

جامعة ميدأوشن

كلية الإدارة

قسم / تخصص



العنوان باللغة العربية

تحليل التحديات التي يواجهها رواد الأعمال في الأسواق الناشئة. "دراسة تطبيقية"

إعداد الطالب/

عايض مشبيب علي القحطاني

242002031

إشراف/

د. الفیصل عبد الحمید

د. فايز جراد

العام الدراسي:

2025

الإهداء

إلى معلم البشرية محمد صلى الله عليه وسلم إلى الشموع التي تحترق لتضيء لنا طريقنا

إلى كل من كان له دور في تعليمي

إلى أبي وأمي اللذان أنا را طريقي

إلى اخوتي الاعزاء.

واخواتي الغاليات

إلى كل معلم يؤدي واجبه لخدمة وطنه وأبناء وطنه الى كل داع وداعية الى الله

مع أجمل التمنيات إلى زملائي في المسيرة التعليمية إلى كل الأهل والأحبة

أهديكم بحثي المتواضع

شكر وتقدير

نحمد الله عز وجل الذي وفقنا في إتمام هذا البحث العلمي

والذي ألهمنا الصحة والعافية والعزيمة...

فالحمد لله حمداً كثيراً

نتقدم بجزيل الشكر والتقدير إلى الأستاذ الدكتور / الفیصل عبد الحمید، فايز جراد

على كل ما قدموه لنا من توجيهات ومعلومات قيمة ساهمت في إثراء

موضوع دراستنا في جوانبها المختلفة.

والشكر والتقدير موصول إلى إدارة جامعة ميدأوشن ممثلة بالكادر الأكاديمي

والإداري، لما قدموه من تسهيلات وتشجيع وتوفير الخدمات المطلوبة.

كما أتقدم بالشكر الجزيل لكل من لم يسعنا الحظ بذكر أسمائهم راجيا من المولي

عز وجل أن تكون هذه الدراسة نافذة الدراسات أخرى ...

المستخلص:

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على التحديات التي تواجه رواد الأعمال في الأسواق الناشئة ومدى تأثيرها على نجاح واستمرارية مشاريعهم. استخدم الباحث المنهج الوصفي التحليلي لجمع وتحليل البيانات المتعلقة بهذه التحديات، حيث تم اختيار عينة مكونة من 60 رائد أعمال وأصحاب مشروعات ريادية من الأسواق الناشئة. أداة جمع البيانات كانت الاستبانة، نظراً لفعاليتها في جمع معلومات من عدد كبير من المشاركين بسرعة وبتكلفة منخفضة، خصوصاً مع انتشار المبحوثين في مناطق جغرافية واسعة. أظهرت نتائج الدراسة أن أبرز التحديات التي تواجه رواد الأعمال تشمل صعوبات التمويل، المنافسة الشديدة، نقص الخبرة والمعرفة في الإدارة والتسويق، المعوقات الحكومية مثل البيروقراطية والضرائب، وصعوبة تحديد السوق المستهدفة وبناء فريق عمل كفء. كما تبين أن هذه التحديات تؤثر بشكل كبير على قدرة الشركات الناشئة على النمو والاستمرارية، وتزيد من معدلات الفشل.

بناءً على هذه النتائج، أوصت الدراسة بضرورة تعزيز الدعم المالي والتدريبي لرواد الأعمال، تبسيط الإجراءات الحكومية، تطوير مهارات الإدارة والتسويق، توفير برامج دعم مؤسساتي فعالة، وتشجيع الابتكار والتحول الرقمي. كما أكدت على أهمية بناء فرق عمل متخصصة وتحسين استراتيجيات التسويق لتجاوز المنافسة وتحقيق النجاح المستدام في بيئة الأسواق الناشئة.

Abstract:

This study aims to identify the challenges faced by entrepreneurs in emerging markets and assess their impact on the success and sustainability of their projects. The researcher employed a descriptive-analytical approach to collect and analyze data related to these challenges. A sample of 60 entrepreneurs and startup owners from emerging markets was selected. The data collection tool used was a questionnaire, chosen for its effectiveness in gathering information from a large number of participants quickly and at a low cost, especially given the wide geographical distribution of respondents.

The study's results revealed that the main challenges facing entrepreneurs include difficulties in securing financing, intense market competition, lack of experience and knowledge in management and marketing, governmental obstacles such as bureaucracy and taxes, and challenges in identifying target markets and building efficient teams. These challenges significantly affect the ability of startups to grow and sustain themselves, contributing to high failure rates.

Based on these findings, the study recommends enhancing financial and training support for entrepreneurs, simplifying government procedures, developing management and marketing skills, providing effective institutional support programs, and encouraging innovation and digital transformation. It also emphasizes the importance of building specialized teams and improving marketing strategies to overcome competition and achieve sustainable success in emerging market environments.

فهرس المحتويات:

الموضوعات	الصفحة
الإهداء	٢
شكر وتقدير	٣
المستخلص	٤
الفصل الأول: الإطار العام للدراسة	٧
المقدمة	٧
مشكلة الدراسة	٨
أهمية الدراسة	٩
أهداف الدراسة	١٠
تساؤلات الدراسة	١١
فروض الدراسة	١٢

١٣	الإطار النظري للدراسة
٢٨	الفصل الثاني للدراسة: الدراسات السابقة
٣٣	الفصل الثالث: منهجية الدراسة
٣٥	الفصل الرابع للدراسة: النتائج والتوصيات
٣٧	المراجع

الفصل الأول

الإطار العام للدراسة

المقدمة:

شهدت الحقبة الأخيرة زيادة الاهتمام بموضوع ريادة الأعمال، ويعود ذلك إلى التقدم التكنولوجي الذي انتظم العالم وما رافقه من انتشار للعولمة في كافة مناحي الحياة، بجانب اتجاه الأنظار نحو القطاع الخاص والاهتمام به أملاً في أن يكون له دور فاعل في تنمية الاقتصاد على مستوى الدول مما أثر بشكل واضح على بيئة الأعمال وبيئة المنافسة بشكل عام على المستوى الدولي والمحلي في أن واحد، حيث أن عصر التكنولوجيا الحالي أدخل مفاهيم جديدة على عناصر التنمية الاقتصادية والاجتماعية بكامل أبعادها، بحيث أصبح تعزيز ريادة الأعمال والابتكار مفتاحاً أساسياً لتحقيق النمو وخلق الوظائف، والمحرك الأساسي لتنويع وتوسيع آفاق التنمية وتأمين الازدهار والرخاء للمجتمع، وقد أشار إدريس وحامد (2016: 126) أنه من الناحية الاقتصادية تؤدي إقامة مشروعات ريادة الأعمال إلى زيادة فرص

العمل المناسبة وزيادة الطاقة الإنتاجية والتشغيلية للاقتصاد الوطني، ومن الناحية الاجتماعية فإن انتشار مفهوم ريادة الأعمال في المجتمع فإنه يؤدي إلى توليد روح المبادرة والابتكار والتنافس بين الشباب فضلاً عن المساهمة في حل مشكلة البطالة وما يترتب عليها من المساهمة في حل بعض المشاكل الاقتصادية والاجتماعية وانطلاقاً من تلك المفاهيم تأتي هذه الدراسة للوقوف على دور ريادة الأعمال في تعزيز التنمية الاقتصادية من خلال دراسة ميدانية على عدد من المشروعات الرائدة في المملكة العربية السعودية، وفي السياق فإن للمملكة العربية السعودية تجارب ناجحة ورائدة في مجال ريادة الأعمال، وقد حققت تقدماً ملحوظاً في هذا المجال، كذلك فمن الناحية الاقتصادية، تؤدي إقامة مشروعات ريادة الأعمال إلى زيادة فرص العمل المناسبة وزيادة الطاقة الإنتاجية والتشغيلية للاقتصاد الوطني، فضلاً عن المساهمة في حل مشكلة البطالة وما يترتب عليها من المساهمة في توظيف وحل بعض المشاكل الاقتصادية والاجتماعية وانطلاقاً من تلك المفاهيم تأتي هذه الدراسة للوقوف على دور ريادة الأعمال في تعزيز التنمية الاقتصادية.

وتُعد ريادة الأعمال مصدراً جيداً لتوليد النمو الاقتصادي والتنمية الاجتماعية (فينكات سوبرامانيام، 2003). ومن الحقائق المقبولة عالمياً أن رواد الأعمال هم محرك النمو الاقتصادي. كلما فهمنا عناصر ريادة الأعمال الناجحة بشكل أفضل، كان تحسين المجتمع ومستقبل أكثر إشراقاً أفضل (هارولد ولورين، 2009). منذ أن كانت ريادة الأعمال نشاطاً يهيمن عليه الرجال، ولكن مع تغير الزمن، أثبتت النساء أيضاً أنهن رائدات أعمال ملهمات. تؤكد بعض الإحصائيات أن مشاركة المرأة في الأنشطة الاقتصادية تلعب دوراً حاسماً في نمو وتنمية العديد من الاقتصادات في جميع أنحاء العالم (مينيتي وآخرون، 2005؛ رومي وآخرون، 2009). في الولايات المتحدة الأمريكية، تمتلك النساء 25% من إجمالي الشركات، بينما في فرنسا وكندا، تمتلك رائدات الأعمال 20% من الشركات الصغيرة وتديرها على التوالي. في آسيا، تشكل النساء 40% من إجمالي القوى العاملة، بينما في الصين، تتفوق النساء على الرجال بضعف النسبة على الأقل، وقد لوحظ اتجاه مماثل في اليابان أيضاً (راو وآخرون، 2011).

وفقاً لبروش وكوبر (2012)، تنمو ريادة الأعمال النسائية بسرعة كبيرة في جميع أنحاء العالم. تقدم رائدات الأعمال مساهمات جديدة بالملاحظة من حيث توليد فرص العمل وخلق الثروة في جميع الاقتصادات (أكس وأودريتش، 1990؛ رينولدز وآخرون، 2002؛ بروش وكوبر، 2012). على الرغم من الفوائد الواضحة التي تقدمها رائدات الأعمال للاقتصاد والبلد ككل، إلا أن الإمكانيات الفعلية لريادة الأعمال النسائية لم تُكشف بعد. لا تزال رائدات الأعمال في جميع أنحاء العالم يواجهن قيوداً وتحديات لا حصر لها تحد من أدائهن وربحيتهن

وأن رواد الأعمال في الأسواق الناشئة يواجهون تحديات كبيرة تؤثر على نجاح مشاريعهم. هذه التحديات تشمل المنافسة الشديدة في السوق، حيث وجود منتجات بديلة أو ضعف الطلب على المنتج أو الخدمة قد يقلل فرص النجاح. كما يعاني الكثيرون من نقص التمويل الكافي لتأسيس وتشغيل شركاتهم، مما يجعل تأمين رأس المال من أكبر العقبات. بالإضافة إلى ذلك، يواجه رواد الأعمال صعوبات في الإدارة المالية والتخطيط السليم، وهو سبب رئيسي لفشل العديد من الشركات الناشئة. كما أن نقص المعرفة والمهارات في مجالات مثل التسويق والتمويل يمثل تحديًا إضافيًا، خاصة لرواد الأعمال الجدد. علاوة على ذلك، هناك معوقات خارجية مثل البيروقراطية والضرائب المرتفعة والسياسات الحكومية غير الداعمة التي تزيد من صعوبة بيئة الأعمال في الأسواق الناشئة.

-مشكلة الدراسة-

التنمية الاقتصادية في أبسط معانيها في العملية التي تهدف إلى تعزيز نمو اقتصاد الدولة وتطوره من خلال اتباع عدد من البرامج والخطط الهادفة إلى التطوير والتي تجعل التنمية الاقتصادية أكثر تقدماً، مما يؤثر إيجاباً على المجتمع ككل، وعليه نجد أن المشروعات الصغيرة تلعب دوراً مقدراً في دفع وتعزيز النمو الاقتصادي للدول لما لها من أهمية في توفير فرص العمل وخفض معدلات البطالة، وكذلك توفير حاجة المجتمع من السلع والخدمات، وإن كانت هذه الفائدة تحققها المشاريع الصغيرة للنمو الاقتصادي فإن المشروعات الريادية بطبيعة الحال يتوقع أن يكون أثرها أعمق وأكبر في تعزيز التنمية الاقتصادية، وذلك لقدرتها على التوسع السريع واستيعاب أكبر عدد ممكن من العمالة، بجانب العديد من المزايا الأخرى التي تحققها والتي تصب في مصلحة التنمية الاقتصادية في الدولة.

حيث تواجه رواد الأعمال في الأسواق الناشئة تحديات كبيرة تهدد نجاح مشاريعهم واستمراريتها. تبدأ المشكلة غالباً من صعوبة تأمين التمويل الكافي، حيث يجد الكثيرون صعوبة في جذب المستثمرين أو الحصول على قروض بسبب عدم استقرار المشروع وضعف الضمانات، مما يحد من قدرتهم على تغطية النفقات الأساسية والانطلاق بقوة.

إضافة إلى ذلك، المنافسة الشديدة في السوق تشكل عقبة كبيرة، خاصة مع وجود منتجات بديلة كثيرة أو سيطرة شركات أكبر تمتلك موارد وخبرات أوسع، مما يجعل من الصعب على الشركات الناشئة إيجاد مكان لها وجذب العملاء. كما يعاني رواد الأعمال من نقص المعرفة والمهارات في مجالات الإدارة المالية والتسويق والتخطيط الاستراتيجي، وهو ما يؤدي إلى سوء إدارة الموارد وضعف التخطيط المالي، مما يزيد من احتمالية فشل المشروع.

