

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Université Mohamed Chérif Messadia Souk
Ahras
Mohamed Chérif Messadia University Souk-
Ahras



جامعة محمد الشريف مساعديّة
سوق أهراس

كلية: العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير
القسم: علوم التسيير
السنة الجامعية: 2022/2021

مذكرة

ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر

**ريادة الاعمال في ظل جائحة كورونا (COVID-19) وتأثيرها في مواقف
وتصورات عينة من سكان مدينة سوق أهراس**

الشعبة

علوم التسيير

التخصص

ادارة اعمال

من إعداد

عشايشية ريان

دريدي نور الهدى

لجنة المناقشة

جامعة محمد الشريف مساعديّة - سوق أهراس	الرتبة العلمية: أستاذ محاضر - أ -	الرئيس جابر مهدي
جامعة محمد الشريف مساعديّة - سوق أهراس	الرتبة العلمية: أستاذ محاضر - أ -	المشرف عابدي محمد السعيد
جامعة محمد الشريف مساعديّة - سوق أهراس	الرتبة العلمية: أستاذ محاضر - أ -	الممتحن بلايلية ربيع

السنة الجامعية 2022/2021

شكر وتقدير

الحمد لله الذي أنار لي درب العلم والمعرفة وأعانني على أداء هذا الواجب ووفقني إلى إنجاز هذا العمل
ثم أتقدم بالشكر الخالص للأستاذ المشرف **عابدي السعيد** على إشرافه، وعلى توجيهاته ونصائحه

الصائبة

كما أتوجه بالشكر الكبير إلى الاستاذ **نبيل بن مرزوق** الذي أمد لي يد المساعدة وكان عوناً لي في

هذا البحث

ولا يفوتني ان أتوجه بالشكر والتقدير إلى الاستاذ **بن سليم محسن** الذي قدم لي المساعدة أو أسهم في إبداء

النصح والمشورة في مسيرتي

العلمية فجزاهم الله عني كل خير

اهداء

لحظة لطالما انتظرتها وحلمت بها في حكاية لطالما
اكتملت فصولها وخيوط انتهى التألق من غزلها اهدى تخرجي :
الى النور الذي انار دربي والسراج الذي لا ينطفى نوره ابدا
والذي بذل جهد السنين من اجل ان اعتلى سلالم النجاح
والدى العزيز

والى من اخص الله الجنه تحت قدميها وغمرتني بالحب والحنان
اشعرتني بالسعادة والأمان هي حياتي وكل عمري إلى تلك الأم
التي كتبت بدعواتها إجابات اختباراتي
والدتي العزيزة

ألى توأم روعي، وملاكي البري، الى أئمن كنز امتلكته.

اختي ريان

ألى النور الذي يضيء حياتي، والنبع الذي ارتوى منه حبا وحنانا
سندي في الحياة أخي

عبد الحق

أخي الذي رزقت به سندا، تميل الدنيا ولا يميل أبداً

عبد الغاني

الى رفيق دربي مصدر سعادتي الى كل شيء بالنسبة لي

علاء

الى امي الثانية الاضافة الجميلة لحياتي لكي من كل

الحب والتقدير

الى صديقاتي هيفاء.. أسماء؛ خولة؛ احلام؛

ميساء دمت لي نعمة اسعدت قلبي.. اخواتي

اللهم اطل في عمر جدي وارحم

من رحلوا وبقوا احياء في

قلوبنا

نور الهدى



إهداء

الحمد لله وكفى و الصلاة على الحبيب المصطفى و أهله و من وفى أما بعد:

أهدي أحرف ذاكرتي الى الحبيبة الغالية التي ساندتني طوال حياتي، الى التي لا يحلو بدونها شيء،... الى الكفاح الذي لا يتوقف، الى الشاحمة التي علمتني معنى الصبر و الاصرار الى من ساندتني في صلاحها و

دعائها... اليك يا أمي

الى سندي العظيم قوتي و ضلعي الثابت الذي لا يميل الى توأم الروح أخي الغالي ... وائل

الى صغيري، مصدر قوتي و سبب فرحتي ، الى الركن الثابت في دنياي...أخي أشرف

اليك يا رفية الدرب و حبيبة القلب ... ايمان

الى رفيقات المشوار اللاتي قاسمني لحظاتهم... حفظهم الله ورعاهم

-دمتم في القلب-

أحدثت جائحة كورونا تأثيرات غير مسبوقة على المجتمع و الاقتصاد كما تسببت في العديد من التحديات لرواد الأعمال و أصحاب المشاريع التجارية و هذا ما اثر على مواقف و تصورات الأفراد بخصوص نواياهم و مخططاتهم لإنشاء مشاريع جديدة أو التوسع في المشاريع الحالية على هذا الأساس يهدف هذا البحث إلى تحليل و فهم اهم الآثار و التحديات الناتجة عن الإغلاق و الحجر الصحي في السنتين الماضيتين على ريادة الأعمال و خالص هذا البحث بعد تحليل اتجاهات عينة من 45 فرد القاطنين بمدينة سوق أهراس إلى وجود تأثير كبير و دال إحصائياً لآثار جائحة كورونا على مواقف و تصورات الأفراد كما أن البحث اثبت وجود حالة شك و عدم يقين كبيرة للأفراد بشأن مستقبل ريادة الأعمال

الكلمات المفتاحية: ريادة الأعمال، فيروس كورونا (COVID-19)، كورونا.

