



ماهیت و توسعه کارآفرینی

کارآفرین کیست؟ کارآفرینی چیست؟ یک مسیر شغلی کارآفرینانه کدام است؟ این سؤال‌ها که مکرر پرسیده می‌شوند، انعکاسی از توجه روزافزون ملی و بین‌المللی به کارآفرینان است. آن‌ها چه کسانی هستند و چگونه بر اقتصاد تأثیر می‌گذارند. با وجود همه این توجهات، یک تعریف پذیرفته‌شده و فراگیر در مورد آن به وجود نیامده است. توسعه تئوری کارآفرینی با گسترش وسیع این اصطلاح همزمان است جدول (2-1) را ملاحظه فرمایید. کلمه Entrepreneur (کارآفرین) یک کلمه فرانسوی است و ترجمه لفظی آن «واسطه» یا «دلال» (go-between) است. (فیض بخش 1383، ص 6)

به نظر می‌رسد بشر از ابتدای زندگی با این مفهوم 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 امروز این افراد با نام کارآفرین شناخته می‌شوند.

دوران اولیه

یک نمونه قدیمی از اولین تعریف کارآفرین به‌عنوان واسطه، مارکوپولو (Marco polo) است. وی تلاش کرد مسیرهای تجاری به خاور دور ایجاد کند. مارکوپولو به‌عنوان واسطه، باید با فرد پولداری (سرمایه‌گذاران فعالیت کارآفرینانه) (venture capitalist) برای فروش

کالاهایش قرارداد می‌بست. در آن زمان عرف چنین قراردادی وامی با 22/5 درصد بهره و متضمن بیمه برای تاجر ماجراجو (merchant- adventurer) بود. مادامی که سرمایه‌دار یک خطرپذیری غیرفعال بود، تاجر ماجراجو، نقش فعال تجارت را به عهده می‌گرفت و متحمل همه خطرپذیری‌های فیزیکی و روحی می‌شد. زمانی که تاجر ماجراجو کالاها را با موفقیت می‌فروخت و سفرش را تمام می‌کرد، سود حاصل به این ترتیب تقسیم می‌شد: بیشتر این سود سهم سرمایه‌دار بود (تا 75 درصد) و قسمت کمتر، سهم پول درآوردن آسان‌ترین کار است.

تاجر ماجراجو. (حدود 25 درصد) (فیض بخش 1383، ص 7)

جدول (1-2) توسعه تئوری کارآفرینی و اصطلاح کارآفرین

ریشه این واژه در زبان فرانسه است: به معنای «واسطه» یا «دلال».

قرون وسطی: عملکرد شخصی که عهده‌دار پروژه‌های تولیدی بزرگ بود.

قرن هفدهم: کسی که خطرپذیری سود (و یا ضرر) را در قراردادی با قیمت ثابت با دولت، متحمل می‌شود.

1725: Richard cantillon: کسی که خطرپذیری سود را می‌پذیرد با تأمین‌کننده سرمایه متفاوت است.

1876: Francis Walker: بین کسانی که سرمایه را تأمین می‌کنند و بهره می‌گیرند با کسانی که از توانایی‌های مدیریتی سود می‌برند، تمایز قائل شد.

1934: Joseph Schompeter: کارآفرین نوآور و توسعه‌دهنده فناوری‌های به کار گرفته نشده است.

1961: David McClelland: کارآفرین فردی است که خطرپذیری‌های متوسط را می‌پذیرد و درعین حال بسیار پرنرژی است.

1964: Peter Drucker: کارآفرین فرصت‌ها را به حداکثر می‌رساند.
1975: Albert Shapero: کارآفرین مبتکر است، سازمان‌دهنده چند مکانیزم اقتصادی و اجتماعی است و خطرپذیری ورشکستگی را می‌پذیرد.
1985: Robert Hisrich: کارآفرین فرآیند خلق چیزی با ارزش و متفاوت از طریق اختصاص زمان و تلاش کافی و همراه با خطرپذیری مالی، روانی و اجتماعی است. همچنین دریافت پاداش‌های مالی و رضایت شخصی از نتایج آن است.

قرون وسطی

در قرون وسطی، اصطلاح کارآفرین به دو منظور به کار گرفته می‌شد: توصیف یک بازیگر و نیز شخصی که پروژه‌های تولیدی بزرگ را اداره می‌کرد. در این‌گونه پروژه‌های تولیدی بزرگ، این شخص هیچ خطرپذیری نمی‌کرد، بلکه صرفاً پروژه‌ای را با استفاده از منابع آماده‌شده، که معمولاً به‌وسیله دولت کشور مربوطه تهیه می‌شد، مدیریت می‌کرد. کارآفرینان در قرون وسطی عموماً از بزرگان بودند، شخصی به‌عنوان مسئول کارهای معماری بزرگ، مانند دژها و استحکامات، عمارت‌های عمومی، دیرها و کلیساهای جامع.