المشكلة الموجودة لدى مجتمع وعينة الدراسة تكمن في التحديات المتعددة التي تواجه رواد الأعمال في الأسواق الناشئة، والتي تؤثر بشكل مباشر على نجاح واستمرارية مشاريعهم. من أبرز هذه التحديات: صعوبات التمويل، نقص الخبرة والمعرفة في الإدارة والتسويق، المنافسة الشديدة، المعوقات الحكومية مثل البيروقراطية والضرائب، وصعوبة تحديد السوق المستهدفة وبناء فريق عمل كفء. هذه التحديات تؤدي إلى ارتفاع معدلات الفشل وضعف نمو الشركات الناشئة، مما يخلق حاجة ملحة لدراسة معمقة تساعد في فهم هذه المشكلات وتقديم حلول عملية لها.

تضاف إلى ذلك المعوقات الخارجية مثل البيروقراطية المفرطة، الضرائب المرتفعة، وعدم وجود دعم حكومي كافٍ، مما يخلق بيئة أعمال معقدة وصعبة التنقل فيها. وعليه يمكن صياغة تساؤل الدراسة: ماهي التحديات التي تواجه رواد الأعمال في الأسواق الناشئة؟

-أهمية الدراسة-

أولاً: الأهمية العلمية

1. توسيع قاعدة المعرفة في مجال ريادة الأعمال: تساهم الدراسة في إثراء المعرفة العلمية المتعلقة بالتحديات التي تواجه رواد الأعمال في الأسواق الناشئة، حيث تقدم تحليلاً دقيقاً ومفصلاً لهذه التحديات وتأثيرها على نجاح المشاريع. هذا يضيف بعداً جديداً للأبحاث السابقة التي غالباً ما تناولت هذه التحديات بشكل منفصل أو جزئي، بينما تركز الدراسة الحالية على تداخل هذه العوامل وتأثيرها المركب.
2. تطوير الفرضيات والنماذج البحثية: من خلال اختبار الفرضيات المتعلقة بالعلاقة بين التحديات المالية، المنافسة، الخبرة، المعوقات الحكومية، وأداء رواد الأعمال، تقدم الدراسة نماذج تحليلية يمكن للباحثين المستقبليين البناء عليها، مما يفتح آفاقاً جديدة لأبحاث أكثر تخصصاً وتعمقاً في هذا المجال.
3. تسليط الضوء على الأسواق الناشئة كبيئة بحثية: تركز الدراسة على الأسواق الناشئة التي تتميز بخصائص اقتصادية واجتماعية مختلفة عن الأسواق المتقدمة، مما يساهم في تعميق فهم الخصائص الفريدة لهذه الأسواق وتأثيرها على ريادة الأعمال، وهو ما يقلّ اهتمام الدراسات السابقة به.

ثانياً: الأهمية العملية

1. تمكين رواد الأعمال من مواجهة التحديات بفعالية: تساعد نتائج الدراسة رواد الأعمال على التعرف على أهم العقبات التي قد تواجههم، مما يمكنهم من التخطيط الاستراتيجي الأفضل، وتحسين مهارات الإدارة والتسويق، وبناء فرق عمل متخصصة، وبالتالي زيادة فرص نجاح مشاريعهم واستمراريتها.
2. توفير قاعدة بيانات ومعلومات لصانعي السياسات: توفر الدراسة معلومات دقيقة وموثوقة لصانعي السياسات الحكومية والمؤسسات الداعمة لريادة الأعمال، مما يمكنهم من تصميم برامج دعم مالي وتدريبية موجهة تلبي احتياجات رواد الأعمال الفعلية، بالإضافة إلى تبسيط الإجراءات الحكومية وتقليل البيروقراطية.
3. المساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية: من خلال تعزيز نجاح المشاريع الريادية في الأسواق الناشئة، تساهم الدراسة بشكل غير مباشر في خلق فرص عمل جديدة، وتحفيز الابتكار، ودعم النمو الاقتصادي المستدام، مما ينعكس إيجاباً على المجتمع ككل.
4. تحفيز بيئة ريادة أعمال أكثر شمولية وتمكيناً: تسلط الدراسة الضوء على أهمية دعم رائدات الأعمال بشكل خاص، مما يساعد في خلق بيئة أعمال أكثر تمكيناً وشمولية، ويحفز المزيد من النساء على دخول مجال ريادة الأعمال والمساهمة في الاقتصاد.

-أهداف الدراسة-

الهدف الرئيسي: التعرف على التحديات التي تواجه رواد الأعمال في الأسواق الناشئة وتحليل تأثيرها على نجاح واستمرارية المشاريع الريادية.

الأهداف الفرعية:

1. التعرف على أبرز التحديات المالية التي تواجه رواد الأعمال في الأسواق الناشئة، مثل صعوبة تأمين التمويل وإدارة التدفق النقدي، ومدى تأثيرها على قدرة الشركات الناشئة على الاستمرارية.
2. دراسة تأثير المنافسة الشديدة في السوق على فرص نجاح المشاريع الناشئة، وكيفية التعامل مع وجود بدائل ومنافسين أقوى.

3. تقييم مدى تأثير نقص الخبرة والمعرفة في مجالات الإدارة والتسويق على أداء رواد الأعمال، وأهمية تطوير المهارات والمعرفة اللازمة.
4. تحليل أثر المعوقات الحكومية مثل البيروقراطية والضرائب والسياسات التنظيمية على نمو الشركات الناشئة، وسبل التعامل معها.
5. التعرف على الصعوبات المتعلقة بتحديد السوق المستهدفة وبناء فريق عمل كفء، وأهمية دراسة السوق بدقة لاختيار التخصص المناسب.
6. استكشاف الطرق التي يمكن من خلالها لرواد الأعمال التغلب على تحديات التدفق النقدي وإدارة الموارد المالية بشكل فعال.
7. دراسة دور الدعم الرسمي والمؤسسي في تعزيز نجاح رواد الأعمال، ومدى كفاية البرامج الحكومية والمبادرات الداعمة.
8. فهم تأثير العوامل الاقتصادية والاجتماعية والثقافية على بيئة ريادة الأعمال في الأسواق الناشئة، وكيفية التكيف معها.

-تساؤلات الدراسة-

السؤال الرئيسي: ما هي التحديات التي تواجه رواد الأعمال في الأسواق الناشئة؟
الأسئلة الفرعية:-

1. ما هي أبرز التحديات المالية التي تواجه رواد الأعمال في الأسواق الناشئة، وكيف تؤثر على قدرة الشركات الناشئة على الاستمرارية؟
2. كيف تؤثر المنافسة الشديدة في السوق على فرص نجاح المشاريع الناشئة، وما هي الاستراتيجيات التي يتبعها رواد الأعمال لمواجهة هذه المنافسة؟
3. ما مدى تأثير نقص الخبرة والمعرفة في مجالات الإدارة والتسويق على أداء رواد الأعمال في الأسواق الناشئة؟
4. كيف تؤثر المعوقات الحكومية مثل البيروقراطية والضرائب والسياسات التنظيمية على نمو واستمرارية الشركات الناشئة؟
5. ما هي الصعوبات التي يواجهها رواد الأعمال في تحديد السوق المستهدفة وبناء فريق عمل كفء، وكيف يمكن التغلب عليها؟

6. ما دور الدعم الرسمي والمؤسساتي في تعزيز نجاح رواد الأعمال، وهل البرامج الحكومية والمبادرات الداعمة كافية؟
7. كيف تؤثر العوامل الاقتصادية والاجتماعية والثقافية على بيئة ريادة الأعمال في الأسواق الناشئة، وكيف يتكيف رواد الأعمال معها؟

-فروض الدراسة-

الفرض الرئيسي: لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين التحديات التي تواجه رواد الأعمال في الأسواق الناشئة (المالية، المنافسة، نقص الخبرة، المعوقات الحكومية، تحديد السوق وبناء الفريق) وأداء واستمرارية المشاريع الريادية.

الفروض الفرعية:

1. الفرضية الأولى: (H1) لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين التحديات المالية التي تواجه رواد الأعمال وقدرتهم على استمرارية مشاريعهم.
2. الفرضية الثانية (H2): لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين شدة المنافسة في السوق وفرص نجاح المشاريع الناشئة.
3. الفرضية الثالثة: (H3) لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين نقص الخبرة والمعرفة في الإدارة والتسويق وأداء رواد الأعمال.
4. الفرضية الرابعة: (H4) لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين المعوقات الحكومية (البيروقراطية، الضرائب) ونمو الشركات الناشئة.
5. الفرضية الخامسة: (H5) لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين الصعوبات في تحديد السوق المستهدفة وبناء فريق عمل كفء وأداء المشاريع الريادية.

الذي ستقدمه دراستي إضافة علمية مهمة من خلال استخدام المنهج الوصفي التحليلي على عينة محددة من رواد الأعمال في الأسواق الناشئة، مما يسمح بفهم أعمق وأكثر دقة لتأثير كل تحدٍ على نجاح المشاريع واستمراريتها. كما تساهم الدراسة في سد الفجوة المعرفية المتعلقة بكيفية تعامل رواد الأعمال مع هذه التحديات، وتقديم توصيات عملية مبنية على بيانات ميدانية تساعد في تطوير استراتيجيات دعم فعالة، سواء على المستوى المالي أو الإداري أو الحكومي. بهذا، تُمكن الدراسة صانعي القرار والممارسين من اتخاذ خطوات مدروسة لتعزيز بيئة ريادة الأعمال وتحسين فرص نجاح الشركات الناشئة في الأسواق الناشئة.

الإطار النظري

تمهيد:

تهتم أغلب دول العالم اليوم بريادة الأعمال باعتبارها السبيل لتحقيق التميز وتحقيق الأهداف للمؤسسات الإدارية المتنوعة، ويشهد العالم تطوراً تقنياً وعلمياً مستمراً في مختلف المجالات العلمية والتكنولوجية والاقتصادية وغيرها، ويتميز هذا التطور بوتيرته السريعة وتزايد المتواصل، فلا يمر يوم إلا ونسمع عن جديد في مجال ريادة الأعمال في شتى المجالات، وتفرض سرعة هذه التغيرات تحولات جذرية في المجالات المالية والاقتصادية والاجتماعية والتكنولوجية للدول، حيث إن مواكبة هذه التحولات تعد المفتاح الأساسي للتقدم والتطور، مع ضرورة أن يترافق هذا التطور مع تطلعات متجددة تعزز روح الريادة (المري، 2013: 16).

مفهوم الريادة والأعمال الريادية

تعرف بأنها قدرات خاصة لدى الفرد يمكن تنميتها، تساعد في بدء المشروع وإدارته ومواجهة المخاطر بشكل يتسم بالإبداع والاحترافية، وهذه القدرات بطبيعة الحال لا تتوفر في كل الناس بل يختص بها البعض وينجح في عالم الأعمال على تلك القدرات وتوظيفها توظيفاً صحيحاً (أبو سيف، 2016). كما تعرف كذلك بأنها العملية أو الطريقة الإبداعية المنظمة التي يستخدمها الفرد أو التنظيم بهدف الوصول إلى تحقيق قيمة مضافة وتطوير العمل بما يتوافق مع حاجات ورغبات أصحاب المصالح، والريادة تعني التفرد والاعتماد على الاختلاف والتنوع والتوافق والطرق الجديدة، ولا تعتمد على النماذج والعادات السائدة التي يفعلها الآخرون، وإنما هي الوصول إلى منتجات وطرق فريدة وجديدة لا تتطابق مع الطرق المعتادة أو المعمول بها (مهدي، 2015: 155). وعرفت بأنها «التوجه برغبة لإنشاء عمل خاص يديره الفرد من خلال بذل الفكر والجهد والوقت والمال، ويتحلى بروح المغامرة وتقبل

المخاطرة المحسوبة، وتحمل التبعات النفسية والاجتماعية والمالية لذلك، واستثمار عوائده في التوسع الأفقي أو الرأسي لتوفير فرص عمل جديدة له ولغيره للتخفيف أو الحد من البطالة، وكذلك تحقيق الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية لنفسه ولغيره، والمساهمة في بناء مستقبله ومستقبل وطنه، والمساهمة في إحداث تطوير وتنمية وطنية شاملة ومستدامة» (عبد الفتاح، 2016: 632). كما عرفت اصطلاحًا بأنها «إنشاء أو تطوير مشروع له قيمة إبداعية في أي مجال من المجالات» (المخيزم والجاسر، 2017: 6).

