

کارآفرین چیست؟

صابر قربانی - کارشناس ارشد مدیریت دولتی گرایش مدیریت مالی
عضو هیئت علمی دانشگاه آزاد مهربان و مدرس دانشگاه پیام نور

چکیده

این مقاله مفاهیم کارآفرینی و کارآفرین را مورد بررسی قرار می‌دهد. کارآفرینی چیست؛ انواع کارآفرینی؛ انگیزه‌های مهم کارآفرینی؛ مشکلات و موانع کارآفرینی در سازمان؛ راهکارهای ترویج کارآفرینی؛ کارآفرین کیست؛ انواع کارآفرینان؛ مشخصات کارآفرین باهوش؛ ویژگی‌های کارآفرینان؛ نقش‌های کارآفرینان در جامعه؛ ده نکته در مورد کارآفرینان موفق مباحث این مقاله را تشکیل می‌دهند.

مقدمه

به نظر می‌رسد بشر از ابتدای زندگی با مفهوم کارآفرینی اما با واژگان مختلف آشنایی داشته است. بالاخره همیشه افرادی یافت می‌شوند که به تصادف یا با خلاقیت، متفاوت با دیگران عمل می‌کنند و منشأ تغییراتی در زندگی بشر شده‌اند که امروزه این افراد را با نام کارآفرین شناخته می‌شوند. کارآفرینی برای توسعه اقتصادی یک جامعه به عنوان یکی از ارزاترین ابزارها با بهترین نتیجه و بیشترین کارایی است. تحقق اهداف توسعه دوران کنونی در گرو حضور مدیران کارآفرین در عرصه جامعه و سازمانها است تا منابع علمی و

فنی

تولید و خدمات را دگرگون سازند و طرحی نو برای بکارگیری منابع و ذخایر طبیعی و انسانی دراندازند. کارآفرینان از عوامل ضروری تغییر در یک اقتصاد بر بازارند، آنها امکان استفاده موثر و فزاینده از منابع را فراهم می‌آورند و داد و ستد بین بخشهای مختلف با امکانات و اولویتهای متفاوت را تسهیل می‌سازند. همچنین رفتار کارآفرینانه، عامل شتاب دهنده تولید، انتشار و کاربرد ایده‌های نوآورانه است.

کارآفرینی چیست؟

ژوزف شومپتر یا پدر کارآفرینی، تعریف کاملی از کارآفرینی در سال ۱۹۳۴ ارائه می‌دهد او می‌گوید «هر فرآیندی در شرکت که منجر به کالایی جدید، ایجاد روشی جدید، بازار جدید و منابع جدیدی شود، می‌گوییم که کارآفرینی رخ داده است». به عبارت دیگر، کارآفرینی فرایند خلق چیزی جدید و با ارزش است که با اختصاص زمان و تلاش لازم و در نظر گرفتن ریسک‌های مالی، روانی و اجتماعی و رسیدن به رضایت فردی و مالی و استقلال به ثمر می‌رسد. این تعریف دارای چهار جنبه اساسی است:

۱-

کارآفرینی

مستلزم فرایند خلق است. خلق هر چیز ارزشمند و جدید. این خلق باید برای کارآفرین و مخاطبی که این خلق برای او انجام شده است ارزش داشته باشد.

۲- کارآفرینی مستلزم وقف زمان و تلاش کافی است.

۳- در نظر گرفتن ریسک‌های اجتناب‌ناپذیر لازمه کارآفرینی است.

۴- در کارآفرینی، رضایت شخصی از استقلال کاری به وجود می‌آید. چند جنبه مشترک در همه تعاریف کارآفرینی وجود دارد: ریسک‌پذیری، خلاقیت، استقلال و پاداش. در قرن شانزدهم میلادی واژه فرانسوی **ENTREPRENDRE** کارآفرینی اولین بار برای افرادی بکار برده شد که در ماموریت‌های نظامی خود را به خطر می‌انداختند.

انواع کارآفرینی

(الف) فردی؛

۱- کارآفرینی مستقل: فرآیندی است که کارآفرین از ایده اولیه تا ارایه‌ی محصول خود به جامعه، کلیه‌ی فعالیت کارآفرینانه را با ایجاد بنگاه اقتصادی جدید، به طور مستقل طی می‌کند.