Abstract

The Corona pandemic has caused unprecedented effects on society and the economy, as well as many challenges for entrepreneurs and owners of business projects, and it has affected the attitudes and perceptions of individuals regarding their intentions and plans. to establish new projects or expand existing ones. Analyze and understand the most important effects and challenges resulting from the closure and quarantine over the past two years on entrepreneurship, and this research concluded after analyzing the trends of a sample of 45 people residing in the city of Souk Ahras that there is a significant and statistically significant effect of the effects of the Corona pandemic on the attitudes and perceptions of individuals. Research has proven the existence of a state of great uncertainty and uncertainty for individuals about the future of entrepreneurship

Keywords : Entrepreneurship, Corona virus (COVID-19), Corona



فهرس المحتويات

	إهداء		
	شكر وتقدير		
	المستخلص		
	قائمة الجداول		
	قائمة الأشكال		
01		:	مقدمة
الفصل الأول الإطار النظري لجائحة كورونا			
10		:	تمهيد
	ماهية ريادة الأعمال	:	المبحث الأول
11	مفهوم ونشأة ريادة الأعمال	:	المطلب الأول
18	أهمية ريادة الأعمال، أهدافها وخصائصها	:	المطلب الثاني
21	استراتيجيات ريادة الأعمال، إيجابياتها ومخاطرها	:	المطلب الثالث
	الإطار النظري لرائد الأعمال	:	المبحث الثاني
26	تعريف رائد الأعمال	:	المطلب الأول
27	المهارات والصفات التي يتميز بها رائد الأعمال	:	المطلب الثاني
29	نموذج العمل التجاري لرائد الأعمال	:	المطلب الثالث
	تحليل تأثير وباء كورونا على بيئة الأعمال	:	المبحث الثالث
30	تعريف نموذج العمل التجاري	:	المطلب الأول
30	أهمية النموذج التجاري	:	المطلب الثاني
30	مكونات النموذج التجاري	:	المطلب الثالث
	تحليل تأثير وباء كورونا على بيئة الأعمال		المبحث الرابع
34	ماهية بيئة ريادة الأعمال	:	المطلب الأول
35	خصائص بيئة ريادة الأعمال	:	المطلب الثاني
36	عناصر ومكونات بيئة الأعمال	:	المطلب الثالث
39	تداعيات أزمة كوفيد-19 على ريادة الأعمال	:	المطلب الرابع
الفصل الثاني			



الدراسة الميدانية لأثر جائحة كورونا في المواقف والتصورات اتجاه ريادة الأعمال			
		:	تمهيد
	منهجية الدراسة الميدانية	:	المبحث الأول
50	بناء أداة الدراسة	:	المطلب الأول
51	ثبات أداة الدراسة وأساليب المعالجة الاحصائية	:	المطلب الثاني
52	التحليل الوصفي لخصائص أفراد العينة	:	المطلب الثالث
	الاتساق البنائي والداخلي لأداة الدراسة	:	المبحث الثاني
56	الاتساق الداخلي لفقرات المحور الثاني (ريادة الأعمال في ظل الجائحة	:	المطلب الأول
60	الاتساق الداخلي لفقرات المحور الثالث (مواقف والتصورات)	:	المطلب الثاني
51	التحليل الاستدلالي لنتائج الاستبيان	:	المطلب الثالث
	اختبار العلاقة بين متغيرات البحث	:	المبحث الثالث
67	اختبار الفرضيات الفرعية	:	المطلب الأول
69	اختبار علاقة الارتباط بين المتغيرات	:	المطلب الثاني
71	اختبار علاقة التأثير بين المتغيرات وأهم نتائج الدراسة	:	المطلب الثالث
76			الخاتمة
79			قائمة المراجع
			قائمة الملاحق



قائمة الجداول

الصفحة	العنوان	الرقم
51	نتائج اختبار (Cronbach's Alpha) قياس ثبات الاستبيان	01
52	توزيع أفراد العينة حسب الجنس	02
53	توزيع أفراد العينة حسب العمر	03
54	توزيع أفراد العينة حسب المستوى والمؤهل	04
55	توزيع أفراد العينة حسب الحالة الوظيفية	05
56	الاتساق البنائي لأداة الدراسة	06
57	معامل الارتباط لفقرات الاحتفاظ بالعملاء الحاليين والبحث عن عملاء جدد	07
58	معامل الارتباط لفقرات بعد التمويل لبدء الأعمال التجارية وتنميتها	08
59	معامل الارتباط لفقرات بعد الشك الذاتي والخوف (Self-doubt and fear)	09
60	معامل الارتباط لفقرات المحور الثاني لاستبيان الدراسة	10
61	مقياس ليكارت الحماسي	11
62	درجات الموافقة عن مختلف عبارات البعد الأول	12
63	درجات الموافقة عن مختلف عبارات	13
64	درجات الموافقة عن مختلف عبارات	14
65	درجات الموافقة عن مختلف عبارات	15
67	نتائج اختبار الفرضية الأولى باستخدام اختبار T-Test	16
68	نتائج اختبار الفرضية الثانية باستخدام اختبار T-Test	17
69	نتائج اختبار الفرضية الثانية باستخدام اختبار T-Test	18
70	مصنوفة ارتباط المتغيرات	19
71	نموذج الانحدار لمتغيرات البحث	20

قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	الرقم
13	تعريف ريادة الأعمال.	01
17	نشأة ريادة الأعمال وتطورها.	02
21	استراتيجيات الريادة وأبعادها	03
28	السمات السبع الأساسية لرائد الأعمال.	04
32	مخطط نموذج العمل التجاري.	05
38	مكونات بيئة صناعية.	06
40	مجالات نظام ريادة الأعمال.	07
52	توزيع أفراد العينة حسب الجنس.	08
53	توزيع أفراد العينة حسب العمر.	09
54	توزيع أفراد العينة حسب المستوى والمؤهل.	10
55	توزيع أفراد العينة حسب الحالة الوظيفية.	11

مفتاح

يعتبر عالم المال و الأموال عالما يملؤه حب النجاح و التطور و التدرج في العمل و احترافه ، و في ظل سعي الشباب لتحسين معيشتهم و بناء مستقبل افضل ، اصبحوا يتطلعون إلى الريادة في الأعمال ، حيث تعبر ريادة الأعمال على القدرة على المبادرة في انشاء المشاريع خاصة الجديدة ذات الافكار المختلفة و الرقي بها نحو القمة، و مؤخرا بدأ اهتمام الشباب يتزايد بمواضيع الريادة، حيث تعبر ريادة الاعمال عن عملية اطلاق مشروع تجاري و تطويره و ادارته من جميع النواحي مع الأخذ بعين الاعتبار كافة المخاطر المالية المرتبطة به ، حيث تلعب الريادة دورا مهما في دفع عجلة الاقتصاد و توسيع السوق العالمي.

إن الأهمية الرئيسية لريادة الأعمال هي خلق فرص العمل والابتكار وتحسين الاقتصاد، حيث تساهم المشاريع الريادية في خلق تعاون مشترك بين العديد من القطاعات وهذا بدوره ما يحرك عجلة الاقتصاد ويساهم في التعاون بين المشاريع الجديدة والقطاعات في المجتمع على تحسين الوضع الاقتصادي وخلق فرص عمل جديدة، وتعمل ريادة الأعمال أيضا على زيادة الدخل القومي وتغيير المجتمع وتطويره، وقد بدأ هذا المجال يلقي استحسانا متزايدا في السنوات الأخيرة.