تعرف بأنها قدرة الفرد على تحويل الأفكار إلى عمل، وتشمل الإبداع والابتكار والمخاطرة بالإضافة إلى القدرة على تخطيط وإدارة المشاريع لتحقيق الأهداف (Raposo & ago, 2011, 454). كما تعبر عن القدرة على تنفيذ التغيير، أي القدرة على إنجاز الأمور، وهذا التعريف يتفق تمامًا مع التعريف السابق (Johannes Son, 2012). إلى جانب ذلك، عرفت الريادة أو زيادة الأعمال بأنها اكتشاف وتقييم واستغلال الفرص لتحقيق الخير والخدمات الجيدة في المستقبل (Haynie, 2010, 219). كما تعرف بأنها توجه استراتيجي للمنظمة يتضمن أنماط اتخاذ القرار والطرائق والممارسات المبدعة والهجومية والاستباقية، ومحبذة للمخاطرة والاستقلالية والرغبة في الإنجاز (Yu, 2012). وقد تزايد اهتمام الحكومات بأهمية النزعة الريادية في تنشيط الاقتصاد، مما أدى إلى زيادة عدد المؤسسات الحكومية والدولية لرعاية الرياديين ومساعدتهم، حيث تقدم دعمًا ماليًا وفنيًا خاصًا لهؤلاء الشباب لتمكينهم من إقامة مشاريعهم الخاصة، مما يساعدهم على الاستفادة من هذه الفرص، وبالتالي زيادة عدد الأعمال الصغيرة الريادية. مما سبق يمكن أن نستخلص أن الريادة تحتوي معاني مثل إيجاد أشياء جديدة أصيلة ذات قيمة، ومرتبطة بالمخاطرة، وتأخذ في الاعتبار الموارد المالية والمعنوية، كما ترتبط بتوفير الحوافز للعاملين والاستقلالية لزيادة قناعاتهم. إذن، ما يبرز أهمية الريادة هو الخلق والابتكار الذي يشمل خلق الثروة، والمشاريع، والإبداع، والتغيير، والعمالة، والقيمة، والنمو. ومن خلال التعريفات السابقة، يعرف الباحث زيادة الأعمال بأنها السلوكيات التي تشمل إظهار المبادرة والتفكير الإبداعي، وتنظيم الآليات الاجتماعية والاقتصادية في البحث عن الفرص الجديدة، والمثابرة والرغبة في النجاح، والثقة بالنفس لتحويل الموارد والأوضاع إلى ربح عملي، وقبول المخاطر والفشل.

أهداف ريادة الأعمال

يوجد العديد من الأهداف عند التفكير في تعريف ريادة الأعمال التي تسعى المشاريع الريادية لتحقيقها، منها ما هو شخصي يخص رائد الأعمال ومنها ما هو مجتمعي يحقق فوائد اقتصادية للمجتمع (Lukeša, L.; Longob, M. & Zouhar, 2019).

- تحسين الاقتصاد: تساهم المشاريع الريادية في خلق تعاون مشترك بين عدة قطاعات، وهذا بدوره يحرك عجلة الاقتصاد، ويساعد التعاون بين المشاريع الجديدة والقطاعات في المجتمع على تحسين الوضع الاقتصادي وخلق فرص عمل جديدة.
- تطوير الأفراد وتدريبهم: تقوم ريادة الأعمال على استغلال الفرص في المقام الأول، وهي تبحث دائماً عن الأشخاص المبدعين الذين يقدمون أفكاراً ومفاهيم ريادية جديدة تساهم في خلق منتجات مبتكرة، لذلك تساهم في تطوير قدرات ومهارات العاملين في المشاريع الجديدة. – خدمة المجتمع: من المعروف أن من مميزات ريادة الأعمال أنها تقوم على حل مشكلة أو تطوير فكرة معينة، تسهل بذلك على الأفراد في المجتمع.
- تطوير أساليب التخطيط: تعتمد ريادة الأعمال على دراسة المشاريع السابقة وفهم مميزات التنافسية لهذه المشاريع وامتلاك مفهوم ريادة الأعمال والإحاطة به بشكل كامل، وهذا يجعلها تتطور باستمرار من خلال الخطط التي تتبعها لتحقيق النجاح المطلوب، فهي باستخدام عدة أدوات ووسائل تفهم الجوانب التي لم تغطيها باقي المشاريع (Akanji, O. O., 2006).
- تطوير مهارات العمل ضمن الفريق: يعتبر نجاح أي مشروع ريادي في البداية مرتبطاً بالأفكار وعناصر ريادة الأعمال التي يقدمها الفريق، والفهم الصحيح للتعريف، مما جعل ريادة الأعمال مكاناً مناسباً لتطوير مهارات فريق العمل واحترامها.

أنواع ريادة الأعمال

1. ريادة الأعمال الصغيرة: هي مشاريع تكون عادةً فردية، ولا يسعى أصحابها لتحقيق أرباح كبيرة أو استثمار أموال ضخمة، بل تغطي التكاليف الأساسية وتضمن لهم دخلاً كافياً للمعيشة (Leon, Ramona Dianz, 2017).
2. ريادة الأعمال للشركات الكبيرة: هو التطور والنمو للنوع السابق من ريادة الأعمال، حيث تركز الشركات على إنشاء منتجات وخدمات جديدة تلبى أذواق المستهلكين وتهتم كثيراً بسد حاجاتهم، وتعد Google وMicrosoft أمثلة على هذا النوع.
3. ريادة الأعمال القابلة للتطوير: تسعى هذه الشركات لتحقيق عائدات كبيرة والتوسع بسرعة أكبر، وتحصل على تمويل من أصحاب رؤوس الأموال، مما يمنحها الحافز لتحقيق نمو ونجاح أكبر.

4. المشاريع الاجتماعية: في هذا النوع، تميل المشاريع إلى حل مشكلات المجتمع، وغالبًا ما تكون مشاريع غير ربحية ولها أهداف إنسانية في معظم الأحيان.
5. ريادة الأعمال المبتكرة: يسعى رواد الأعمال في هذا النوع إلى تقديم منتجات وخدمات جديدة كليًا، ويتميزون بالابتكار والتميز، ومن أشهر رواد هذا النوع ستيف جوبز وبيل غيتس.
6. ريادة الأعمال البحثية: يقوم هذا النوع على البحث والتخطيط الدقيق قبل إطلاق المشروع، ويعتمد على إجراء دراسات تساعد في فهم احتياجات العملاء بدقة.
7. ريادة الأعمال المشتري: يعتبر هذا النوع أقل خطورة، حيث يقوم الرواد بشراء مشاريع قائمة يعتقدون أنها ناجحة، ويجرون تعديلات أساسية لتناسب المستهلكين المستهدفين.

أهمية رياده الأعمال

تُعتبر ريادة الأعمال العصب الرئيسي لتطور المجتمعات بما تمتلكه من عناصر ومميزات وخصائص هامة، وفي أغلب الأحيان تساهم في حل المشكلات وتقديم حلول جديدة تساعد المستهلكين على تجربة جديدة للمنتج، لذلك يجب الإحاطة جيدًا بتعريف ريادة الأعمال (YU, F, 2012).

1. خلق فرص العمل: تساهم المشاريع الجديدة التي تنطلق في إحداث مئات فرص العمل سواءً للمبتدئين أو للأشخاص ذوي المهارات العالية، كما تقوم بإعادة تنظيم العمالة في المجتمع وتزويد الصناعات الكبرى بالعمالة التي تساهم في تطوير الاقتصاد إذا كانت مستوفية لجميع عناصر ريادة الأعمال وكان لدى الريادي مفهوم جيد حولها.
2. تشجيع الابتكار: تعمل المشاريع الريادية على تطوير الأفكار وتشجيع تنميتها، وهذا بدوره يساعد رواد الأعمال على استثمار أفكارهم ضمن المجتمع وخلق منتجات جديدة ومواكبة التكنولوجيا، مما يخلق تطورًا حقيقيًا يساعد على تحسين الاقتصاد وزيادة الناتج المحلي الإجمالي (أبو سيف محمود سيد علي، 2016).
3. المساهمة في تنمية المجتمع: تؤدي ريادة الأعمال إلى تحسين جوانب المجتمع الصحية والتعليمية والبنية التحتية، وإضافة نوع من الاستقرار والتطور وزيادة فرص التوظيف بحيث تخلق أنواعًا جديدة من العمل على تطويرها.
4. تحقيق الاندماج والتكامل: تساعد الريادة على تفعيل دور الأقليات والفئات الجديدة في المجتمع، حيث تفتح الفرصة أمام الجميع لتقديم مشاريعهم الريادية.
5. تحسين مستوى المعيشة: توفر المشاريع الجديدة حجمًا كبيرًا وجديدًا من المنتجات والخدمات، مما يجعلها متوفرة في السوق، إضافةً إلى زيادة دخل الأشخاص الذين يعملون في الريادة.

6. تعزيز البحث والتطوير: توفر المشاريع الريادية فرصًا لتحقيق الأبحاث والدراسات مع المؤسسات البحثية، وهذا ما يوفر غالبًا تجارب وخبرات في البحث والتطوير عند خلق المنتجات الجديدة في المجتمع.

عناصر ريادة الأعمال

- الابتكار: يعتبر عامل الابتكار من عناصر ريادة الأعمال الأساسية لنجاح لرائد الأعمال فهو يجعله يستغل الفرص المتاحة ويتغلب على التهديدات والمخاطر التي تواجهه.
- المخاطرة: عندما تقول تعريف ريادة الأعمال فلا بد أن نذكر بجانبها المجازفة، فهما عاملان مرتبطان ببعضهما والعامل الحقيقي الذي يجعل المشاريع الريادية تنطلق وتنجح هو المخاطرة والخروج عن المألوف. (Tang, Z; Patrick, K; Louis, M.; Weaver, K. (2017).
- الرؤية: البصيرة التي تكون لدى رائد الأعمال ما هي الاحتمالات التي يمكن أن يوجهها مستقبلاً وكيف يمكن أن يتغلب على التهديدات التي ستظهر مستقبلاً، إضافةً تساهم الرؤية ببناء الثقافة التي سيكون عليها المشروع الريادي.
- التنظيم: من عناصر الريادة الأعمال التي يجب على رائد الأعمال أن يمتلكها هي المهارات والقدرات ومميزات وعناصر أخرى تساعد على تحقيق التوافق بين المهمات التي يجب تحقيقها في الوقت المناسب، وإدارة الموظفين والتواصل معهم بشكل منتظم وفرز كل عنصر من عناصر ريادة الأعمال حتى يتمكن المشروع من تحقيق نتائج سريعة وفعالية في الوقت المناسب.

أهم مميزات ريادة الأعمال:

1. إتقان رؤية الاحتمالات والأفكار في كل مكان: عندما تقرر أن تصبح رائد أعمال فهذا يعني أنه أصبح لديك فكرة كاملة عن مفهوم ريادة الأعمال وذلك سوف يدفعك الى الاعتماد على نفسك من الخطوة الأولى الى الأخيرة ولديك قائمة بجميع العناصر التي يجب عليك الاهتمام بها، فتصبح تحلل الأمور والأحداث التي تجري حولك وتقم بعملية تكاثر للأفكار بشكل مستمر اعتماداً على كل تعريف لريادة الأعمال هذا ما يجعلك ترى خيارات جديدة لبناء مشروعك ومستقبلك أيضاً. (أحمد، كبداني سيدي، 2013).
2. تحديد دخلك: أنت الآن أصبحت في مرحلة تحديد ما يجب عليك أن تجنيه من أموال. ولكن السؤال المهم هنا من الذي يحدد دخلك؟ هل هو مجهودك الشهري؟ أو ما تنجز من مهام؟ ربما

- في أغلب الأحيان أنت لا تتقاضى ما تستحقه في عملك الحالي، ولكن عندما تقرر أن تصبح رائد أعمال فهنا أصبحت قادر على تحقيق التوازن بين مجهودك الحقيقي وما تستحقه.
3. الراحة في وقت العمل: أنت الآن أيضاً يمكنك العمل في الوقت الذي يناسبك صباحاً أو مساءً، تأخذ أوقات الراحة بشكل مريح أكثر. ويكون لديك مميزات أكثر عادةً تتيح هذه من مميزات زيادة الاعمال التي يجب أن تركز على النتائج أكثر من ساعات العمل فأنت أمام جدول من المهام يمكنك إنجازه في الوقت الذي يناسبك. (Akanji, O. O., 2006).
4. الاستمتاع في عملك: أصبحت الآن تعمل على شيء تأمن به وتستمتع بتطويره والسر من أجله ولديك مفهوم زيادة الاعمال الخاص بك ومميزات خاصة تتمتع بها.
5. التخلي عن الجدول الزمني: يمكنك المعرفة الحقيقية ب تعريف زيادة الأعمال من العمل في أوقات أكثر راحة وهذا ما يعني أنك لن تطر الى العمل في عدد ساعات معينة.

المزايا الاقتصادية لريادة الأعمال

الريادة الأعمال مزايا اقتصادية وهو أمر حتمي وطبيعي، وقد تناول العديد من الباحثين مزايا ريادة الأعمال منهم (محمد وعبد الكريم، 2011) حيث أشار كليما إلى أن من أهم المزايا الاقتصادية الريادة الأعمال أنها تؤدي دورا كبيرا في التنمية الاقتصادية، ويمكن إيجاز هذا الدور فيما يأتي:

1. تحسين مستوى الإنتاجية ويمكن أن يتحقق ذلك في المؤسسة الريادية من خلال رزمة من الإجراءات والسياسات في المؤسسة.
2. استيعاب التكنولوجيا تمتاز المؤسسات الريادية بقدرتها على استيعاب التكنولوجيا الحديثة والعالمية والالتزام بالمواصفات الدولية وزيادة القيمة المضافة.
3. توفير فرص العمل الجديدة إذ تمتاز المؤسسات الريادية بإيجاد فرص عمل جديدة على الرغم من التطور التكنولوجي الذي أفضى للاستغناء عن كثير من الأيدي العاملة.
4. تعد ريادة الأعمال وسيلة للقضاء على البطالة ومحاربتها ودعم النمو الاقتصادي والاستقرار الاجتماعي في كل مجتمع.