۲- کارآفرینی سازمانی: فرآیندی است که کارآفرین تحت حمایت یک سازمان، فعالیت‌های کارآفرینانه خود را به ثمر می‌رساند.

(ب) گروهی؛

۱- کارآفرینی شرکتی: فرآیندی است که یک شرکت طی می‌کند تا همه افراد آن به کارآفرینی تشویق شده و تمام فعالیت‌های کارآفرینانه فردی و گروهی به طور مستمر، سریع و راحت در شرکت انجام پذیرد. در این فرآیند هر یک از کارکنان در نقش کارآفرین انجام وظیفه می‌کنند.

۲- کارآفرینی اجتماعی: کارآفرینی اجتماعی یک زمینه نوظهوری است که شامل سازمان‌های غیرانتفاعی است که این سازمان‌ها افراد را در شروع کسب و کارهای انتفاعی یاری می‌دهند، سازمان‌های غیرانتفاعی که برای ایجاد نقدینگی برای برنامه‌هایشان، ارزش اقتصادی ایجاد می‌کنند از منابع در دسترس به گونه‌ای خلاقانه برای موضوعات اجتماعی استفاده می‌کنند.

مزایای عمده کارآفرینی

دستمزد: عایدی شما قطعاً بیشتر از هنگامی است که برای دیگران کار می‌کنید.

امنیت: ادامه کسب و کار شخصی

کار آفرین زرنگ می‌داند، کجا باید توقف کند. دنیا محتاج به کار آفرین‌هایی است که خلاقیت و نوآوری به بازار بیاورند. اگر تصمیم دارید که یک کار آفرین شوید، ممکن است هر چه دارید به خطر اندازید و فقط ۱۰ درصد شانس موفقیت داشته باشید.

برای چند سال پیاپی، در زمان بازنشستگی نیز امنیت به همراه دارد.

ایجاد دارایی: با رشد و سودآوری شرکت شما، ارزش آن بالا می‌رود. به مرور زمان شرکت با ارزش می‌شود.

مزایای جنبی: مثل خودرویی برای مقاصد کاری، وام کوتاه مدت، بیمه عمر، پرداخت هزینه‌های تفریحی...

استقلال: سرنوشت شما به دست خودتان است. رییس و کار فرما خودتان هستید. با رونق کار نگرانی‌های مالی شما از بین می‌روند.

رضایتمندی: هیجان‌ها و چالش‌ها کارتان را مهیج می‌کند و برای شما خشنودی عمیق به بار می‌آورد.

انگیزه‌های مهم کارآفرینی
اصولاً سه انگیزه اولیه باعث می‌شود که کارآفرینان برای خود کار کنند که عبارتند از:

- الف- نیاز به پیشرفت؛
- ب- علاقه به آزادی و استقلال؛
- ج- احتیاج به رضایت شغلی.

مشکلات و موانع کارآفرینی در سازمان

طبیعت ناپوستگی در سازمان‌های بزرگ: و چون مشکلات ارتباطی میان کارکنان و مدیریت. به دلیل وجود لایه‌های متعدد برای تصمیم‌گیری، امکان از بین رفتن ایده در

هر قسمت سازمان وجود دارد. **منافع کوتاه مدت:** در سازمان‌های بزرگ سود کوتاه مدت معیار موفقیت است (برای جلوگیری از کاهش ارزش سهام).

عدم وجود فرهنگ کارآفرینی: کارآفرینان زندگی پرخطری را ترجیح می‌دهند ولی سازمان آن‌ها را تشویق نمی‌کند

راهکارهای ترویج کارآفرینی

با ضرورت روزافزون نیاز به افراد کارآفرین در جامعه ما به ویژه بعد از انقلاب و دوران سازندگی که با رشد صنعت مواجه هستیم باید تمامی ارگان‌ها با همکاری هم در این زمینه قدم بردارند و هر کدام نقشی را بر عهده گیرند و نقش دولت در این میان از همه مهمتر است. از جمله:

- تنظیم و تدوین سیاست‌های بلند مدت و میان مدت در خصوص حمایت از فعالیت‌های کارآفرینی و کارآفرینان نوپا.

- ترویج فرهنگ کارآفرینی و معرفی کارآفرینان نمونه از طریق مطبوعات و قدردانی از آنها.

- ساختن فیلم و سریال در مورد زندگی کارآفرینان نمونه و تشویق مردم به سوی کارآفرینی توسط صدا و سیما.