يشهد العالم اليوم تطورات متلاحقة في ظل عالم الاستثمار كان من أحد محركيها رواد الأعمال ، إذ يمتلك رواد الاعمال احدى أكثر الوظائف إرهاقا على الإطلاق، حيث وجب عليهم التعامل مع الشعور بعدم اليقين عند اتخاذ القرار، و أن يكونوا مسؤولين شخصيا عنها، كما أن لديهم كذلك أطول عدد ساعات العمل أكثر من اي مجموعة مهنية اخرى و عليهم كذلك أن يطورو خبرات عديدة في وقت قصير في جميع مجالات الادارة و حتى يكون الشخص رياديا قادرا على الخروج بأفكار ابتكارية غير مألوفة يجب ان يتصف بالعديد من السمات التي تجعله يعامل كقائد ، حيث وصف رائد الأعمال بأنه شخص تحركه الحاجة لإنجاز شيء ، و رغبة شديدة في اضافة شيء للحياة و يتميز بالثقة الشديدة في النفس ، و عرف الريادي بأنه الشخص الذي يستطيع تنظيم و إدارة المخاطر في الاعمال و لديه القدرة على اخذ المخاطرة و العمل على تحويل الموارد إلى مستوى أعلى من الإنتاجية ، و قد تميز بالأبداع و تطوير العمل و تقديم خدمة مميزة للسوق و كذلك بعدم التردد بأخذ القرارات ، و كذلك القدرة على التكيف و التركيز على المستقبل و المثابرة و عدم الخوف من الفشل و كذلك البحث عن فرص جديدة او اكتشاف طرق جديدة فالريادي الناجح لديه القدرة على تغيير قناعات و تصرفات الفرد أو مجموعة من الأفراد حول فكرة معينة و تحفيزه مغلى الإنجاز لضمان تحقيق الأهداف بفاعلية.

للارتقاء بالمنشأة وسط الأسواق المحلية والدولية والعالمية، و تحسين وضعها الحالي و المستقبلي يجب الاهتمام بكل ما يحيط بالمنظمة من طبيعة و مجتمعات بشرية و نظم اجتماعية، و العوامل و المتغيرات التي تقع خارج حدود المنظمة و تؤثر في نشاطها بشكل مباشر او غير مباشر و هذا ما يسمى ببيئة الأعمال، إذ تعبر هذه الأخيرة على مجموع العناصر و الشروط الخاصة بالمجتمع الواسع التي تؤثر و تتأثر بها المنظمة، و كل ما يحيط بها بشكل عام و يؤثر في حركتها و عملها.

اذ تعد العلاقة القائمة بين المنظمة و البيئة علاقة تبادلية تفاعلية و شاملة ، فالبيئة الناجحة الخارجية تمنح المنظمة الناجحة فرصا للبقاء و الاستمرار و تؤدي بالمنظمة الفاشلة الى الاضمحلال و التلاشي، اذ ان المتغيرات الجغرافية تترك اثرا ملحوظا في امكانية استخدام المنظمة لما يتوفر في البيئة من امكانيات او فرص للعمل، كما أن طبيعة المتغيرات البيئية المختلفة تلعب دورا أساسيا في تحديد قدرة المؤسسة على العمل و في خلق التوازن المتحرك والتكيف المطلوب مع البيئة، خاصة في إطار إمكانية توفير متطلبات السلع والخدمات التي تنسجم مع حاجات ورغبات الزبائن الحاليين و المرتقبين، وتلك المتعلقة بسبل إشباع حاجاتهم المتنامية و المرتبطة بقدراتهم الشرائية، حيث تؤثر المنظمة ايضا في البيئة و ذلك عن طريق توفير مناصب الشغل و كذلك التأثير في الأجور و على نمط معيشة السكان و الاستهلاك .

لتحقيق المنظمة لأهدافها و بلوغها للغاية التي بنيت من أجلها ، يتحتم عليها التخطيط ووضع الاستراتيجيات التي لها دور كبير في نجاح ريادة الأعمال، و التي تساعد المنظمة على التفرد و التقدم و البقاء، و من بين هذه الاستراتيجيات نذكر نموذج العمل التجاري و الذي يعتبر بدوره اداة من ادوات التخطيط الاستراتيجي التي تحدد اسس عمل الأنشطة التجارية للشركة، فهو امر اساسي في عالم ريادة الأعمال لتحويل الفكرة إلى واقع، فبدون مخطط نموذج عمل تجاري صحيح لن يتمكن الريادي من الوصول الى خطة عمل صحيحة فهو ضروري لكل الشركات بدءا بالشركات الصغيرة وصولا الى شركات متعددة الجنسيات كونه يحدد نموذج الخدمات او المنتجات المناسبة لعمل الشركة، النفقات المستقبلية اضافة إلى تحديد الأسواق المستهدفة، فهو قادر على تلخيص اهم العناصر لأي مشروع في ورقة واحدة و يوفر طريقة سريعة لعرض كل المكونات الرئيسية التي يحتاجها الريادي للنهوض بالعمل دون الكثير من التعقيد و كخطوة ضرورية من خطوات ريادة الأعمال .

لقد ادى ظهور فيروس كورونا المسجد الى التأثير الفوري وبعيد المدى على مختلف أنواع مؤسسات الاعمال، خاصة بعد إغلاق الشركات والساحات الرياضية ومراكز الترفيه، فقد أدت إلى الفشل في عمليات اتخاذ

وتوصلت هذه الدراسة إلى نتائج مفادها:

المنظمات الريادية هي محركات التنمية الاقتصادية و الاجتماعية المستدامة، إذ تتسم هذه المنظمات بمجموعة من الخصائص تجعلها فاعلة و مؤثرة في بيئتها التنافسية، فالريادة تقوم على أسس الابداع و الابتكار و التطوير و التحديث المستمر، و استثمار الفرص المتاحة على أكمل وجه.