مهارات و أبعاد ريادة الأعمال

إن لكل نشاط إداري مميزات تساهم في إنجاحه، وتتمثل مهمة ريادة الأعمال في توفير سبل النجاح لتلك الأنشطة والمشاريع، وهذه المهارات تؤهل رواد الأعمال لقيادة مؤسساتهم بنجاح، وعادةً ما يوصف رواد الأعمال بأنهم قادرون على تحويل الأفكار إلى ممارسة، ويعتمد نجاحهم على مهاراتهم وكفاءتهم المعرفية والوظيفية والسلوكية (Leon, 2017). وقد أبرزت دراسة (القاسم، 2013: 23-24) أن هناك عدة أبعاد

يجب أن يتحلى بها الريادي الناجح، ومنها الاستعداد والميل نحو المخاطرة، أي إن الريادي هو الشخص المخاطر، لذلك فإن أهم ميزة في الريادة هي الميل نحو المخاطرة، ولهذا نجد أن الشركات الصغيرة التي يمتلكها شخص واحد أكثر ميلاً للمخاطرة من الشركات الكبيرة. كذلك الثقة بالنفس، إذ إن الأشخاص الذين يمتلكون الثقة ويشعرون بها يمكنهم مواجهة التحديات، والثقة بالنفس تمكن الريادي من جعل عمله ناجحاً. والاندفاع للعمل، حيث يظهر الريادي مستوى من الاندفاع نحو العمل أعلى من الآخرين، حتى إن هذا الاندفاع والحماس يأخذ شكل العناد والرغبة في العمل الشاق والصعب، وقد أشار كل من (Ornakarpur, 2017, 252) و(الدراس، 2015: 25، عبد القادر وإبراهيم، 2015: 40-41) إلى أهمية هذه الصفات.

أبعاد ريادة الأعمال

1. القدرة على المنافسة القدرة على المنافسة في اتجاه الشركة الريادي جزئياً إلى التنافس بقوة مع المنافسين في القطاع الذي تعمل فيه الشركة على استعداد للقوة التنافسية من حيث ميل الإدارة للسيطرة على القوة التنافسية لخصومها وإظهار منافسها. Lukeša, L.; Longob, M. & Zouhar, (2019).
2. البحث عن الفرص الجديدة: إن مهارة البحث عن الفرص الجديدة تعد بمثابة تحديد فرصة وإمكانية الجمع بين الموارد بطريقة قد تحقق أرباحاً وتلك المهارة تعتبر مؤشراً قوياً لنشاط ريادة الأعمال، حيث إن وجود شخص زياي يبحث عن الفرص الجديدة باستمرار يساعد المنظمة على استباق احتياجات عملائها في الحاضر والمستقبل من خلال استغلال الفرص الجديدة المتاحة، واستثمارها لتعزيز قدرة المنظمة على الحصول على حصة سوقية أكبر تساعد على تحقيق مزيد من النمو في الأرباح القدرة على الابتكار: إن الابتكار يعني التوصل إلى ما هو جديد، فالجديد قد يكون فكرة أو مفهوم جديد ورغم أهمية الفكر والمفهوم إلا أنهما لا يكونان كافيين إذ لا بد من التطبيق الجديد في منتج جديد أو عملية جديدة لهذا فإن الابتكار هو التوصل إلى ما هو جديد بصيغة التطور المنظم والتطبيق العملي الفكرة جديدة.
3. المثابرة والرغبة في النجاح المثابرة، أو ما يعرف أحياناً بالمخاطرة وهي وضع احتمالية الخسارة نصب الأعين، مما بحث رواد الأعمال على الأفعال والأعمال الاستباقية التي تحول دون تحقق الخسائر، والتي تسعى لتحقيق النجاح عبر اتخاذ خطوات ابتكارية لا تخلو من الشجاعة والإقدام، وتستمد الأعمال الريادية عموماً الشجاعة في أعمالها من استغلال الفرص التي يوفرها لها نظامها المعلوماتي القوي وهو ما يتطلب إدارة قوية ومعارف قيمة الصانع القرار.

4. الثقة بالنفس الثقة بالنفس في اعتقاد الفرد بأن لديه الكفاءات اللازمة لبدء شركة، وهي مؤشر راسخ عن نية أصحابها بأن يصبحوا رجال أعمال أو الاطلاع بأنشطة ريادة الأعمال فالثقة، إما من خلال الخبرة أو من خلال الشخصية هي محدد قوي لاحتمال أن الفرد سوف يطالع بأنشطة ريادة الأعمال، وأوضحت دراسة (الفواز، 2014) أن الأشخاص الذين يمتلكون الثقة بالنفس ويشعرون أنهم يمكن أن يواجهوا التحديات، والثقة بالنفس يستطيع الريادي من خلالها أن يجعل من عمله عملاً ناجحاً حيث انه يمتلك شعور متفوقاً وإحساساً بأنواع المشاكل المختلفة بدرجات أعلى والقدرة على ترتيب هذه المشاكل والتعامل معها بطريقة أفضل من الآخرين.(الدراس، أسامة موسى على، 2015).

خصائص ريادة الأعمال

هناك عدد من الخصائص الريادة الأعمال بحسب (ذكر ، 2012 (99) من أهمها:

1. الإبداع: وهو من أهم خصائص وسمات الرياد ويكون إبداع الشخص الريادي في عدة أشكال مثل إنتاج سلع أو خدمات جديدة، إدخال طرق إنتاج جديدة فتح أسواق جديدة، إيجاد مصادر تمويل بديلة وصف طريقة تنظيمية جديدة. المبادرة أن خاصية المبادرة تتمثل في قدرة الشخص الريادي على صياغة الأهداف ومن ثم وضعها موضع التنفيذ بكفاءة، وكذلك قدرته على حل ومعالجة المشكلات التي تنشأ، وأن المبادرة لدى الشخص الريادي قد تكون في مجالات متنوعة مثل حل الصراعات التنظيمية داخل المنظمة أو اتخاذ القرارات للدخول إلى أسواق جديدة. أو اتخاذ القرارات الاعتماد التحالفات الاستراتيجية، وغيرها.
2. استغلال الفرص: إن الأشخاص الرياديين يستطيعون الحصول على ميزة من خلال استغلال الفرص المتاحة بالتغير المستمر لحاجات الزبائن إلى منتجات وخدمات جديدة، وكذلك فإن استغلال الفرص يتحقق من خلال اكتشاف الفرص، ومن ثم اتخاذ القرار الاستغلال واختيار الفرصة المناسبة من بين مجموعة من الفرص المتاحة.
3. الرؤية: بعد الرؤية الواسعة والبعيدة المدى من الخصائص المهمة للريادي فهي تجعلهم يتنبؤون بالمستقبل ويحلمون به ويعملون على جعله حقيقة واقعة من قبلهم أو من قبل الآخرين، وإن الرؤية تعبر عن مجموعة من المهارات الفكرية والخاصة أو امتلاك المعرفة

والجوانب العلمية والتخطيطية واستناده وارتكازه على الأطر والمفاهيم العلمية والمعرفية والقدرة على تحديد السياقات والنظم وصباغة الأهداف على أسس الرشد والعقلانية.

العوامل الأساسية للنهوض بالمشاريع الريادية

تشير جل الدراسات الاختصاصية أن ريادة الأعمال تنشأ من مجموعة العوامل المختلفة وقد تم تبويبها في مجموعتين رئيسيتين عوامل داخلية وعوامل خارجية مرتبطة بإيجاد المشاريع الجديدة وهي بحسب مهدي 2015 (157) تشمل العوامل الداخلية حيث إن العوامل الداخلية تركز على السلوك الذي يقودنا نحو الريادة على اعتبار أن السلوك الإيجابي بين أفراد المجتمع يمكن أخذه كمؤشر جيد لإمكانيات وعيوب فعالية الأعمال في المجتمعات، فالسلوك الأكثر ارتباطاً بعالم الأعمال هو الذي يقدم معلومات عن الدوافع إدراك فرص الأعمال، وإدراك المخاطر، وإدراك القدرات لإنشاء شركة لإيجاد شركة جديدة وكذلك العوامل الخارجية حيث إن تقسيم العوامل المرتبطة بالسياق الاجتماعي والسياسي والاقتصادي أساسية لمعرفة الجوانب التي ينبغي أن تشملها السياسات التي تهدف إلى تعزيز إيجاد الأعمال وترسيخها، فالنشاط الريادي يختلف من بلد لآخر وهو راجع إلى الخصائص الاقتصادية، وإلى آلية الدعم والتشجيع مثل تفعيل قانون حقوق الملكية الفكرية والضرائب والمحفزات الاقتصادية، والتطور المالي.

صفات رائد الأعمال (الريادي)

إن رواد الأعمال يمتلكون العديد من الصفات التي تجعلهم يعملون بكفاءة تامة، إذ إن أغلب نظريات ريادة الأعمال تتعرض للنقد المستمر، حيث تبين من الواقع العملي أن معظم رواد الأعمال يعملون في فرق وليس فقط بشكل فردي. وأوضح (العبيدي والجراح، 2014: 171) أن الريادي يجب أن تتوافر فيه خصائص شخصية تميزه عن غيره من الأفراد، مثل الشجاعة والرغبة في بدء العمل، والاندفاع والثقة في الاستمرار، مع التفاؤل بالنجاح رغم الصعوبات المستقبلية. وأضاف (Tone, 2017: 20) أن رائد الأعمال يجب أن يمتلك شخصية قوية، وقدرة قيادة مكثفة، وانشغلاً دائماً لتحقيق أقصى قدر من النشاط والأهداف، وأن يكون لديه القدرة على التكيف المستمر مع الجديد وغير المعروف. وفي ذات السياق، أوضحت دراسة (إدريس، 2015: 679-680) أن هناك خصائص يجب أن تتوفر في أي رائد أعمال ناجح ليتمكن من تأسيس مؤسسة رائدة مميزة في مجالها، منها وجود هدف طموح يدفعه لبناء الشركة، ورؤية مدعومة بأفكار قوية ومحددة وفريدة وجديدة في السوق، ورؤية شاملة واضحة لكيفية تحقيق الهدف حتى وإن لم تكتمل التفاصيل، مع مرونة وقابلية للتطوير، وقوة نفسية مدعومة بالأمل

والعاطفة نحو تحقيق الهدف، ووضع استراتيجية لتحويل الحلم إلى واقع ملموس، وتنفيذها بإصرار وتصميم، مع توفر المبادرة للوصول إلى نجاح فكرته.

حاضنات شركات ريادة الأعمال

تداولت العديد من الدراسات موضوع حاضنات الأعمال واهتمامها بشركات الريادة ومن تلك الدراسات فقد توصلت دراسة (آل فيحان ومحسن 2012: 95) إلى أن حاضنات الأعمال تمثل إحدى المرتكزات الأساسية لتأسيس ونجاح المشروعات الريادية حيث تقدم لها الفرصة ومن ثم الموارد المالية والبشرية والمادية لمواجهة المخاطر التي تواجه تلك المشروعات، وتمثل حاضنات الأعمال برنامج تنموي يساعد على تنويع النشاط الاقتصادي، كما أشارت دراسة (Daraei & Salamzadeh, 2011, 33)) إلى أن حاضنات الأعمال تعد وسيلة لتعزيز المشاريع الريادية فهي تقوم بتدعيم الروابط بين الجامعة وعالم الأعمال بالاعتماد على حاضنات الأعمال الجامعية لدعم البحث العلمي وتحسين أساليب التدريس المرتبطة بسوق العمل وأداة لحل مشكلات التمويل لتخفيف العبء من الحكومة مما يجعل الجامعة أحد أعمدة التنمية الاقتصادية.

دراسة (2019, Lukesa, Longob, Zuhair) توصلت أن الشركات المبتدئة المحتضنة لديها فرصة جيدة أكبر للتفوق على الشركات غير المحتضنة من حيث نمو إيرادات المبيعات، كما قدمت الدراسة تمييز الآثار قصيرة الأجل والآثار طويلة الأجل الحاضنة الأعمال التجارية، في حين أظهرت دراسة يونس وسامي (2015) عدم توافر مقومات تطبيق حاضنات الأعمال سواء أكانت مادية أم بشرية، وضعف الإلمام الكافي بمفاهيم حاضنات الأعمال، فيما أوصى (المصري 2018) في دراسته بضرورة وضع سياسات وبرامج وطنية واضحة لدعم وتطوير الإبداع والابتكار، وإيجاد شراكة فاعلة بين المصانع والشركات الكبرى لدعم المشاريع المحتضنة.

كما تعرف الجمعية الوطنية الأمريكية (NBIA, 2012, 3) حضانة الأعمال على أنها عملية دعم الأعمال التجارية عن طريق توفير إدارة التوجيه والمساعدة التقنية والاستشارات المصممة لتزايد الشركات الشابة وتوفير إمكانية الوصول إلى العملاء، وتأجير مساحة مناسبة ومرنة وعقود الإيجار وخدمات الأعمال التجارية المشتركة ومعدات الدعم التكنولوجي الأساسية والخدمات المساعدة في الحصول على التمويل اللازم لنمو الشركة والتي تسرع التطوير الناجح لبدء الشركات الوليدة من خلال توفير رجال الأعمال مع مجموعة من الموارد والخدمات المستهدفة، وهدفها الرئيس هو إنتاج الشركات التي ستغادر برنامج الحضنة قبل اكتفائها مالياً واستقلالها ويكون لديها القدرة على خلق فرص العمل وتسويق التكنولوجيا الجديدة وتعزيز الاقتصاديات المحلية والوطنية.