- وارد کردن مضامین کارآفرینی در کتاب‌های درسی می‌تواند بذر ایجاد انگیزه کارآفرینی را در کودکان بارور کند.

- تبیین شرایط محیطی لازم برای پرورش و رشد استعدادها کارآفرینی.

- برگزاری سمینار، نشر مقاله و ارائه سخنرانی به منظور تغییر دانش و معرفت مدیران و سیاستگذاران و کارگزاران مؤسسات.

- گسترش فرهنگ کارآفرینی در بخش دولتی و تعاونی.

- تدوین دوره‌های آموزشی بلند مدت در چارچوب دوره‌های تحصیلی کارشناسی، کارشناسی

ارشد و دکترا در دانشگاه‌ها، ایجاد مراکز آموزشی مستقل و مراکز آموزشی مدیریت در سطح دبیرستان‌ها و مدارس راهنمایی و ابتدایی.

- حمایت‌های دولتی و خصوصی جهت فعالیت بیشتر و مطلوب‌تر کارآفرینان.

- ایجاد و گسترش صنایع کوچک به منظور بهره‌برداری از ظرفیت‌های خالی اقتصاد کشور.

- اصلاح سیاست‌ها و قوانین دست و پاگیر دولتی.

- برگزاری جلساتی با حضور کارآفرینان و بیان مشکلات موجود بر سر راه آنان و ارائه شیوه‌های مقابله با آن مشکلات.

- معرفی یک روز به عنوان روز کارآفرین تا به عمل آنها ارزش و اعتبار بخشیم. در خاتمه امید آن می‌رود که فضای کشور به گونه‌ای فراهم شود که کارآفرینان بتوانند رشد نمایند و این امر مستلزم همکاری نزدیک محافل علمی و مؤسسات اجرایی برای شناسایی و پرورش و توسعه استعدادهای افراد است تا بتوانیم هر چه بهتر و بیشتر از این ذخایر گرانبها به نحو احسن استفاده نماییم.

کارآفرین کیست؟

پیتر دراگر می‌گوید کارآفرینان افرادی هستند که از فرصت‌های پیش آمده (تکنولوژی، سلیقه‌های مصرف‌کننده، مزیت‌های اجتماعی و غیره) به خوبی استفاده کرده و با ایجاد تغییراتی چیزهای جدید را می‌آفرینند. به عبارتی دیگر، کارآفرین فردی است که دارای ایده نو و جدید است و از طریق فرآیند تأسیس و ایجاد یک کسب و کار (شرکت) و قبول مخاطره، محصول یا خدمات جدیدی را در جامعه معرفی می‌کند در این تعریف چند نکته وجود دارد:

کارآفرین اهل فکر جدید و نوگراست (ایده جدید)؛
کارآفرین در فرآیند ایجاد یک

کسب و کار یعنی از مرحله مطالعه بازار، تهیه طرح کسب و کار، توجیه اقتصادی، بسیج منابع، احداث کارخانه و بهره‌برداری از آن شخصاً درگیر بوده و اقدامات عملی را برعهده می‌گیرد و همه مخاطرات را قبول می‌کند؛ نتیجه فعالیت و زحمات وی حتماً بایستی به محصول و خدمات جدیدی منجر گردد.

این مفهوم که در فرانسه ENTERPRENUR نام نهاده شده و در انگلیسی به معنای متعهد شدن آمده است، در ادبیات فارسی ابتدا به معنای کارفرما و سپس کارآفرین ترجمه شده است.

انواع کارآفرینان

نوظهور (در آغاز یک کسب و کار قرار دارد)؛

مبتدی (سابقه کسب و کار قبلی ندارد)؛

کهنه‌کار (سابقه فعالیت در کسب و کار دارد)؛

ترتیبی یا زنجیره‌ای (دائماً در حال تغییر کسب و کار است)؛

مجموعه‌ای (کسب و کار اصلی را حفظ می‌کند و کسب و کارهای دیگر را آغاز می‌کند).

مشخصات کارآفرین باهوش

۱- یک کارآفرین خوب به خود متکی است. قبل از شروع کار، شما به کارکنان احتیاج دارید از آنجا که هنوز تأسیس نیافته‌اید و شرکتتان سودآور نشده، شما باید رویای موفقیت و برنامه‌هایتان را بفروشید و اگر می‌خواهید دیگران به شما و رویایتان ایمان پیدا کنند، بهتر است که خود نیز همان احساس را داشته باشید.