-تسهم ريادة الأعمال في خلق المزيد من الفرص العمل الجديدة و المساهمة في تنويع النتاج ، وذلك نظرا لتباين مجالات ابداع الرياديين و زيادة القدرة على المنافسة عن طريق المعرفة الدقيقة و الواعية للبيئة المحلية و البيئة الخارجية و تطور أساليب العمل من خلالها و التفاعل معها بإيجابية و فتح أسواق جديدة و توسيع الأسواق القائمة بالفعل،.

رائد الأعمال هو العمال الأساسي لنجاح و تطور دور ريادة الأعمال في المجتمع، اذ يجب أن يتفرد بشخصية تميزه عن الآخرين كمت يجب أن يمتلك الكثير من المميزات التي تجعله من القادة الناجحين ممن يتمتعون بكل مقومات القيادة، و أن يروا في المخاطرة فرصة لبناء مشروع جديد بكل جوانب الابتكار و الإبداع لديهم.

يقدم رواد الأعمال أشياء جديدة و مختلفة بعض الشيء في صورة منتجات و خدمات و تكنولوجيا متفردة، و يساهمون بقوة في تحريك عجلة الاقتصاد و نموه و اشباع الاحتياجات البشرية لطريقة مناسبة و عملية تنهض بمجتمعهم و تطورها.

2-أطروحة جامعية تحت عنوان استراتيجيات الريادة ودورها في تحقيق الميزة التنافسية وتحسين الأداء لشركات الاتصالات في الأردن، من إعداد السكارنة بلا خلف صبح، هدفت هذه الدراسة إلى:

التعريف بمفهوم استراتيجيات الريادة و عناصرها و خصائصها.

التعريف بمفهوم الريادة و المنظمات الريادية و الخصائص و المهارات التي يجب أن يتمتع بها عاملون في هذه المنظمات .

تطوير نموذج استراتيجيات الريادة ودورها في تعزيز الميزة التنافسية لشركات الاتصالات في الأردن.

و من بين النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسة:



الفصل الأول
الإطار النظري لريادة الأعمال



إن ريادة الأعمال (Entrepreneurship) مصطلح يطلق على النجاحات المتميزة والدائمة، لان الحفاظ على النجاح المتميز يتطلب بيئة داخلية مستقرة وتكون على استعداد دائم للتطور، والذي يدفع بالمنظمات إلى الابتكار، والإبداع في تقديم منتجات وخدمات جديدة من خلال الحصول على المعارف هي بيئة الأعمال الحالية التي تتصف بعدم الاستقرار، بالإضافة إلى الاستفادة من المعارف الموجودة التي يمتلكها العاملين داخل المنظمة، والعمل على دمجها وتوزيعها من خلال مشاركة رواد الأعمال والموظفين فيها من اجل البقاء في المقدمة، كما وأن الابتكارات والإبداعات التي يتم استخدامها من قبل المنظمة تعمل على إيجاد قيمة جديدة للمنتجات والخدمات التي تقدمها المنظمة التي من الممكن أن تكون فريدة من نوعها صعبة ويصعب تقليدها، وأن ريادة الأعمال تعمل على تطوير العمل القديم و النهوض به إلى القمة ولا يعتبر هذا أمرا سهلا فهو يحتاج إلى قدرات ومهارات وخبرات عالية نابعة من أشخاص مبتكرين ومبدعين ويبدلون جهود مضاعفة لكي يحققوا نتائج ريادية فريدة يصعب على باقي المنظمات منافستها ومنه تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث هما :

❖ المبحث الأول: ماهية ريادة الأعمال.

▪ المبحث الثاني: الإطار النظري لرائد الأعمال.

➤ المبحث الثالث: تحليل تأثير وباء كورونا على بيئة الأعمال.



المبحث الأول: ماهية ريادة الأعمال.

تعتبر ريادة الأعمال "Entrepreneurship" عن عملية إطلاق مشروع تجاري وتطويره وإدارته من جميع النواحي مع الأخذ بعين الاعتبار كافة المخاطر المالية المرتبطة به وبكلماته، فهي الاستعداد والرغبة في إنشاء مشروع جديد حيث تلعب الريادة دورا مهما في دفع عجلة الاقتصاد وتوسيع السوق العالمية .

وقد بدأ هذا المجال يلقي استحسانا متزايدا خلال السنوات الأخيرة حيث يوجد في عالمنا اليوم ما يزيد عن 582 مليون رائد أعمال، وعلى الرغم من أن الحديث عن ريادة الأعمال منتشر بكثرة في يومنا هذا غير أن مفهوم الريادة وكل ما يتعلق بها يبقى مجهولا لدى العديد من الأشخاص.

المطلب الأول: مفهوم ونشأة ريادة الأعمال

تعرض الكتاب والدارسون في مجالات عدة إلى مفهوم الريادة على نحو واسع ومتميز وعرف كل منهم هذا المفهوم حسب تخصصه ونوع عمله.

مصطلح ريادة الأعمال Entrepreneurship مشتق من الكلمة الفرنسية Entrepreneur وهي تشير إلى الشخص الذي يشرع في عمل مشروع تجاري. وقد تغيرت الترجمة العربية لهذا المصطلح ثلاث مرات خلال العقود الثلاثة الأخيرة من القرن العشرين فقد كانت "منظم" لكون علماء الاقتصاد الأوائل ركزوا على الريادي في التنظيم، ثم "مقاوم" والسبب هو أن فئة المقاومين كانت الفئة التي أظهرت أعلى مستوى ومن ثمة تحولت في تسعينات القرن الماضي إلى "ريادة" نتيجة لإدراك أن الاستعدادات الريادية غير محصورة بالمقاومين، كما توجد وجهات أخرى تسمى الريادة بالعصامية، وثالثة تطلق عليها المبادأة، ورابعة بالاعتماد.¹

-عرفها عبد الفتاح بأنها التوجه برغبة لإنشاء عمل خاص يديره الفرد من خلال بذل الفكر والجهد والوقت والمال، ويتحلى فيها 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

¹ محمد عبد الوهاب الصيرفي وآخرون، ريادة الأعمال -المفهوم والنشأة والأهمية-دراسة تحليلية، مجلة كلية التربية، جامعة العريش، مصر، العدد: 22، أبريل 2020، ص 19.