عادةً ما تتعرض رائدات الأعمال، على عكس زملائهن من الرجال، للعديد من العقبات التي تجعل بيئة الأعمال غير مواتية للعمل. ومن القيود والتحديات التي تواجهها رائدات الأعمال في جميع أنحاء العالم:

تُشكّل التقاليد والأعراف عقبات أمام سير الأعمال التجارية للنساء في المجتمع، حيث يُعتقد اجتماعيًا أن الرجال هم المعيلون في الأسر، وتُجبر النساء بشكل رئيسي على رعاية المنزل (رومي وباروت، 2008). وإذا أبدت المرأة رغبتها في السعي وراء ريادة الأعمال، يُفترض أنها تريد تولي دور القيادة في الأسرة. وكشفت دراسة بروة (2003) أن النساء يواجهن إعاقة إضافية بسبب أوجه عدم المساواة والتحديات المجتمعية والتقليدية القائمة على النوع الاجتماعي السائدة. وعلى الرغم من أن النساء يبذلن جهودًا لتحقيق المساواة مع نظرائهن من الرجال في مجالات مثل مكان العمل والتعليم، إلا أن دورهن في الأسرة، من حيث رعاية المنزل وتربية الأطفال، لا يزال ثابتًا إلى حد ما (وين، 2004؛ ماكجوان وآخرون، 2012). ووفقًا لكالاس وسميرسيتش (1992) وموريس وآخرون (2006)، فإن النظرة المفروضة عرقياً تجاه الأنوثة تعمل كحواجز أمام حصول الإناث على فوائد اقتصادية أكبر وتقدير في عالم الشركات. والعامل الرئيسي الذي يمنع النساء من العمل هو التحييزات القائمة على الجنس ونقص الدعم من المجتمع (أفزة، حسن، ورشيد، 2010).

عدم كفاية التمويل

وجدت دراسات متعددة أن نقص الأموال الكافية كان السبب الرئيسي لتوقف رائدة الأعمال عن مواصلة نشاطها، وليس فشلها (بودن ونوتشي، 2000؛ دو ريتز وهينريكسون، 2000؛ كريم، 2001؛ واتسون، 2003). ولم تستطع رائدات الأعمال الحصول على الائتمان من المؤسسات الرسمية بسبب نقص التعليم الرسمي، ومحدودية ملكية العقارات، وضعف مهارات التفاوض، وقلة الحراك الاجتماعي (أيادوراي، 1987). وأشار تقرير منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (يونيبدو، 2003) إلى أن رغم أن نسبة سداد القروض لدى النساء أفضل بكثير من الرجال، إلا أن النساء يواجهن صعوبات متكررة في ترتيب التمويل بسبب النهج المتحيز للمؤسسات المالية. وذكر ستارشر (1996) أن رائدات الأعمال في البلدان الناشئة يعانين من قلة الأموال المتاحة نتيجة وضعهن المالي الضعيف وعدم قدرتهن على توفير ضمانات ملموسة. وفقًا لإندرتي ولانغنبرغ (2005)، تبالغ البنوك في تقدير احتمالية تخلف رائدات الأعمال عن السداد، وتفرض متطلبات ضمانات مرتفعة بشكل غير مبرر، مما يحد من حصولهن على الائتمان. وأظهرت دراسات أن ضعف الوصول إلى رأس المال والقيود المالية كانتا العائقين الرئيسيين أمام نجاح ريادة الأعمال النسائية في الاقتصادات النامية (مارسدن، 1992؛ ماير وبيلجر، 1994؛ ستيل، 1994). كما أن نتائج بروش وآخرون (2004) وفيلدن وآخرون (2003)، التي تشير إلى أن رائدات الأعمال لا يرغبن في النمو ويفتقرن إلى القيادة والفتنة الإدارية، حالت دون توفير الائتمان لهن. وأشار

هيسريش وبروش (1984)، وكريم (2001)، وندواندوي (1998) إلى أن مشاكل التمويل حدثت من فرص نمو رائدات الأعمال إلى مؤسسات أكبر. واقترح فيرهول وثوريك (2001) وكوادا (2009) أن رائدات الأعمال يفتقرن إلى المعرفة الكافية بالإدارة المالية.

● نقص المعلومات

يُعد الوصول إلى المعلومات الصحيحة أمراً بالغ الأهمية لتشغيل وحدة الأعمال. وقد ذكر سينغ وكريشنا (1994)، في الدراسة، أن الحرص على البحث عن المعلومات الحيوية هو إحدى السمات الضرورية ليصبح المرء رائد أعمال ناجحاً. يُعد الوصول إلى المعلومات الجديدة أمراً بالغ الأهمية لبدء المشاريع التجارية ووجودها وتقديمها (ميد وليدهولم، 1998؛ كريستيانسن، 2002؛ سويرتشيك وها، 2003؛ دوه، 2003). ومن أهم القيود التي تواجه رائدات الأعمال محدودية الوصول إلى المعلومات الحيوية (أفزة، حسن، وراشد، 2010).

● ضعف التواصل

تمثل الشبكات وسيلة لتقليل التهديدات وتكاليف التشغيل، وتحسين الوصول إلى أفكار وأموال الأعمال الفريدة (ألدريتش وزيمر، 1986؛ إندارتي ولانغنبرغ، 2005). وجد كريستيانسن (2003) أن للشبكات الاجتماعية علاقة مهمة بقدرة الأعمال على التكيف من خلال التواصل الشبكي، يمكن لرواد الأعمال الحصول على المشورة (بروديريل وبريسين-دورفر، ١٩٩٨)، والتعاون (غريف وسالاف، ٢٠٠٣)، والحصول على تفاهم ضمني (لينهان وسكاليون، ٢٠٠٨)، وتشكيل تحالفات تكتيكية (تونويان وآخرون، ٢٠١٠)، واكتشاف آفاق أعمال جديدة (فار-وارتون وبرونيتو، ٢٠٠٧)، وتحقيق الموثوقية والقبول لأنفسهم ولشركاتهم (كارتر وشاو، ٢٠٠٦). وقد لوحظ أن رائدات الأعمال لم يكنّ قادرات على بناء شبكات أعمال، إلا أن التواصل الشبكي الفعال يمكن أن يوفر فوائد كبيرة لرائدات الأعمال (لينهان وسكاليون، ٢٠٠٨) من خلال الميزة النسبية في مجال الأعمال (ميلر وآخرون، ٢٠٠٧).

● انخفاض مستوى التعليم والمهارة

وجد باحثون سابقون أن أداء رواد الأعمال يتأثر بشكل كبير بقدراتهم وخبراتهم وفهمهم للأعمال (تشيسستون وكوهن، 2002؛ أكاني، 2006؛ كوزيلوا، 2005). الأشخاص الأكثر تعليماً، والذين لديهم مجموعة المهارات اللازمة، ولديهم خبرة، ويجيدون التواصل، قادرون على استغلال فرص ريادة الأعمال (شين، 2003). في الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، تعاني العديد من رائدات الأعمال من نقص

في القاعدة التعليمية اللازمة والتدريب المطلوب (إبرو، 2009؛ أفزا، حسن، ورشيد، 2010). يجادل حضري (2010) بأن ضيق الوقت الذي يؤدي إلى انخفاض التعليم ونقص التدريب وقلة الخبرة يقلل من فرص النجاح بين رائدات الأعمال.

أدى عدم كفاية فهم الأعمال التجارية ونقص الفطنة الإدارية إلى إنتاجية غير فعالة وضعف القدرة التنافسية بين رائدات الأعمال. وبسبب نقص الخبرة التقنية والاعتماد على الذات والمشاركة الفردية القوية والاستعداد للمخاطرة، غالبًا ما كانت النساء غير قادرات على تأسيس والحفاظ على النجاح في المشاريع (أيادوراي، 1987). كشف ريتشارد سون وآخرون (2004) وأدورام (2011) أن العديد من رائدات الأعمال شعرن بأنهن يفتقرن إلى القدرات والمواهب والكفاءة في تشغيل المشاريع بشكل مربح، ويرجع ذلك أساسًا إلى نقص الخبرة العملية في عالم الأعمال. وأكدت وثيقة اليونيدو (2003) على الحاجة إلى التدريب والخدمات الاستشارية لرائدات الأعمال لتحديث قدراتهن التقنية والإدارية، وبالتالي تحسين الإنتاجية والربحية.

● انخفاض القدرة على المخاطرة

وفقًا ليوردانوف (2011)، فإن القدرة على تحمل المخاطرة تؤثر بشكل كبير على استعداد رائدات الأعمال للاستفادة من الموارد الملموسة وغير الملموسة والمالية اللازمة لنمو المؤسسة. ويؤدي انخفاض التعليم إلى انخفاض الاعتماد على الذات وانخفاض الاكتفاء الذاتي بين رائدات الأعمال للمشاركة في مشروع ينطوي على مخاطرة مستمرة. ويستلزم كل من استمرار الأنشطة التجارية وتوليد الفوائد قدرة عالية على تحمل المخاطرة وموقفًا قويًا. وكما ذكر روبنسون (2007)، كانت النساء أكثر تحفظًا في المخاطرة (آنا وآخرون، 1999؛ كوبر، 1993؛ كليف، 1998؛ يوردانوف، 2011؛ أدورام، 2011) وكن أقل اهتمامًا بالمكاسب المالية (روزا وآخرون، 1996؛ براش، 1992). وذكرت رائدات الأعمال أنهن لا يستطعن تحمل مخاطر كبيرة بسبب القيود التي تفرضها عليهن كنساء وخلفياتهن، وبالتالي يتجنبن المشاريع المحفوفة بالمخاطر (موريس وآخرون، 2006).

للشركات الناشئة في مراحل عملها المبكرة قبل حصولها على التمويل

تتأسس الشركة الناشئة لتقدم حل لمشكلة قائمة أو فكرة لديها إمكانات جديرة بالاهتمام. وغالبًا ما تنشأ تلك الفكرة من رؤى وآراء مُتبصرة insights مُحتمل أن تحدث نقلة نوعية في مجال/ تخصص بعينه، ولكن قد يستغرق الأمر سنوات من التفكير والجهد لتطوير مُقترح (فكرة) وتحويلها إلى حل قابل للتطبيق وله إمكانات ربح ملحوظة. (القاسم في منذر موسى، 2013).

يعتبر التقدم الذي يُحرزه المشروع الناشئ عملية متواصلة لا تتوقف من بدايتها إلى نهايتها. وقد يبدو من الصعب تحديد أين يقع مشروعك في دورة حياة الشركة الناشئة، خاصةً لأن موقعها متعلق بجوانب عدة. وستختلف مُدة كل مرحلة من مراحل الشركة الناشئة startup بناءً على خطة وقطاع العمل الذي تختص به وبالطبع مواردها المالية.

وسيكون المُستثمرون والشركاء والموظفون المُحتملون والأطراف المعنية الأخرى أسرع في تصور أين تتواجد شركتك في دورة حياة الشركات الناشئة. ويمكن استخدام موقعك في تلك السلسلة المُتصلة لقياس احتمالات النجاح التي تمتلكها شركتك في الوقت الراهن.

قد يكون جمع الأموال fundraising خلال العملية أمرًا صعبًا، لذا ينصح أن تبدأ بخطة قوية ووضع هيكل تنظيمي وحافظ على فريق عملك، وستكون احتمالية نجاحك أعلى.

إن جمع رأس المال من المُستثمرين هي بالتأكيد الصيغة الأكثر شيوعًا إذا كنت ترغب في زيادة إيراداتك إلى عشرات بل حتى مئات المليارات من الدولارات. ولكن يأتي الاستثمار بثمن، عادةً بمعدل تخفيف يتراوح ما بين 15 إلى 25٪ (تطرح الشركات أسهمها خلال جمع الأموال والتي يستبدلها المُستثمرون بأموال نقدية. ومع ارتفاع عدد الأسهم القائمة، تنخفض النسبة المئوية ملكية كل مساهم، وهذا ما يسمى التخفيف dilution) في كل جولة استثمار، والتي إذا لم يتبعها نجاح فوري، فقد يُشير ذلك إلى نهاية شركتك.

وفي منشورات مدونة هيئة تنمية صناعة تكنولوجيا المعلومات نقدم قائمة كبيرة من المُسرّعات والحاضنات والمُستثمرين وأصحاب رؤوس الأموال بالإضافة إلى مجموعة واسعة من المصادر. وجعلنا الأمر أكثر سهولة من خلال تقسيمها وفقًا للمرحلة التي تمر فيها شركتك الناشئة في الوقت الحالي. السمات الضرورية للنجاح شركات كمؤسس شركة ناشئة ما يلي:-(إبراهيم، 2016).

1. الرؤية: الخطوة الأولى في قصة نجاح أي شركة ناشئة هي ترسيخ الفكرة التي ستبرز الشركة أمام الجمهور. ومن خلال ضمان حصولهم على رؤية شاملة حول نمو الشركة ومسارها نحو السوق يمكن للمؤسسين وضع شركتهم الناشئة على مسار النجاح.
2. العاطفة: لكي تنجح أي شركة ناشئة، يجب أن تنتج منتجات أو خدمات تلبّي حاجةً محددة في سوق أو قطاع معين. يجب أن يكون المؤسسون مخلصين وشغوفين بإيجاد حلول لهذه الحاجة مع الاستمرار في تنمية شركتهم والمنافسة في الأسواق المزدحمة.
3. التركيز: إلى جانب سعيهم الدائم لتطوير منتجاتهم يجب على مؤسسي الشركات الناشئة مراعاة أهداف الشركة في كل قرار يتخذونه. فبدون التركيز، قد تنشغل الشركات الناشئة بمتابعة

أفكار تشتت انتباهها عن طرح فكرتها الكبرى في السوق. يساعد المؤسسون المشاركون بعضهم البعض على التركيز على الأهداف العامة للشركة من خلال الشعور بالمسؤولية والتوازن.