۲- یک کارآفرین مصمم به موفق نمی‌گوید «من -Y-Z- X را نمی‌توانم انجام دهم» باید راهی را پیدا کنم و آنها را به انجام برسانم.

۳- واقع‌گرا باشد. یک دید واقع بینانه برای رسیدن به اهدافتان کمک خواهد کرد. زیاده از حد

خودتان و پولتان را در راه رسیدن به رویای غیر واقعی هدر ندهید، گسترش دادن، ریسک شکست را زیاده‌تر می‌کند. یک کارآفرین باهوش بین یک هدف بلند پروازانه و یک هدف رویای غیرواقعی فرق می‌گذارد.

۴- توانایی تحمل در مقابل فشار و ناراحتی. میلیونرها معمولاً یک شبه بوجود نمی‌آیند. قبل از سرازیر شدن پول به دفتر حساب واقعی مشکل سر راه است. یک کارآفرین خوب از آغاز تحمل دارد.

۵- یک کارآفرین خوب دوست دارد برای اهدافش دست و پنجه نرم کند و بیشتر از حد لازم ریسک نکند. احتیاط فراوان، پیشرفت را کم می‌کند و ریسک بیش از حد احقانه است.

کارآفرین زرنگ می‌داند، کجا باید توقف کند. دنیا محتاج به کارآفرین هایی است که خلاقیت و نوآوری به بازار بیاورند. اگر تصمیم دارید که یک کارآفرین شوید، ممکن است هر چه دارید به خطر اندازید و فقط ۱۰ درصد شانس موفقیت داشته باشید.

ویژگی‌های کارآفرینان

ویژگی‌های زیادی در ادبیات کارآفرینی معرفی شده اند اما وجوه مشترک آنها عبارتند از:

ریسک پذیری (ریسکهای متوسط و حساب شده)؛

نیاز به توفیق؛ مرکز کنترل (افرادی که وقایع پیش آمده برای خود را معلول رفتار خویش می‌دانند)؛ نوآوری، خلاقیت،

- ایده‌سازی؛

- اعتماد به نفس؛ پشتکار زیاد؛

- آرمان گرایی؛ پیش قدم بودن؛

- فرصت گرا بودن (بیشتر در جستجوی فرصتها هستند تا تهدیدات)؛

- نتیجه گرا بودن؛

- اهل کار و عمل بودن؛

- آینده‌گرایی (هر چیزی که در گذشته بوده است به این معنی

نیست که نمی‌توان در آینده باشد و به این معنی نیز نیست که باید باقی بماند).

کارآفرین با این ویژگی‌ها، هشت وظیفه کلی زیر را بر عهده می‌گیرد:

- از موقعیت‌های محیطی آگاه می‌شود؛

- برای استفاده از این موقعیت‌ها پذیرای ریسک می‌شود؛

- سرمایه‌گذاری می‌کند؛ نوآوری می‌کند؛

- کار و تولید را نظم می‌بخشد؛

- تصمیم می‌گیرد؛

- برای آینده برنامه ریزی می‌کند و سود خود را با سود می‌فروشد.

نقش‌های کارآفرینان در جامعه

- عامل ایجاد و توزیع ثروت، برانگیزنده توسعه اقتصادی جامعه یا به عبارتی موتور رشد و توسعه اقتصادی؛

- عامل انتقال تکنولوژی؛

- عامل تشویق و ترغیب سرمایه‌گذاری؛

- عامل شناخت، ایجاد و گسترش بازارها جدید؛

- عامل تعادل در اقتصاد پویا؛

- عامل تحول و تجدید حیات ملی و محلی (کارآفرینی فراتر از شغل و حرفه است، آن یک شیوه زندگی

است- کارآفرینی همه فعالیت‌های بشر را دربرمی‌گیرد، از شعر گفتن گرفته تا رهبری یک جنگ)؛

- عامل کاهش بوروکراسی اداری (کاهش پشت میز نشینی و مشوق عمل گرایی و...)

- عامل نوآوری و روان کننده تغییر؛

به عنوان یکی از عوامل تولید مثل زمین، سرمایه، انسان و...؛

- عامل تحریک و تشویق حس رقابت؛

- عامل تحریک، ترکیب و مهیا کردن عوامل تولید؛

- عامل سازماندهی منابع و استفاده اثربخش از آنها؛

- عامل یکپارچگی و ارتباط بازارها؛

- عامل رفع خلل، شکاف‌ها و

تنگناهای بازار و اجتماع.