مستقبله ومستقبل وطنه، والمساهمة في إحداث تطوير وتنمية وطنية شاملة ومستدامة.¹

- أما **Fayolle and Filion** يعرفها ريادة الأعمال هي: «العملية التي يدرك الناس من خلالها أن امتلاك أعمالهم الخاصة هو خيار أو حل قابل للتطبيق، ويفكر هؤلاء الأشخاص في الأعمال التجارية التي يمكنهم إنشاؤها، ويتعلمون كيف يصبحون رواد أعمال ويبدأون في التأسيس وبدء عمل تجاري.²

- أما المرصد العالمي لريادة الأعمال **GEM** فيرى أن ريادة الأعمال هي: " رؤية الابتكار وقدرة تحويله لمنتج يدخل الأسواق".³

- ويعرف الاتحاد الأوروبي ريادة الأعمال بأنها: " الأفكار والطرق التي تمكن من خلق وتطوير نشاط ما عن طريق مزج المخاطرة والابتكار أو الإبداع والفاعلية وذلك ضمن مؤسسة جديدة أو قائمة".⁴

أما منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية **OECD** فتري أين ريادة الأعمال هي: " النشاط الديناميكي الذي يسعى لخلق القيمة من خلال إنشاء نشاط اقتصادي أو توسيعه عن طريق تحديد واستغلال منتجات جديدة، طرق جديدة، أو أسواق جديدة".⁵

¹ عبد الفتاح محمد، الوعي بثقافة ريادة الأعمال لدى طلبة السنة التحضيرية -جامعة الملك سعود واتجاهاتهم نحوها: دراسة ميدانية، مجلة البحث العلمي في التربية، المجلد: 17، العدد: 03، مصر، 2016، ص 632.

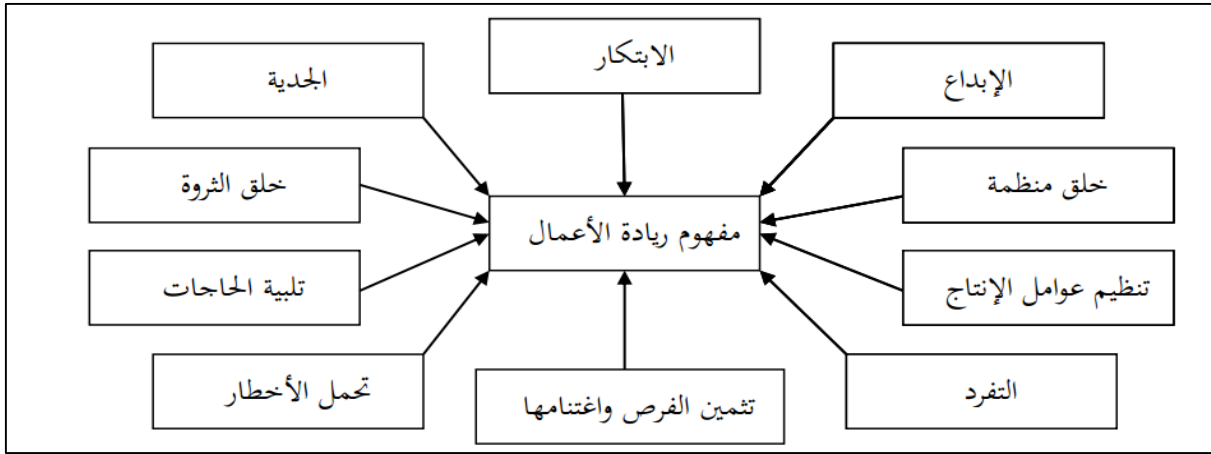
² Filion , I.-J., & Fayolle, A. **devenir entrepreneur des enjeux aux outils**. France: édition village mondial.2006, p254.

³ Zoltant J Aca and All, **Global Entrepreneurship Index**, GEDI, Washington DC, 2016, P 2.

⁴ ميساوي عبد الباقي، عوامل تطوير ريادة الأعمال في الجزائر دراسة ميدانية من وجهة نظر مسيري أجهزة الدعم والمرافقة، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، تخصص: إدارة المنظمات، جامعة زيان عاشور الجلفة، الجزائر، 2019-2020، ص 07.

⁵ سايح فاطمة، هاملي عبد القادر، المهارات المقاولاتية ودورها في تفعيل روح المقاولاتية، المؤتمر الدولي الأول حول المقاولاتية المستدامة بين إشكالية البقاء وحتمية الابتكار، أفريل 2118، المركز الجامعي بميلة، ص 11.

الشكل رقم (1): تعريف ريادة الأعمال.



المصدر: ميساوي عبد الباقي، مرجع سبق ذكره، ص 15.

ثانيا: نشأة ريادة الأعمال وتطورها

تجدر الإشارة إلى أن الباحثين في مجال ريادة الأعمال تأثروا بخصائص الفترة الزمنية التي عاشوا فيها والتي امتدت من اقتصاد مبني على الزراعة ثم إلى النهضة الصناعية ثم حديثا إلى التكنولوجيا وعصر المعرفة.

هناك من يرى أن استعمال كلمة " رائد أعمال " **Entrepreneur** أول مرة سنة 1616 من طرف **Montchrétien**. وكانت تعني الشخص الذي يبرم عقدا مع السلطات العمومية من أجل ضمان إنجاز عمل ما أو مجموعة أعمال مختلفة، وكانت توكل إليه مهام تشييد المباني العمومية، إنجاز الطرقات، تزويد الجيش بالمؤونة، وغيرها من المهام¹

مع كتابات الكاتب الأيرلندي **Richard Cantillon (1734.1680)** ظهر المصطلح وبدأ يتوسع وفق منظور اقتصادي، ليعبر حسبه عن عملية شراء المنتجات و تغليفها ثم تسويقها بسعر غير مؤكد وغير قابل للتنبؤ وفي عام 1797 قدم **Beauleau** مفهوم لرائد الأعمال على أنه الشخص الذي يتحمل الأخطار، ويخطط ويشرف وينظم المشروع الذي يملكه، وهو بذلك يعدلي الأبعاد الإدارية في ملكية المشروع.² **ويعد الاقتصادي الفرنسي Jean Baptiste Say (1832.1767)** أول من أدخل مصطلح رائد الأعمال للنظرية الاقتصادية،

¹ Sophie Boutillier, Dimitri Uzunidis, **La légende de l'entrepreneur**, Edition la découverte et Syros, Paris, 1999, P 23.

² مجدي عوض مبارك، الريادة في الأعمال المفاهيم والنماذج والمدخل العلمية، عالم الكتب الحديث، إربد، الأردن، ط1، 2010، ص 18.