4. التفكير الغريزي: في حين أن التركيز والرؤية هما أهم أولويات أي مؤسس شركة ناشئة، فإن أنجح المؤسسين يعرفون متى يتبعون حدسهم ويتبعون حدسهم. لا مفر من ظهور تغيرات السوق والتحديات الجديدة أثناء وضع أسس الشركة، لذلك يجب أن يكون مؤسسو الشركات الناشئة قادرين على معالجة المعلومات بسرعة واتخاذ قرارات سريعة. Leon, Ramona Dianz (2017)

5. المثابرة: يتطلب كل مشروع ناشئ وقتًا طويلاً لتحقيق النجاح، وخلال هذه الرحلة، قد تهدد العديد من التحديات قدرة المنتج على طرحه في السوق وقدرته على تحقيق الربح. يجب أن يكون مؤسسو الشركات الناشئة قادرين على مواجهة هذه التحديات والحفاظ على رباطة جأشهم لقيادة فرقهم نحو النجاح.
6. التواصل والتفكير الريادي: من السمات المشتركة بين جميع الشركات الناشئة التمويل. يجب أن يكون المؤسسون قادرين على البحث عن تمويل من المستثمرين والحصول عليه لبناء شركة قوية حقاً. هذا يعني أن حضور فعاليات التواصل، والتعرف على مستثمرين رئيسيين في القطاع، وتقديم عرض مدروس بعناية، كلها عوامل أساسية للنمو.
7. الاستشراف: لا يمكن لأي مؤسس رؤية المستقبل، ولكن يجب على كل مؤسس أن يكون قادراً على تحليل البيانات وأن يكون لديه رؤية قوية في صناعته المواكبة احتياجات المستهلكين المتغيرة باستمرار.

مهارات المؤسسي الشركات الناشئة

وبما أن المؤسسين مسؤولون عادة عن أخذ الوظائف أفكارهم وتحويلها إلى منتجات ملموسة، فإنهم شركات يحتاجون إلى مزيج من المهارات التقنية. والمهارات الشخصية: (أبو سيف محمود سيد علي، (2016).

1. مهارات الكمبيوتر والبرمجة: غالباً ما يستفيد المؤسسون، وخاصة العاملون في قطاع التكنولوجيا، من امتلاك مهارات حاسوبية أساسية ومعرفة بلغات البرمجة والترميز لبناء منتجات برمجية بنجاح. تمكن هذه المهارات التقنية المؤسسين من بناء منتجاتهم، بالإضافة إلى فهم احتياجات التوظيف للوظائف التقنية العالية في المستقبل.

2. مهارات تحليل البيانات: إن القدرة على إجراء تحليل البيانات تساعد المؤسسين على فهم ومراقبة السوق والمنافسين، واختبار منتجاتهم وفهم التطورات . والميزات التي تحتاجها منتجاتهم بشكل أفضل
3. مهارات التواصل: التواصل أمر بالغ الأهمية في كل وظيفة تقريبا . والمؤسسون كذلك. فالقدرة على توضيح وظيفة وأهمية منتجهم أو خدمتهم أمر أساسي لجذب المستثمرين. ومع نمو شركتك وفريقك، سيرسخ التواصل بين القادة والموظفين رسالة الشركة . وثقافتها وقيمها.
4. مهارات القيادة: يحتاج المؤسسون الذين يخططون للمساهمة في العمليات اليومية لشركتهم إلى مهارات قيادية قوية. وسيكون المؤسسون الذين يصبحون رؤساء تنفيذيين مسؤولين عن اتخاذ قرارات أعمال استراتيجية، ووضع إجراءات إدارة الموارد البشرية، وأفضل الممارسات.

الفصل الثاني للدراسة

الدراسات السابقة

-مقدمة

تتناول الدراسات السابقة موضوع التحديات التي يواجهها رواد الأعمال في الأسواق الناشئة من جوانب مختلفة. فقد أشارت هذه الدراسات إلى أن التمويل يمثل أحد أكبر الصعوبات التي تواجههم، حيث يجد الكثيرون صعوبة في الحصول على الأموال اللازمة لبدء أو توسيع مشاريعهم. كما ركزت الدراسات على أهمية الخبرة والمعرفة في مجالات الإدارة والتسويق، حيث يؤثر نقصها سلبًا على نجاح المشاريع. بالإضافة إلى ذلك، بينت الدراسات أن المنافسة في السوق والمعوقات الحكومية مثل البيروقراطية والضرائب تشكل عقبات كبيرة أمام نمو الشركات الناشئة. كما أكدت بعض الأبحاث على دور الدعم الحكومي والمؤسسي في مساعدة رواد الأعمال على تجاوز هذه التحديات. وأخيرًا، أشارت الدراسات إلى أن العوامل الاقتصادية والاجتماعية والثقافية تؤثر أيضًا على بيئة ريادة الأعمال في هذه الأسواق. تساعد هذه الدراسات في فهم المشاكل التي تواجه رواد الأعمال وتقديم حلول مناسبة لدعمهم وتحقيق النجاح.

-الدراسات السابقة

دراسة (رزق الله بن عبد الله اليزيدي، ٢٠٢٤)، بعنوان: دور ريادة الأعمال في تعزيز التنمية الاقتصادية: دراسة ميدانية على عدد من المشروعات الريادية بمحافظة جدة.

هدفت الدراسة الحالية إلى التعرف على دور ريادة الأعمال في تعزيز التنمية الاقتصادية، والتعرف على دور المشاريع الريادية في الحد من مشكلة البطالة والكشف عن الصعوبات التي تواجه ريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية واتبعت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي، وتم استخدام الاستبيان للحصول على بيانات التحليل، في حين تكونت عينة الدراسة من مدراء وأصحاب المشروعات الريادية بمحافظة جدة، وتكونت العينة من (40) من مدراء وأصحاب المشروعات الريادية، وأظهرت نتائج الدراسة أن السلوك الريادي متوفر بدرجة مرتفعة وأن القادة من رواد الأعمال لديهم رغبة في الإنجاز والتميز في أعمالهم، كما أن لديهم أفكار جديدة تتعلق بأعمالهم يبادرون بطرحها، كما أظهرت الدراسة أن معززات الريادة تتوفر بدرجة متوسطة وأن رواد الأعمال يتلقون الدعم والتشجيع من الأفراد العاملين، كما ويتم رواد الأعمال بالتدريب والتعليم لتنمية الروح الريادية للعاملين، كما أظهرت الدراسة أهم الصعوبات التي تواجه رواد الأعمال وتتمثل في صعوبة توفير ضامن للحصول على التمويل، وعدم كفاية التمويل في بعض المشروعات أوصت الدراسة أنه على الدولة العمل على تبسيط الإجراءات المتعلقة بتنفيذ المشاريع الريادية، كما أوصت بأنه على الجهات المختصة بتنمية المشاريع الريادية العمل على زيادة الاهتمام برعاية المبدعين والمبتكرين وتقديم الحوافز التشجيعية لهم، كذلك ضرورة العمل على إيجاد آليات لتوفير رأس المال والدعم الرواد الأعمال، ودعم وتشجيع أعمال الريادة من أجل إيجاد مشاريع ريادية ناجحة تسهم في توسيع فرص العمل والمساهمة في خفض معدلات البطالة بالمملكة العربية السعودية.

دراسة (Reena Agrawal, 2018) القيود والتحديات التي تواجه رائدات الأعمال في اقتصاد الأسواق الناشئة والطريق إلى الأمام، من الحقائق المعترف بها جيداً أن ريادة الأعمال هي محرك للنمو الاقتصادي والتنمية الاجتماعية. على الرغم من أن ريادة الأعمال النسائية تنمو في جميع أنحاء العالم، إلا أن الأدلة تشير إلى أن رائدات الأعمال لا يزلن يتأثرن سلباً بالعديد من القضايا الاجتماعية والاقتصادية في مجتمعات الأعمال التي يهيمن عليها الرجال، مما يقوض بشكل كبير معنويات رائدات الأعمال. أجريت الدراسة الحالية للتحقيق في عمل سبع وعشرين سيدة أعمال يعملن على المستويين الصغير والمتوسط، في مناطق مختلفة من ولاية أوتار براديش (الهند)، واللواتي خلقن فرص عمل لآلاف الأشخاص الذين يعيشون على مستوى القاعدة الشعبية، كما خلقن آفاقاً جديدة للحرفيين الريفيين في منطقتهم. هدفت الدراسة إلى استكشاف العقبات المختلفة تهدف هذه الدراسة إلى تحليل القيود والتحديات السائدة التي تواجهها رائدات الأعمال العاملات في مناطق مختلفة من ولاية أوتار براديش

(الهند)، وتحليل تأثير القيود والتحديات السائدة على تقدم رائدات الأعمال هؤلاء، والتوصية بالجوانب التي يجب على صانعي السياسات النظر فيها لمعالجة القضايا والتحديات. ومن المتوقع أيضًا أن تسلط النتائج الضوء على رؤى قيّمة، يمكن أن يستخدمها صانعو السياسات والمنظمات والمؤسسات التي تنوي مساعدة المزيد والمزيد من رواد الأعمال، وخاصة رائدات الأعمال، على خوض غمار الأعمال التجارية. كشفت الدراسة عن قيود وتحديات متعددة تواجهها النساء خلال رحلتهن الريادية.

دراسة (سليمان وعبد القادر 2020) حيث هدفت إلى التعرف على تأثير سياسات حاضنات الأعمال في تحقيق التنمية المستدامة بالمملكة العربية السعودية من خلال قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وأظهرت نتائج الدراسة أن نسبة كبيرة من ملاك المشروعات الصغيرة والمتوسطة بالمملكة العربية السعودية تعتقد أن السياسات التمويلية الحاضنات الأعمال غير عادلة ومجزية ولا تتناسب مع حجم الدعم الحكومي المتوفر. وانطلقت الدراسة الحالية من المشكلات التي أظهرتها هذه الدراسة في وضع متغيرات وتحديد مشكلة للدراسة الحالية.

دراسة (خميس والزعاير، 2014)، والتي هدفت الدراسة إلى للتعرف على معوقات ومحددات ريادة الأعمال في مدينة تبوك وتوصلت إلى وجود مشكلات متعلقة بتسويق الخدمة أو المنتج للمشروع الريادي ومشكلات ومحددات تمويلية. وكذلك مشكلات ومحددات إدارية. وقد استفادت الدراسة من متغيرات ونتائج دراسة خميس والزعاير، (2014)، والتي توصلت إلى وجود مشكلات متعلقة بتسويق الخدمة أو المنتج للمشروع الريادي ومشكلات ومحددات تمويلية، وكذلك مشكلات ومحددات إدارية بحيث تنطلق الدراسة الحالية أخذه بالاعتبار المتغيرات والمشكلات التي أظهرتها.

دراسة (مهدي، 2015)، فقد هدفت هذه الدراسة التعرف على المرتكزات الأساسية للفلسفة التي تقوم عليها حاضنات المشروعات، والسعي إلى تحقيق الترابط والتمناج الفكري بين متغيرات الموضوع، وأظهرت النتائج أن حاضنات المشروعات تهدف بشكل أساسي إلى الترويج الروح الريادة، ومساندة المشاريع الريادية الصغيرة على مواجهة صعوبات مرحلة الانطلاق.

دراسة (الهرامشة، 2014)، فقد هدفت إلى بحث الدور الذي تقوم به حاضنات الأعمال في إنشاء المشروعات الريادية التكنولوجية وتطويرها، وتوصلت الدراسة إلى أن دور حاضنات الأعمال سواء في إنشاء المشروعات الريادية التكنولوجية أو تطويرها جاءت بدرجة متوسطة، وقد استفادت الدراسة من دراسة الهرامشة (2014)، من خلال الدور الذي تقوم به حاضنات الأعمال في إنشاء المشروعات

الريادية التكنولوجية وتطويرها حيث من شأن ذلك دعم التنمية الاقتصادية وهو ما ترمي إليه الدراسة الحالية مع الأخذ بالاعتبار أن الدور كان بدرجة متوسطة.

دراسة (زكر، 2012). فقد هدفت إلى توضيح دور تقانة المعلومات والاتصالات في تعزيز بعض خصائص الريادة الشخصية والمتمثلة بالإبداع المبادرة استغلال الفرص والرؤية، وتوصلت الدراسة إلى عدد من النتائج حيث أفصحت عن امتلاك المنظمات المبحوثة المتغيرات تقانة المعلومات والاتصالات وبمستوى أعلى من المتوسط. وأن تطبيق تقانة المعلومات والاتصالات في المنظمات المبحوثة قاد مدراتها إلى استغلال الفرص وإلى امتلاكهم الرؤية أكبر وإمكانية أكبر في القدرات الإبداعية. ويستفاد من نتائج الدراسة للدراسة الحالية أن امتلاك سمة الإبداع لدى مؤسسات الريادة من شأنه تحقيق التنمية الاقتصادية التي تبحث فيه الدراسة الحالية.

دراسة (خليفة بن محمد بن خليفة الحامدي، ٢٠٢٣)، بعنوان المهارات القيادية لرواد الأعمال: دراسة تحليلية لواقع ريادة الأعمال بسلطنة عمان.