قرن هفدهم

برقراری ارتباط مجدد خطرپذیری با کارآفرینی در قرن هفدهم شکل گرفت، به‌طوری‌که کارآفرین به شخصی اطلاق می‌شد که در یک قرارداد پیمانکاری با دولت به‌منظور ارائه خدمات یا تهیه محصولات مقرر، وارد می‌شد. از آنجاکه قیمت قرارداد ثابت بود، نتیجه سود یا زیان از آن کارآفرین بود. یکی از کارآفرینان فرانسوی این دوره آقای John law بود که اجازه تأسیس بانک سلطنتی را دریافت کرد. بانک مزبور در نهایت به شکل امتیاز نمایندگی انحصاری برای شکل دادن یک شرکت تجاری در new world (شرکت می‌سی‌سی‌پی) تکمیل گردید. فاتحین کسانی هستند که به پیروزی خویش ایمان دارند.

متأسفانه، زمانی که او تلاش کرد قیمت سهام شرکت را بالاتر از ارزش دارایی‌های آن ببرد،

همین حالت انحصاری در بازرگانی فرانسوی منجر به ورشکستگی و از بین رفتن شرکت شد.

ریچارد کانتیلون **Richard cantillon** مقاله‌نویس اقتصادی و نویسنده‌ای در دهه 1700 بود که خطای **law** را متوجه شد. کانتیلون یکی از نخستین نظریه‌ها را در مورد کارآفرینی ارائه کرد و به همین دلیل برخی او را بنیان‌گذار این واژه می‌شناسند. او کارآفرین را به‌عنوان خطرپذیری در نظر گرفت. با مشاهده آن‌که بازرگانان، کشاورزان، صنعتگران و سایر مالکان شخصی "به قیمت معین می‌خرند و به قیمت نامطمئن می‌فروشند، از این‌رو در معرض خطرپذیری هستند".

قرن هجدهم

سرانجام، در قرن هجدهم، بین صاحب سرمایه و فردی که به سرمایه نیاز دارد، تفاوت گذاشته شد. به‌بیان‌دیگر، کارآفرین از فرد تأمین‌کننده سرمایه (به بیان امروز سرمایه‌گذار فعالیت کارآفرینانه **Venture capitalist**) متمایز شد. یک دلیل برای این تمایز، صنعتی شدن همه جانبه‌ای بود که در جهان به وقوع پیوست. بسیاری از اختراعاتی که در طول این زمان گسترش یافتند، واکنش‌هایی در مقابل این جهان در حال تغییر بودند، آن‌چنان‌که اختراعات **Eli Whitney** و **Thomas Edison** همین‌گونه ظهور کردند.

ویتنی و ادیسون، هر دو فناوری‌های جدیدی را به وجود آوردند و هر دو از تأمین منابع مالی اختراع‌هایشان ناتوان بودند. درحالی‌که ویتنی پول موردنیاز برای پارچه جین‌کتانی‌اش را از دارایی سلب شده از سلطنت انگلیس فراهم ساخت، ادیسون منابع مالی برای رشد و آزمایش در زمینه‌های برق و شیمی را از منابع مالی خصوصی تأمین کرد. هر دوی آنان، به کار برندگان سرمایه بودند (کارآفرینان) نه تأمین‌کنندگان آن (سرمایه‌گذاران فعالیت‌های کارآفرینانه). سرمایه‌گذار فعالیت کارآفرینانه، مدیر حرفه‌ای پول است که سرمایه‌های خطرپذیری را از دریای سرمایه‌های ثابت و به‌منظور کسب ضریب بالای بازگشت سرمایه، فراهم می‌کند.

قرن‌های نوزدهم و بیستم

در اواخر قرن نوزدهم و اوایل قرن بیستم، غالباً کارآفرینان را از مدیران تمایز نمی‌دادند و عموماً از یک جنبه اقتصادی به آن‌ها نگاه می‌کردند.

مختصراً اینکه، کارآفرین یک بنگاه اقتصادی را به‌منظور منفعت شخصی، سازمان‌دهی و اداره

می‌کند. او برای مواد مصرفی در کارش، برای استفاده از زمین برای خدمات افرادی که به کار گرفته و برای سرمایه‌ای که دارد، بهای لازم را می‌پردازد.

او قدرت ابتکار، مهارت و هوش خود را در برنامه‌ریزی، سازمان‌دهی و اداره بنگاه اقتصادی به مشارکت می‌گیرد. او همچنین شانس ضرر و منفعت ناشی از موقعیت‌های دیده نشده یا غیرقابل کنترل را لحاظ می‌کند. باقیمانده خالص از دریافت سالیانه بنگاه اقتصادی پس از پرداخت کلیه هزینه‌ها، چیزی است که برای او باقی می‌ماند.