حيث يرى أثر ما يميز رائد الأعمال هو الإنتاج بشكل خاص، ورأى أ الربح هو تعويض له عن أتعابه، ووقته ومواهبه، وتحمله للمخاطرة التي يجب جعلها كعوامل إنتاج في المنظمة.¹

والملاحظ أن **Say** ميز بين الأرباح التي يتحصل عليها رائد الأعمال من الأرباح التي يحققها رأس المال، ويؤكد قدرته على استغلال رأس المال وتوظيفه في الإنتاج بكفاية للحصول على الأرباح.²

كما أوضح كيف يقوم رائد الأعمال بالتنسيق بين عوامل الإنتاج المختلفة: الأرض، العمل، رأس المال من أجل الوصول إلى تحقيق أقصى منفعة ممكنة وبالمقابل ترافق بعض الأنشطة وحتى المسيرة منها بشكل جيد بعض الأخطار التي تجعلها عرضة للفشل.³

أما الكاتب الإنجليزي Alfred Marshall (1842.1924) الذي جاء بعد ذلك فقد أهمل دور رائد الأعمال واهتم بالتنظيم كعنصر من عناصر الإنتاج الذي عادة ما يقوم به الرأسمالي في الاقتصاد الرأسمالي، وجعله القوة المحركة لإنتاج الثروة والنمو الاقتصادي، ولكن الإضافة التي تقدم بها **Marshall** فتحت الباب أمام تطوير فكرة المنظم ودوره المركزي من قبل اقتصاديين آخرين⁴ لتأتي بعد ذلاق أعمال الاقتصادي النمساوي **Joseph Schumpeter (1883.1950)** الذي اعتبر أب ريادة الأعمال ومن خلال كتابه " نظرية التطور الاقتصادي " أبرز أهمية عامل التغيير، وذلك عن طريق استخدام مختلف الموارد المتاحة للمنظمة، ومن خلال القيام بعمل تركيبات / توافقات جديدة⁵، حيث يميز بين خمسة أنواع من هذه التوافقات.⁶

1. تقديم منتج جديد.

2. تقاسم طريقة أو أسلوب إنتاجي جديد.

3. افتتاح أو دخول سوق جديدة.

4. الحصول على مصدر توريد جديد للمواد الخام أو أي سلع صناعية أخرى مشابهة.

¹ Brahim Allali, **Vers une théorie de l'entrepreneuriat**, Cahier de recherche N 17, ISKAE, P13

² Ipid, P 03.

³ Azzedine Tounés, **L'intention entrepreneuriale**, Thèse de doctorat, Université de Rouem, France, 2003, P 73.

⁴ سمير عبد الله وآخرون، سياسيات النهوض بريادة الأعمال في أوساط الشباب في دولة فلسطين، معهد أبحاث السياسات، الاقتصادية الفلسطينية، القدس، 2011، ص 11.

⁵ Robert Wtterwulge, **La PME une entreprise humaine**, Université de Boeck, Paris, 1998, P41

⁶ Joseph Schumpeter, **Théorie de l'évolution économique**, Recherches sur le profit, le credit, l'intérêt et le cycle de le conjuncture, traduction française, 1935, édition complétée le 18 Avril 2002, à Chicautini, Québec, P 59.

5. تنفيذ منظمة جديدة وإنشائها أو صناعة جديدة.

وجاءت أعمال **Schumpeter** إكمالاً لأعمال **Say و Cantillon**، خاصة هذا الأخير كما انتقد تعريفهما لرائي الأعمال فيراه أنه هو المبدع الذي يقدم ابتكاراً تكنولوجياً غير مسبق، ووصفه بالبطل أو الشخصية الرئيسية في أي تطور اقتصادي وفي ظل نظام السوق، كما أدخل **Schumpeter** مفهوم التفكيك الخلاق **Creative Destruction** كمرادف لريادة الأعمال بحيث يمثل التفكيك الخلاق حسبه المحرك والدافع الذي يحفظ رأس المال.¹

بقيت أفكار **Schumpeter** مرجعاً أساسية للعديد من الباحثين الذين جاءوا من بعده أمثال **Ludwig Von Mises (1881-1973) و Frederick Von Hayek (1906-1996)**، كما أضافوا إليها بعض المفاهيم الجديدة، حيث إن الابتكار ليس وحده المحرك الرئيس لرائد الأعمال، وأنه ليس مجرد كائن أناني خلاق، ولكنه أيضاً قادر على استثمار الفرص، خصوصاً **Hayek** الذي رأى أنه في ظل اقتصاد السوق سيتم تقاسم المعرفة أيضاً بين أفراد مختلفين، لذلك فلا يوجد فرد يمتلك المعرفة نفسها أو المعلومات نفسها التي يمتلكها غيره، وهذا يعني إدراك وجود نقاط ضعف خاصة أو موارد خاصة لم تستخدم أو تستمر بالشكل الكافي يرتبط بأفراد معينين دون غيرهم، وتعد هذه المعرفة معرفة ذاتية، نظراً لأثر الأفراد يحصلون عليها نتيجة لوجودهم في مواقف معينة أو وظائف معينة، أو لانتمائهم لشبكة اجتماعية معينة.²

أما **David McClelland (1917-1998)** والذي يعد أول من قام بدراسة علمية في مجال ريادة الأعمال طبقاً لمبادئ نظرية العلوم السلوكية من خلال عمله " المجتمع المنجز " فقد تم من خلاله على الخصائص النفسية لرواد الأعمال كصفتهم الشخصية، ودوافعهم وسلوكياتهم، إضافة إلى أصولهم ومساراتهم³ الاجتماعية، وهو ما تقاطع مع أفكار عالم الاجتماع **Max Weber (1864-1920)** الذي اهتم بنظام القيم ودوره في المتعلقة بالإنجاز ومحاولته ربط دوافع رائد الأعمال بحاجته للإنجاز والقوة.⁴

وفي عام 1982 ناقش **Mark Casson** إمكانية وجود وظيفة ريادية إضافية لرائي الأعمال وأطلق على هذه الوظيفة الجديدة اسم: رائد الأعمال كمدير للموارد المحدودة، وافترض أن عدم التوازن موجود في السوق، وأين رائد

¹ مجدي عوض مبارك، الريادة في الأعمال المفاهيم والنماذج والمداخل العلمية، مرجع سابق، ص 2.