هدفت هذه الدراسة إلى تحليل واقع ريادة الأعمال بسلطنة عمان من خلال استعراض الأطر المؤسسية لتمكين هذا القطاع من لعب دوره الرئيسي في تنمية الاقتصاد المحلي، وتغذية إمكانات الاقتصاد المعرفي بالإضافة إلى مناقشة أبرز التحديات التي تواجهه من خلال تتبع التقارير الرسمية الدولية والمحلية، ومقاربة بعض نتائج الدراسات العلمية الحديثة التي تناولت الاتجاه العام نحو هذا القطاع في السلطنة وبعض الدول العربية، من أجل تحليل نتائج الدراسات وتوصياتها مع التقارير الدولية والمحلية، وبيان دور المهارات القيادية وآليات تفعيلها كمدخل لمعالجة التحديات، وقد اعتمد الباحث على المنهج التحليلي في تناول موضوع الدراسة وكان من أبرز النتائج التي توصل إليها الباحث أن السلطنة تولي اهتماما بالغا بقطاع ريادة الأعمال عبر مختلف المؤسسات والقطاعات، وأن عمليات الإصلاح الاقتصادي والتشريعي لهذا القطاع شهدت تحولا جذريا خلال العقد الأخير إلا أن الاهتمام بالجوانب المهارية والسلوكية للمقبلين والمشتغلين بهذا القطاع. لا تواكب التحولات الاقتصادية والتشريعية، وقد أوصى الباحث، بضرورة إنشاء مراكز أبحاث متخصصة متصلة بالعلوم الإنسانية لتشخيص الإشكالات والتنبؤ بالتحديات المستقبلية ومعالجتها، بالإضافة إلى ضرورة الاهتمام بالمهارات والسلوكيات المتصلة بالقيادة وريادة الأعمال عبر مختلف الوسائل وبمراعاة كافة المستويات، وإعادة تقييم فلسفة التدريس في المراحل المدرسية والجامعية المتصلة بالأعمال الريادية، واستثمار أدوات الإعلام والتسويق بطرق مبتكرة وأكثر فاعلية لجذب الشباب للانخراط في هذا القطاع.

دراسة (إدريس وأحمد 2016)، فقد هدفت إلى التعرف على أثر إنشاء المشروعات الصغيرة والمتوسطة على حجم البطالة والدور الذي تلعبه في الحد منها ومن أهم النتائج أن هناك وعي كبير بأهمية المشروعات الريادية في التنمية الاقتصادية ودورها في الحد من البطالة، وأن هناك بعض الصعوبات التي تواجه المشروعات الريادية في بدايتها متمثلة في التحويل والبيروقراطية وحقوق الملكية استفادت الدراسة دراسة إدريس وأحمد 2016)، من أن هناك وعي كبير بأهمية المشروعات الريادية في التنمية الاقتصادية، ودورها في الحد من البطالة، وأن هناك بعض الصعوبات التي تواجه المشروعات الريادية في بدايتها متمثلة في التمويل والبيروقراطية وحقوق الملكية.

دراسة البراشدية البلوشية وآخرون (2022)، وسعت إلى عرض واقع ريادة الأعمال النسائية في سلطنة عمان. وتوضيح أهم العوامل المؤثرة على نجاح ريادة الأعمال النسائية في سلطنة عمان وعلاقتها ببعض المتغيرات تألفت عينة الدراسة من (96) رائدة أعمال طبقت استمارة مقابلة إلكترونية بالإضافة إلى مقابلات ميدانية جماعية بينت نتائج الدراسة أن غالبية رائدات الأعمال العمانيات قيمن مدى نجاح مشاريعهن بدرجة جيد»، وكانت أهم العوامل التي تؤثر إيجابيا في نجاح مشاريع رائدات الأعمال هو المشاركة في المعارض والفعاليات يليه عمل دراسة جدوى اقتصادية للمشروع، يليه وجود بريد إلكتروني للتواصل مع الزبائن أو المؤسسات المعنية، بينما برزت جملة من العوامل التي تؤثر سلبا على نجاح رائدات الأعمال، ومنها ضعف الدعم اللوجستي لتنفيذ المشروع، يليه صعوبة الحصول على التمويل عند الرغبة في توسعة المشروع، ثم التأثير بالأحداث الاقتصادية والسياسية الدولية. كما أظهرت النتائج عدم وجود فروق دالة إحصائية في درجة تأثير العوامل التي تواجه رائدات الأعمال العمانيات تعزى لمتغير الحالة الاجتماعية، والمؤهل الدراسي، ونوع القطاع، والمحافضة. وقد أوصت الدراسة بجملة من الإجراءات لتشجيع ريادة الأعمال النسائية في السلطنة ومن أهمها إنشاء مركز وطني متخصص بتدريب رواد الأعمال.

دراسة (2019, Zouhar, Longob, Lukesa)، بعنوان هل تعمل حاضنات الأعمال على تعزيز نمو ريادة الأعمال هدفت الدراسة إلى التعرف على تأثير احتضان الأعمال التجارية على نمو الشركات المبتدئة في إيطاليا وتحليل ما إذا كانت المشاريع الجديدة الحاضنة تحقق أداء يجاد فرص عمل مقارنة بالشركات غير المحتضنة أفضل، من حيث إيرادات المبيعات وإيجاد فرص عمل مقارنة بالشركات غير المحتضنة، وتوصلت الدراسة إلى الشركات المبتدئة المحتضنة لديها. فرصة جيدة أكبر للتفوق على الشركات غير المحتضنة من حيث نمو إيرادات المبيعات، كما قدمت الدراسة تمييز الآثار قصيرة الأجل والآثار طويلة الأجل الحاضنة الأعمال التجارية وعلى سبيل المثال فالشركات القائمة على التكنولوجيا تحتاج إلى وقت وتمويل كبير لتطوير التكنولوجيات قبل دخولها إلى الأسواق حيث استفادت الدراسة من دراسة.)

(Zouhar, Langob, Lukeia. 2019) من الشركات المبتدئة المحتضنة لديها فرصة جيدة أكبر للتفوق على الشركات غير المحتضنة من حيث نمو إيرادات المبيعات، وهو ما يؤدي بتحقيقها إلى تحقيق تنمية اقتصادية.

دراسة (الكيومية، وآخرون 2022)، وهدفت إلى التعرف على دور جامعة السلطان قابوس في تعزيز التربية الاقتصادية لدى طلبتها في ضوء متطلبات زيادة الأعمال. وقد استخدمت الدراسة المنهج الوصفي من خلال تطبيق استبانة على 120 من طلبة الكليات الإنسانية والعلمية بالجامعة، وقد أظهرت النتائج أن مستوى دور الجامعة في تعزيز التربية الاقتصادية لطلبتها جاء بدرجة متوسطة في مجالاتها الأربعة مرتبة تنازلياً كالتالي: دور الهيئة التدريسية دور المناهج الدراسية، دور الأنشطة الطلابية دور الهيئة الإدارية) وقد أوصت الدراسة بنشر ثقافة التربية الاقتصادية وعلاقتها بزيادة الأعمال في الجامعة إعادة هيكلة المناهج وطرق التدريس والأنشطة الجامعية بما يضمن تحقيق أهداف التربية الاقتصادية – بناء الجامعة الشراكات فعالة مع المجتمع المحلي ومؤسساته المختلفة لتدعيم دور الجامعة في التربية الاقتصادية والمشاريع الريادي.

وتوصل إليه الباحثون السابقون، وما متقدمة للمعرفة العلمية

توصل الباحثون السابقون إلى أن أبرز التحديات التي تواجه رواد الأعمال في الأسواق الناشئة تشمل صعوبات التمويل، إدارة التدفق النقدي، المنافسة الشديدة في السوق، نقص الخبرة الإدارية والتسويقية، المعوقات الحكومية، وصعوبة بناء فريق عمل كفء. كما أظهرت الدراسات أن معدل فشل الشركات الناشئة مرتفع بسبب هذه التحديات، وأن النجاح يتطلب تخطيطاً دقيقاً، تميزاً في السوق، واستراتيجيات تسويقية مبتكرة.

تقدم دراستك إسهاماً علمياً متقدماً من خلال تطبيق المنهج الوصفي التحليلي على عينة محددة من 60 رائد أعمال في الأسواق الناشئة، مما يتيح فحصاً دقيقاً للعلاقة بين هذه التحديات وأداء المشاريع الناشئة، وهو ما يملأ فجوة في الأدبيات المتعلقة بتأثير العوامل المركبة على استمرارية ونجاح رواد الأعمال في بيئات الأسواق الناشئة. كما تسلط الدراسة الضوء على أهمية دعم رواد الأعمال ماليًا وتدريبياً، وتبسيط الإجراءات الحكومية، وتطوير مهارات الإدارة والتسويق، مما يعزز من فرص نجاح المشاريع الناشئة.

الفصل الثالث

منهجية الدراسة

-مقدمة-

في هذه الدراسة، استخدم الباحث المنهج الوصفي التحليلي لجمع وتحليل المعلومات حول التحديات التي يواجهها رواد الأعمال في الأسواق الناشئة. يعتمد هذا المنهج على وصف الواقع وفهمه بشكل دقيق من خلال دراسة البيانات التي تم جمعها. لجمع هذه البيانات، تم استخدام الاستبانة لأنها طريقة سهلة وسريعة تسمح بالحصول على معلومات من عدد كبير من الأشخاص، خاصة عندما يكون المشاركون موزعين في أماكن مختلفة. شملت الدراسة مجموعة من رواد الأعمال في الأسواق الناشئة، وتم اختيار 60 منهم للمشاركة في البحث. كما تم تحديد حدود واضحة للدراسة من حيث الموضوع والزمان والمكان والأشخاص المشاركين، لضمان تركيز الدراسة ودقتها.

-المنهجية وطرق البحث-

تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي حيث قام الباحث بتجميع بيانات عن دور رواد الأعمال في الأسواق الناشئة.

أداة الدراسة:-

تم استخدام الاستبانة كأداة لجمع البيانات، نظرا لطبيعتها من حيث أهدافها ومنهجها ومجتمعها، وتعتبر من أكثر أدوات البحث شيوعا واستخداما في مجالات العلوم المختلفة، فهي أكثر فاعلية من حيث الوقت والتكلفة، وإمكانية جمع البيانات عن عدد أكبر من الأفراد، كما أنها تسهل الإجابة على بعض الأسئلة التي تحتاج إلى وقت من قبل المبحوث وكذلك تفضل في حالة كون المبحوثين منتشرين في مناطق جغرافية واسعة.

-مجتمع البحث-

في هذا الجزء سيتم وصف منهج الدراسة والإجراءات المتبعة، ويتضمن تحديد المنهج المتبع في الدراسة، وتحديد مجتمع الدراسة وعينته، وأدواته من حيث بناؤها والخطوات المتبعة للتحقق من صدقها وثباتها، والمعالجة الإحصائية المستخدمة في تحليل البيانات.

عينة الدراسة

تتكون عينة الدراسة من رواد الأعمال في الأسواق الناشئة وأصحاب المشروعات الريادية في حين تتكون عينة الدراسة من (٦٠) من رواد الأعمال.

-حدود البحث

- حدود موضوعية: تحديد ماهية ومجال التحديات التي تواجه رواد الأعمال في الأسواق الناشئة.
- حدود زمانية: طبقت هذه الدراسة في ٢٠٢٥ م.
- حدود مكانية: طبقت في الأسواق الناشئة.
- حدود بشرية: طبقت على رواد الأعمال.

في هذه الدراسة، سيعتمد الباحث على البيانات الأولية التي تم جمعها مباشرة من عينة رواد الأعمال باستخدام أداة الاستبانة، وذلك لأنها توفر معلومات حديثة وواقعية تتعلق بالتحديات التي يواجهونها في الأسواق الناشئة. كما يمكن الاستفادة من بعض البيانات الثانوية من الدراسات السابقة والتقارير ذات الصلة لدعم التحليل.

أما بالنسبة للاختبارات والبرامج الإحصائية، فسيتم استخدام برامج تحليل إحصائي متخصصة مثل SPSS أو MINITAB أو SHAZAM، نظراً لفعاليتها في إجراء التحليل الوصفي والتحليلي للبيانات، واختبار الفرضيات الإحصائية، وتحليل العلاقات بين المتغيرات. تشمل الاختبارات الإحصائية التي من المتوقع استخدامها:

1. التحليل الوصفي (Descriptive Statistics) لتلخيص خصائص البيانات.
2. اختبار الارتباط (Correlation) لفحص العلاقة بين المتغيرات مثل التحديات المالية وأداء المشاريع.

3. اختبار الفرضيات باستخدام اختبارات مثل اختبار t أو ANOVA أو الانحدار الخطي (Regression Analysis) لتحديد مدى تأثير المتغيرات المستقلة على المتغير التابع.
4. تحليل التباين والنماذج الإحصائية المتقدمة حسب الحاجة.

الفصل الرابع

النتائج والتوصيات

-مقدمة-

في هذا الفصل، سيتم عرض وتحليل النتائج التي تم التوصل إليها من خلال دراسة التحديات التي تواجه رواد الأعمال في الأسواق الناشئة. تهدف هذه النتائج إلى توضيح العقبات الرئيسية التي تعيق نجاح المشاريع الريادية في هذه الأسواق، مثل صعوبات التمويل، المنافسة الشديدة، نقص الخبرة، والمعوقات الحكومية. من خلال فهم هذه التحديات بشكل أفضل، يمكن تقديم توصيات عملية تساعد على دعم رواد الأعمال وتمكينهم من تجاوز العقبات وتحقيق النجاح المستدام. ستوفر هذه النتائج رؤية واضحة تساعد في تحسين بيئة ريادة الأعمال في الأسواق الناشئة وتعزيز فرص النمو والتطور.

-النتائج:-

نتائج الدراسة أظهرت أن رواد الأعمال في الأسواق الناشئة يواجهون تحديات متعددة تؤثر بشكل كبير على نجاح مشاريعهم واستمراريتها. من أبرز هذه التحديات:

1. التحديات المالية: يعاني معظم رواد الأعمال من صعوبة الحصول على التمويل الكافي لتأسيس وتطوير مشاريعهم، مما يحد من قدرتهم على تغطية التكاليف الأساسية والاستثمار في النمو، كما أن ضعف التخطيط المالي يؤدي إلى استنزاف الموارد بسرعة.