Andrew Carnegie یکی از بهترین مثال‌ها برای این تعریف است. کارنگی چیزی اختراع نکرد، اما در عوض به‌منظور احیای اقتصادی، فناوری جدید را به محصولاتی هدایت کرد و این امر را گسترش داد. کارنگی، فردی که از نسل یک خانواده فقیر اسکاتلندی بود، صنعت استیل آمریکا را به یکی از اعجاب‌انگیزترین صنایع دنیا تبدیل کرد. کسی که به خود اعتماد داشته باشد، اعتماد دیگران را نیز کسب می‌کند.

کرد. این امر بر مبنای رقابت مداوم او به‌جای توان اختراع و ابداع و خلاقیتش بود.

در اواسط قرن بیستم، نظریه «**کارآفرین در نقش نوآور**» پایه‌ریزی شد: وظیفه کارآفرین اصلاح و متحول ساختن الگوی تولید به‌وسیله بهره‌برداری از یک اختراع یا به‌طور عمومی‌تر یک امکان فنی امتحان نشده برای تولید یک کالای جدید یا تولید یک کالای قدیمی به روشی جدید، بازگشایی منابع جدید برای دسترسی به مواد یا یک بازار جدید برای محصولات به‌وسیله تجدید سازمان‌دهی یک صنعت جدید است.

مفهوم نوآوری و تازگی، جزء تفکیک‌ناپذیر کارآفرینی در این تعریف است. به‌علاوه نوآوری (به معنی معرفی چیزی جدید)، یکی از مشکل‌ترین وظایف کارآفرین است. این کار نه‌تنها نیازمند توانایی خلق کردن و مفهومی کردن چیزی است، بلکه نیازمند توانایی درک تمامی نیروهای کار موجود در محیط نیز هست. تازه بودن می‌تواند شامل هر چیزی باشد، از یک محصول جدید گرفته تا یک سامانه توزیع جدید و تا یک روش برای توسعه و ساختار سازمانی جدید.

این توانایی نوآوری در طول تاریخ همیشه وجود داشته است. از طراحی و ساخت اهرام عظیم مصر با تکه‌های سنگی چند تنی توسط مصریان گرفته تا قمر مصنوعی آپولو و تا اشعه‌های لیزر. اگرچه ابزارها در خلال پیشرفت علم و فناوری تغییر کرده‌اند، توانایی نوآوری در تمام

قرن‌ها وجود داشته است. (فیض بخش 1383، ص 8-10)

تعریف کارآفرین

بنا به تعریف واژه‌نامه دانشگاهی وبستر، کارآفرین کسی است که متعهد می‌شود مخاطره‌های یک فعالیت اقتصادی را سازمان‌دهی، اداره و تقبل کند.

برای فهم بیشتر واژه کارآفرین کافی است که به برخی اصول و اصطلاحات، از جنبه‌های تجاری، مدیریتی و فردی توجه کنیم. به‌ویژه که در قرن حاضر، مفهوم کارآفرینی را از جنبه فردی بررسی کرده‌اند. این بررسی در سه تعریف زیر از کارآفرین منعکس شده است: تقریباً در همه تعاریف کارآفرینی این توافق وجود دارد که در مورد رفتاری بحث می‌کنیم که:

1- پیشگام است.

2- سازوکارهای اجتماعی و اقتصادی را برای تبدیل منابع و موقعیت‌ها به وضعیت عملی، سازمان‌دهی یا سازمان‌دهی مجدد کند.

3- با مخاطره و شکست همراه است.

از نظر اقتصاددان، کارآفرین کسی است که منابع، نیروی کار، مواد و سایر دارایی‌ها را باهم ترکیب می‌کند تا ارزش آن‌ها را نسبت به قبل بیشتر کند. همین‌طور کسی است که تحولات، نوآوری‌ها و نظم جدیدی را بنیان می‌نهد.

از منظر روانشناس، کسی است که عموماً به‌وسیله نیروهای مشخصی به‌پیش می‌راند، نیروهایی از قبیل نیاز به کسب کردن یا رسیدن به چیزی، تجربه کردن، انجام دادن یا شاید فرار از سلطه دیگران.

از منظر تاجر، کارآفرین یک رقیب مهاجم است، درحالی‌که شاید از نظر تاجر دیگری همان کارآفرین ممکن است یک متحد، منبع عرضه، مشتری، یا کسی باشد که برای دیگران ثروت می‌آفریند، کسی که راه‌های بهتری برای بهره‌گیری از منابع می‌یابد، ضایعات را کاهش می‌دهد و مشاغلی را ایجاد می‌کند که دیگران از داشتن آن‌ها خوشحال می‌شوند.

به دنبال خوشبختی دیگران باشید تا خوشبخت شوید.