² عمرو علاء الدين زيدان، ريادة الأعمال القوة الدافعة للإقتصادات الوطنية، مرجع سابق، ص 6.

³ Louis Jacques Filion, **Le champ de l'entrepreneuriat: Historique, évolution, tendances**, Cahier de Recherche N 97-01, Revue Internationale PME, HEC, Montréal, 1997, P 4.

⁴ Ipid, P4.



الأعمال يرى إمكانية إدارة الموارد بطريقة أكثر فاعلية، وهو ما يخلق حالة التوازن، وقد ركز Casson على قدرة رائد الأعمال على جمع المعلومات وتحويلها لفرص والتعامل مع التكاليف المترتبة على ذلك ومن خلال أساليب مختلفة كالتفاوض الفعال وعولمة الأنشطة الريادية.¹

وتأتي أعمال عالم التنظيم **William Gartner** بداية تسعينيات القرن الماضي مركزه على ما يحدث قبل خلق المنظمة وأخذها للشكل القانوني وأقر بعدم كفاية تحليل سمات رائد الأعمال في مقاله المشهور:

(Who is an entrepreneur ? Is the wrong question?)

واقترح دراسة الأعمال التي يقوم بها رائد الأعمال وأشار إلى تعقد الأبعاد المتداخلة في عملية ريادة الأعمال.²

كما فرق **Gartner** بين ثلاثة أنواع من المراحل: منظمة قيد الإنشاء، منظمة ناشئة، منظمة موجودة، وركز اهتمامه على ما يحدثه رائد الأعمال من تصورات حول حقيقة منظمته وهي مرحلة حساسة تستدعي تقديم تبريرات وتوضيح وكأنه مدفوع للاستمرار والتصرف.³

أما **Peter Drucker (2005.1909)** فقد رأى أن ريادة الأعمال مرتبطة أساسا بالمخاطرة والتعامل مع ظروف حالة عدم التأكد أو ما سماه حالة الالتباس أو عدم الضمان الفعلي، حيث يستحي القياس والتقدير إحصائية للنتائج، وهو ما ذهب إليه الأمريكي **Frank Knight (1972.1885)** أيضا.⁴

وفي سنة 1995 ركز كل من **Hart و Stevenson و Dial** أبحاثهم من خلال تفسير السعي نحو الفرص دون النظر إلى الموارد التي تحكمها والمقيدة بظروفي الخيارات السابقة والخبرات المتراكمة وذات العلاقة بالصناعة.⁵ وجاءت أعمال **Shane و Vankatarman** حول تفسيرات أخرى من خلال التركيز على حقل الأعمال الذي يسعى لفهم كيفية خلق الفرص لتقديم الشيء الجديد.⁶

¹ عمرو علاء الدين زيدان، ريادة الأعمال القوة الدافعة للإقتصادات الوطنية، مرجع سابق، ص 6.

² William Gartner, **Who is an entrepreneur? Is the wrong question?**, American Journal of small Business, 1989, Vol 12, N 4, P 11.

³ بجاوي مفيدة، إنشاء المؤسسة والمقاولاتية، هل هي قضية ثقافة؟، الملتقى الدولي المقاولاتية: التكوين والفرص، جامعة محمد خيصر بسكرة، 1-3 أبريل 2011، ص ص 17-18.

⁴ مجدي عوض مبارك، الريادة في الأعمال المفاهيم والنماذج والمداخل العلمية، مرجع سابق، ص 2.

⁵ Marc Dollinger, **Entrepreneurship: Strategies and resources**, Fourth Edition, Lombard, USA, 2008, P 9.

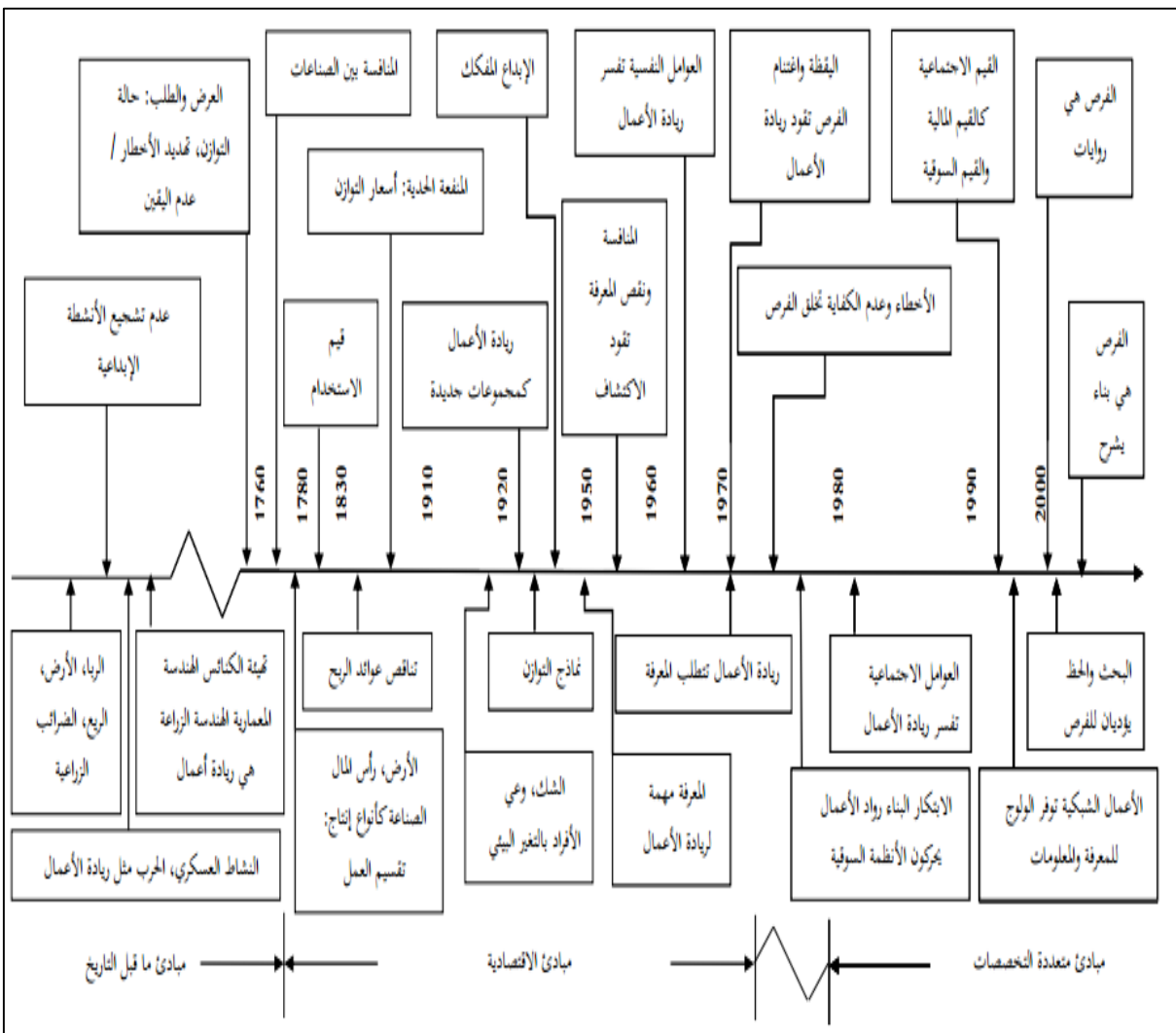
⁶ Ipid, P 9.