فرآیند کارآفرینی

کارآفرینان با غلبه بر نیروهایی که در برابر پیدایش چیزی جدید مقاومت می‌کنند باید موقعیتی را بیابند و آن را توسعه دهند. این فرآیند چهار مرحله دارد:

۱- شناسایی و ارزیابی فرصت؛

۲- تدوین طرح تجاری؛

۳- تأمین منابع مورد نیاز؛

۴- اداره بنگاه تأسیس شده.

ده نکته در مورد کارآفرینان موفق

تنها یک نفر از هر پنج نفر شخص کاسب کار خود را به سال پنجم می‌رساند و تعداد کمتری تا ده سال دوام می‌آورند. کاسب‌های موفق چه کار می‌کنند؟

۱- تجربه و مهارت‌های مدیران در راس. بیش از نیمی از شکست‌های کاری مستقیماً در ارتباط با عدم صلاحیت مدیران می‌باشد.

۲- انرژی، سماجت و کاردانی (اراده‌ای که تجارت را به موفقیت می‌رساند) مدیران. بسیاری از صاحبان کار نیز در ابتدا شکست

خورده‌اند و یا به شکست نزدیک شده‌اند قبل از این که به موفقیت آنی برسند. از کار دست نکشید.

۳- محصول یا خدماتی که از لحاظ رقابتی یک مقدار بالاتر باشند و بی

دلیل سر راه مشتری قرار نگیرد. باید یک دلیل قابل توجه برای خرید باشد؛ محصول خیلی خوب

است، مردم دوست دارند خدمت کنند و تجربه خرید آسان و جالب است.

۴- توانایی ایجاد زمینه‌ای از اخبار گوناگون در مورد کالا با بازار

خرید استراتژیک و قدرتمند. انجام فعالیت‌هایی در مورد مشتریان و انتخاب آن‌ها قبل از شروع سرمایه‌گذاری بازاری.

۵- مهارت‌های عقد قرارداد برای فروش کالا با بالاترین قیمت ممکن که به بازار شما داده شده

است. این کار به درک مشتری از ارزش کالای شما و گاهی نیروی شخصیتی شما برمی‌گردد.

۶- توانایی گسترش کالاهای جدید به منظور نگهداری و ساختن پایگاهی برای مشتریان.

۷- مهارت‌های ارتباطی برای کار با تهیه‌کنندگان اصلی برای پایین نگه داشتن هزینه‌ها. پایین‌تر نگه داشتن قیمت‌ها از قیمت‌های رقبا

و ادامه کاهش قیمت‌ها حتی زمانی که بازار کار سوددهی دارد

کلید موفقیت است.

۸- تجربه کافی برای رفتار عادلانه و محترمانه با کارمندان،

تهیه‌کنندگان و همکاران. اعتماد و احترام منجر به افزایش تولید می‌شود.

۹- موقعیت عالی و ارتقاء تولید بین کالای شما و جایی که آن کالا فراهم می‌شود ارتباط ایجاد می‌کند. مطالعات نشان داده‌اند که

این موضوع می‌تواند سبب شود کالا یا اسم خود را هفت‌بار قبل از

آمادگی مشتری برای خرید ببینید.

۱۰- داشتن منبعی محکم از کار هم در زمانی که اقتصاد خوب است

و هم در موقع رکود اقتصادی.

برای این کار می‌توانید از چند نوع محصول در یک بسته‌بندی مشابه

استفاده نمایید. به طوری که در تمامی شرایط اقتصادی قابلیت

فروش خود را از دست ندهند.

نتیجه‌گیری

کارآفرینی از طریق تجربه و انتقال آن، قابل آموزش و یادگیری است.

معمولاً کارآفرینان افرادی هستند که از فرصت‌های پیش آمده به

خوبی استفاده می‌کنند و با ایجاد تغییراتی قادر به خلق اثری جدید

هستند از این رو منتظر تغییرات محیطی نیستند، بلکه خود تغییر

و دگرگونی ایجاد می‌کنند تا بدین وسیله به اهداف خودشان که همانا

تحول و نوآوری، جلب اعتماد، ایجاد شبکه‌های کسب و کار،

می‌باشد دست یابند.