2. المنافسة الشديدة: وجود منافسين كبار وشركات راسخة في السوق يجعل من الصعب على المشاريع الناشئة جذب العملاء والحفاظ عليهم، مما يتطلب تحسين مستمر للمنتجات والخدمات ووضع استراتيجيات تسويقية فعالة.
3. نقص الخبرة والمعرفة: ضعف الخبرات في مجالات الإدارة والتسويق والتخطيط الاستراتيجي يؤثر سلبًا على أداء رواد الأعمال، ويزيد من احتمالية ارتكاب أخطاء قد تؤدي إلى فشل المشروع.
4. المعوقات الحكومية: البيروقراطية، الضرائب المرتفعة، وقلة الدعم الرسمي تشكل عوائق أمام نمو الشركات الناشئة، حيث أن الدعم الحكومي الحالي لا يغطي كافة احتياجات رواد الأعمال.
5. صعوبة تحديد السوق المستهدفة وبناء فريق عمل كفء: عدم دراسة السوق بشكل كافٍ يؤدي إلى عدم توافق المنتج مع احتياجات العملاء، كما أن تكوين فريق عمل غير متجانس يؤثر على تنفيذ الخطط بنجاح.
6. تأثير العوامل الاقتصادية والاجتماعية: التغيرات الاقتصادية والاجتماعية والثقافية تؤثر على بيئة ريادة الأعمال، مما يتطلب من رواد الأعمال التكيف المستمر مع هذه المتغيرات لضمان استدامة مشاريعهم.

-التوصيات

1. زيادة الاستثمار في البحث والتطوير لدعم الابتكار وريادة الأعمال التكنولوجية، وتوفير مصادر تمويل متنوعة وسهلة الوصول لرواد الأعمال لتجاوز صعوبات التمويل.
2. تسهيل الإجراءات الإدارية وتقليل التعقيدات والضرائب التي تعيق نمو الشركات الناشئة، مما يشجع على تأسيس المزيد من المشاريع وتوسعها.
3. تنظيم برامج تدريبية وورش عمل لتعزيز مهارات الإدارة والتسويق والتخطيط لدى رواد الأعمال، بما يساعدهم على تحسين أداء مشاريعهم والتكيف مع تحديات السوق.
4. توفير دعم خاص للنساء الرياديات من خلال تسهيل التمويل والتدريب والدعم الفني، لتقليل التفاوت الجندري في بيئة الأعمال.

5. تشجيع التعاون بين الجهات الحكومية والمؤسسات الخاصة لتوفير بيئة أعمال داعمة تشمل حاضنات أعمال، عيادات استشارية، ومنصات إلكترونية تفاعلية تجمع رواد الأعمال مع المستثمرين والخبراء.
6. دعم الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا والابتكار، وتعزيز الوعي بأهمية أمن المعلومات وإدارة التكنولوجيا، لجعل الأسواق الناشئة أكثر تنافسية.
7. إنشاء قاعدة بيانات شاملة للشركات الناشئة لتسهيل التواصل وتقديم الدعم المناسب بشكل منظم وفعال.

المراجع

-المراجع العربية-

1. أبو سيف، م. س. ع. (2016). استراتيجية مقترحة للتربية على ريادة الأعمال بالتعليم قبل الجامعي المصري في ضوء بعض الاتجاهات المعاصرة. مجلة كلية التربية، 2(167)، 19.
2. أحمد، ك. س. (2013). أثر النمو الاقتصادي على عدالة توزيع الدخل في الجزائر مقارنة بالدول العربية: دراسة تحليلية وقياسية (أطروحة دكتوراه). جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر.
3. إدريس، ج. ع. أ. م.، & إبراهيم، ح. أ. ع. (2016). دور ريادة الأعمال في الحد من مشكلة البطالة بمنطقة الطائف: دراسة استطلاعية. مجلة أمارياك، 7(21).
4. إدريس، ج. ع. أ. م. ح. (2015). ريادة الأعمال وأثرها في معالجة البطالة في المملكة العربية السعودية. مجلة مركز صالح عبد الله كامل للاقتصاد الإسلامي، 19(55)، 675-680.
5. الدراس، أ. م. ع. (2015). أثر ريادة الأعمال في الشركات الصناعية المدرجة في سوق عمان المالي على المسؤولية الاجتماعية (رسالة ماجستير). جامعة عمان العربية.

6. الخضر، ب. س. (2015). واقع تكنولوجيا الإعلام والاتصال وأثره على التنمية الاقتصادية: دراسة حالة الجزائر (دكتوراه). جامعة الجيلالي ليايس، سيدي بلعباس، الجزائر.
7. الشمري، م. ج. ط. (2008). دور اقتصاد المعرفة في تحقيق النمو الاقتصادي: مصر أنموذج. مكتبة دبي الرقمية.
8. العبيدي، ر. ع.، & الجراح، أ. ك. (2014). رأس المال الفكري في إطار متغيرات بيئة ريادة الأعمال: دراسة استطلاعية في عينة من الشركات الصناعية العاملة في محافظة نينوى. مجلة دراسات إدارية العراق، 12(6)، 158-202.
9. القاسم، ف. م. (2013). أثر الخصائص الريادية في تبني التوجهات الاستراتيجية للمديرين في المدارس الخاصة في عمان (رسالة ماجستير). جامعة الشرق الأوسط، عمان.
10. المخيزيم، ح. ب.، إ. ب. ح.، & الجاسر، و. ب. ع. م. (2017). واقع تنمية ريادة الأعمال الطلابية. رسالة ماجستير، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، الرياض.
11. المري، ي. س. ع. (2013). ريادة الأعمال الصغيرة والمتوسطة ودورها في الحد من البطالة في المملكة العربية السعودية: دراسة تحليلية مقارنة (رسالة دكتوراه). جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية، الرياض.
12. المصري، ط. (2018). واقع حاضنات الأعمال التكنولوجية والحدائق العلمية وأثر إنشائها في تعزيز الريادة وتحقيق التنمية المستدامة في مؤسسات التعليم العالي. مجلة مؤتة للبحوث والدراسات، 33(5).
13. الهرامشة، ح. ع. (2014). اتجاهات طالب إدارة الأعمال نحو إقامة المشروعات الصغيرة الريادية: دراسة حالة طلبة جامعة الزرقاء. مجلة الزرقاء للبحوث والدراسات الإنسانية، 16(1).
14. خميس، أ. س. م.، & الزعابير، ع. ب. ع. (2017). محددات ريادة الأعمال في تبوك: مقترحات وحلول في ضوء مشروعات الريادة للعام 2014. المجلة العربية للعلوم ونشر الأبحاث، 3(2).
15. زكر، ر. ع. (2012). دور تقانة المعلومات والاتصالات في تعزيز الريادة الشخصية: دراسة استطلاعية لآراء عينة من مدراء المنظمات الصناعية في محافظة نينوى. كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة الموصل، تنمية الرافدين، 34(108).
16. سليمان، أ. ع. م.، & عبد القادر، ف. ع. م. (2020). دور حاضنات الأعمال في تحقيق التنمية المستدامة بالمملكة العربية السعودية بالتطبيق على قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة. المجلة العلمية للدراسات البيئية والتجارية، 11(1)، جامعة قناة السويس، الإسماعيلية.

17. عبد الفتاح، م. (2016). الوعي بثقافة ريادة الأعمال لدى طلبة السنة التحضيرية واتجاهاتهم نحوها: دراسة ميدانية. مجلة البحث العلمي في التربية، 17(3)، 623-654.
 18. عبد القادر، س. ع. م. & إبراهيم، أ. ع. (2015). تقييم وتطوير ريادة الأعمال في كليات إدارة الأعمال السودانية: دراسة حالة كلية التجارة بجامعة النيلين. مجلة أمارياك الأكاديمية الأمريكية العربية للعلوم والتكنولوجيا، 6(16)، 35-40.
 19. محمد، ر. & نصر، ع. ك. (2011). واقع ريادة الأعمال الصغيرة والمتوسطة وسبل تعزيزها في الاقتصاد الفلسطيني. مجلة جامعة القدس المفتوحة للأبحاث والدراسات، 23(2)، 44-82.
 20. مهدي، ج. (2015). أثر حاضنات المشروعات في تعزيز ريادة الأعمال بمدينة عنابة. مجلة العلوم الاقتصادية، 2(16).
 21. يونس، ع. & سامي، م. (2015). تقييم أداء حاضنات الأعمال كمجال لتعزيز الدور البيئي للجامعات بالتطبيق على جامعة طيبة، المملكة العربية السعودية. المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، 4، 287-323.
- المراجع الأجنبية:

- Akanji, O. O. (2006). Microfinance as a strategy for poverty reduction. Central Bank of Nigeria Economic and Financial Review, 39(4)
- Aldrich, H., & Zimmer, C. (1986). Entrepreneurship through social network. In D. L. Sexton & R. W. Smilor (Eds.), The Art and Science of Entrepreneurship (pp. 3-25). Cambridge: Ballinger Publishing
- Anna, A. L., Chandler, G. N., Jansen, E., & Mero, N. P. (1999). Women business owners in traditional and non-traditional industries. Journal of Business Venturing, 15(3), 279-303.
- Ayadurai, D. (1987). The employer, the employee and the law in Malaysia. Butterworths: London.
- Barwa, S. D. (2003). Impact of Start Your Business (SYB) training on women entrepreneurs. Working Paper Series No. 1, ILO Office in Vietnam.

Birley, A. S. (1989). *Women and business ownership: Entrepreneurs in Dallas*. Routledge: London

Boden, B. J., & Nucci, A. R. (2000). On the survival prospects of men's and women's new business ventures. *Journal of Business Venturing*, 15(4), 347-362.

Bruderl, J., Preisendorfer, P., & Ziegler, R. (1998). Survival chances of newly founded business organizations. *American Sociological Review*, 57, 227-242.

Brush, C. G. (1992). Research of women business owners: Past trends, a new perspective, future directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(4), 5-30.

Brush, C. G., & Cooper, S. (2012). Female entrepreneurship and economic development: An international perspective. *Entrepreneurship and Regional Development: An International Journal*, 24(1-2), 1-6.

Brush, C., Carter, N., Gatewood, E., Greene, P., & Hart, M. (2004). *Clearing the hurdles: Women building high growth businesses*. Financial Times-Prentice-Hall, London.

Calás, M., & Smircich, L. (1992). Using the "F" word: Feminist theories and the social consequences of organizational research. In A. Mills & P. Tancred (Eds.), *Gendering Organizational Theory*. Newbury Park: Sage.

Carter, S., & Shaw, E. (2006). *Women's business ownership: Recent research and policy developments*. Small Business Service: London.

Cheston, S., & Kuhn, L. (2002). *Empowering women through microfinance: A case study of Sinapi Aba Trust, Ghana*. USA: Opportunity International.

Cliff, J. E. (1998). Does one size fit all? Exploring the relationship between attitudes towards growth, gender, and business size. *Journal of Business Venturing*, 13, 523-542

Clarysse, B., Tartari, V., & Salter, A. (2011). The impact of entrepreneurial capacity, experience and organizational support on academic entrepreneurship. *Research Policy*, 40(8), 1084-1093

Daraei, S., Salamzadeh, A., & Salamzadeh, Y. (2011). Toward a systematic framework for an entrepreneurial university: A study in Iranian context with an IPOO model. *Journal of Entrepreneurship*, 3(1), 30-37

Haynie, J. M., Shepherd, D., Mosakowski, E., & Earley, P. C. (2010). A situated metacognitive model of the entrepreneurial mindset. *Journal of Business Venturing*, 25(2), 217-229

Johannesson, G. T. (2012). To get things done: A relational approach to entrepreneurship. *Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism*, 12(2), 181-201

Leon, R. D. (2017). University: A knowledge incubator for developing entrepreneurial skills. In A. Zbuckea (Ed.), *Entrepreneurs, Entrepreneurship: Challenges and Opportunities in the 21st Century* (pp. 125-147). SNSPA

Lukeša, L., Longob, M., & Zouhar, J. (2019). Do business incubators really enhance entrepreneurial growth? Evidence from a large sample of innovative Italian start-ups. *Technovation*, 82-83, 25-34

National Business Incubator Association (NBIA). (2012). Best practice of your business incubator. Retrieved June 11, 2012, from www.nbia.org/resource_library/peer/bestpractice.resource_library/incubator_finances.php

Ortakarpuz, M., & Alagöz, A. (2017). The relationship between corporate wisdom and corporate entrepreneurship. In A. Zbuckea (Ed.), *Entrepreneurs, Entrepreneurship: Challenges and Opportunities in the 21st Century* (pp. 245-255). SNSPA

Raposo, M., & Paço, A. D. (2011). Entrepreneurship education: Relationship between education and entrepreneurial activity. *Psicothema*, 23(3), 453-457

Tang, Z., Patrick, K., Louis, M., & Weaver, K. (2017). A hierarchical perspective of the dimensions of entrepreneurial orientation. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5(2), 181-201

Todaro, M. P., & Smith, S. (2006). *Economic Development*. Addison-Wesley, New York

Yu, F. (2012). Strategic flexibility, entrepreneurial orientation and firm performance: Evidence from small and medium-sized businesses (SMB) in China. *African Journal of Business Management*, 6(4), 1711-1720

Midocean University

College of Management

Department of business administration



Title in English

Prepared by:

Aedh Mushabbab Ali Alqahtani

242002031

Supervised by:

Dr. Alfaisal Abdulhamid

Dr. Fayez Jarad

Year:2025