكي يتم استثمار الفرص وانتقاؤها
بفعالية، نذكر هنا مبادئ
Drucker العامة في فرز
الأفكار المناسبة عن تلك التي لا
تناسب الفرصة المكتشفة، وذلك
من خلال تحليلها وتقييمها كما هو
واضح في الشكل

لتكون الفكرة صالحة للمشروع هناك بعض التصرفات والسلوكيات التي يجب على
المقاولين الانتباه لها وتطبيقها في واقعهم العملي لتحويل الفرص إلى حقيقة وهي:

- الوعي بوجود الفرص من خلال التساؤل والقراءة والبحث والمقارنة والمناقشة وغيرها.
- الاتصال بذوي الخبرة ومناقشة الفرصة لتحديد جدواها مبدئياً.
- دراسة الفكرة من المنظور التسويقي كالزبائن المستهدفين، والمنافسين والأسعار وطرق التوزيع والترويج والسوق المحتمل للمنتج أو الخدمة المقدمة.
- دراسة الفكرة من الناحية الإنتاجية كشكل السلعة أو الخدمة، وطريقة إنتاجها وطاقاتها، والأدوات المطلوبة والجودة.
- دراسة الفكرة من الناحية المالية كتحديد مصادر التمويل، وتكلفة الفرصة، والمبيعات، والخسائر والأرباح.
- دراسة الفكرة من الناحية الإدارية، كتحديد الهيكل التنظيمي، وعدد العاملين، وأنظمة الإدارة، ومعرفة القوانين والأنظمة والتشريعات اللازمة للبدء المشروع المقاولاتي.
- السعي المستمر لتحويل الأفكار إلى مشاريع وأعمال حقيقية ناجحة، ويعتبر هذا هو الفرق الحقيقي بين المقاولين وغيرهم من الناس.



للتواصل مع الأستاذة

عبر



kecilatfatiha3@yahoo.fr

التواصل المباشر:

يوم الأحد

بقاعة الأساتذة على الساعة

11:30