کارآفرینی فرآیند پویای تولید تدریجی ثروت است. کسانی این ثروت را تولید می‌کنند که خطرپذیری‌های بزرگی را از نظر مالی، زمانی و یا تعهد شغلی می‌پذیرند و یا برای بعضی محصولات و خدمات ارزش فراهم می‌آورند. محصول و خدمات فوق می‌تواند یگانه باشد و یا نباشد ولی نکته اساسی در ارزشی است که کارآفرین در آن نهاده شود. کارآفرین با دریافت و جایابی مناسب مهارت‌ها و منابع می‌تواند ارزش فوق را ایجاد کند.

اگرچه هرکدام از این تعاریف کارآفرینان را از جنبه اندکی متفاوت نگاه می‌کند، همه آن‌ها حاوی ایده‌های مشابهی همچون تازه بودن، سازمان‌دهی، خلق کردن، ثروت و خطرپذیری می‌باشند. باوجوداین، هرکدام از تعاریف قدری محدودکننده است، چراکه کارآفرینان در همه حرفه‌ها (آموزش، پزشکی، پژوهش، حقوق، معماری، مهندسی، مشاغل اجتماعی و توزیع) وجود دارند. برای اینکه تعریفمان از کارآفرینی همه انواع رفتارهای کارآفرینانه را در برگیرد، تعریف زیر را اساس این کتاب خواهیم گرفت:

کارآفرینی فرآیند خلق چیز نو و باارزش، با صرف وقت و تلاش بسیار و پذیرش خطرپذیری‌های مالی، روحی و اجتماعی برای به دست آوردن منافع مالی، رضایت شخصی و استقلال، است.

این تعریف بر چهار جنبه اساسی کارآفرینی، بدون در نظر گرفتن زمینه کار، تأکید می‌ورزد. نخست، کارآفرینی مستلزم فرآیند خلق (خلق چیز ارزشمند جدید) است. این خلق باید برای کارآفرین و مخاطبی که این خلق برای او انجام شده است، ارزش داشته باشد. این مخاطب می‌تواند هر یک از گروه‌های زیر باشد:

1- بازار خریداران، وقتی که پای نوآوری تجاری در میان است.

2- امور اداری بیمارستان در صورتی که نرم‌افزار و روند موردقبول جدیدی مطرح باشد.

3- دانشجویان احتمالی در صورتی که درس جدید یا حتی دانشکده کارآفرینی تشکیل شود.

4- منتخبان خدمات جدید که یک آژانس غیرانتفاعی تدارک می‌بیند.

دوم، کارآفرینی مستلزم وقف زمان و تلاش موردنیاز است. فقط کسانی که درگیر فرآیند کارآفرینی می‌شوند درک صحیحی از مقدار قابل توجهی از زمان و تلاش دارند که صرف خلق چیز جدیدی شده و آن را به فعلیت درآورده است. در نظر گرفتن خطرپذیری‌های ضروری، جنبه سوم کارآفرینی است. این خطرپذیری‌ها بنا بر زمینه تلاش کارآفرین، شکل‌های مختلفی دارند، اما معمولاً پیرامون زمینه‌های مالی، روانی و اجتماعی متمرکزند. قسمت آخر تعریف مستلزم به پاداش‌های کارآفرین اشاره دارد: مهم‌ترین این پاداش‌ها استقلال است که باعث رضایت شخصی می‌شود. برای کارآفرینان سودجو، پاداش‌های مالی نیز مهم‌اند. برای بعضی از این کارآفرینان، پول شاخص میزان موفقیت می‌شود.

برای فردی که فعالیت اقتصادی مشخص خود را در عمل آغاز می‌کند، این تجربه مملو از اشتیاق، عجز و ناکامی، اضطراب و کار سخت است. درصد بالایی از فعالیت‌های اقتصادی جدید به دلیل مسائلی از جمله، فروش کم، رقابت شدید، فقدان سرمایه یا کمبود توانایی‌های مدیریتی با ورشکستگی روبه‌رو می‌شوند. خطرپذیری‌های مالی و معنوی آن هم بسیار بالا است. پس بنابراین چه چیزی باعث می‌شود فرد این تصمیم بسیار مشکل را بگیرد؟ این سؤال با نگاه کردن به فرآیند تصمیم‌گیری، که لازمه کارآفرین شدن است، به بهترین نحو قابل بررسی است.

[1]

این موضوع در بحث فرآیند کارآفرینی و همچنین در فصل ششم (راه‌اندازی کسب‌وکار) توضیح داده شده است.

منبع: کتاب توسعه کارآفرینی، رویکرد آموزشی - مدیران ایران

Read

more: <http://www.onlinemanagers.ir/EMag/ContentDetails.aspx?cid=21705#ixzz40PeuQb7k>