من ناحية أخرى تضمنت أعمال كل من **Kuratko و Hodgetts** سنة 2004 تفسيرات مبنية على الأبعاد التالية¹:

عملية ديناميكية للرؤيا - التغيير - الإنشاء

أما **Allen** فقدم سنة 2006 تصور حول الظاهرة على أنها: طريقة تفكير تركز على الفرص ويوجهها الإبداع والنمو، والتي يمكن إيجادها حتى في المنظمات الكبيرة والمسؤولة اجتماعية وحتى غير الهادفة للربح.²

الشكل رقم (2): نشأة ريادة الأعمال وتطورها.



المصدر: ميساوي عبد الباقي، مرجع سبق ذكره، ص 15.

¹ Ipid, P 9.

² Ipid, P 9.

المطلب الثاني: أهمية ريادة الأعمال، أهدافها وخصائصها

سيتم التطرق في هذا المطلب إلى أهمية ريادة الأعمال، أهدافها وخصائصها.

أولاً: أهمية ريادة الأعمال

تعرف أهمية ريادة الأعمال على أنها وسيلة تصحيح مسار المشروعات الصغيرة والمتوسطة فعالية هذه المشروعات لا تقوى على الصمود والمنافسة إذا لم تكن هناك يد كبيرة تستعمل الفرص وتترقى التهديدات وتبحث عن فرص للتوسع والانتشار بطرق مبتكرة ومنتجات غير تقليدية لتحقيق ربح هذه المشروعات من مواجهة النفقات والتوسع والانتشار والصمود في وجه المنافسة.

ولذلك تفسر ريادة الأعمال من الأدوات المهمة في اقتصاديات الدول الصناعية والنامية على حد سواء وحيث تسهم المشروعات الريادية مساهمة فاعلة في تطوير التسمية الاقتصادية الشاملة كما تعد نواة بناء المنظمات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة، حيث يؤمن المشروع الريادي الدخل الكافي للريادي وعائلة، بالإضافة إلى دوره في استحداث وظائف جديدة واحد من نسبة البطالة في المجتمع فضلاً عن ظهور أنماط جديدة من السلع والخدمات تسهم في فتح ونمو أسواق جديدة تسهم في تقليل الفجوة بين اقتصاديات الدول.

كما لا يقتصر هدف ريادة الأعمال على تطوير منتجات وخدمات قديمة أو ابتكار واستحداث أثرى جديد بل يمتد ليشمل تحقيق وفيات اقتصادية تساهم في نمو المشروعات وتمنحها ميزة المنافسة والصمود في وجه التحديات من خلال سعيها لتكوين أصول مستمرة ودائمة من اجل بناء الثراء الكبير في فترة وجيزة لا تتجاوز بضع سنين الأعمال من خلال المخاطر العالية كثر من يتوقع رائد الأعمال أن بدفعه متقابل تحقيق الثورة فريادة الأعمال مجازفة ولكنها محسوبة تكون فيها فرص الربح أكبر بكثير من فرص الخسارة لاعتمادها على الابتكار والإبداع وتحويل الأفكار الخلاقة إلى منتجات وخدمات مربحة، فالإبداع والابتكار يحققان لريادة العمال الميزة التنافسية المستخدمة إلى تحقيق الثورة وفي الوقت نفسه نضف أهمية نسبية على المشروع الريادي نتيجة الخدمات والمنتجات الجديدة غير المتوفرة في مكان آخر.

كما تسهم ريادة الأعمال في تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال زيادة الناتج القومي الإجمالي ونصيب الفرد من الدخل القومي فضلاً عن إحداث تغييرات في الهيكل الاقتصادية والاجتماعية للدول، وعادة ما يصاحب هذا التغيير

نمو الإنتاج، مما يؤخر أكبر من الثروة يتم اقتسامها بين المشاركين في العملية الريادية، وهذا يستدعي توافر تدرس الابتكار والإبداع كأحد مرتكزات الريادة في تحقيق التفوق على الآخرين.¹

ثانيا: أهداف ريادة الأعمال

تتمثل أهداف ريادة الأعمال فيما يلي² :

1- إنشاء أسواق جديدة وفقا للمفهوم الحديث للتسويق: السوق هو مجموعة من الأفراد الذين لديهم الرغبة والقدرة لإشباع احتياجاتهم وهذا ما يسمى اقتصاديا بالطلب الفعال، فرواد الأعمال هم أناس مبدعون ومنشئون الموارد وللفرص فهم يخلقون عملاء وبائعين وهذا ما يجعلهم مختلفي عن رجال الأعمال التقليديين الذين يؤدون الوظائف الإدارية التقليدية مثل التخطيط والتنظيم وتحديد المهام.

2- اكتشاف مصادر جديدة للمواد: فرواد الأعمال لا يرضون أبدا بالمصادر التقليدية أو المتاحة للمواد، لذلك ولطبيعتهم الابتكارية فأهم يعملون على اكتشاف مصادر جديدة للمواد ليحسنوا شركاتهم في مجال الأعمال، فهم يستطيعون تطوير مصادر جديدة للمواد لها ميزة تنافسية من حيث النقل والتكلفة والجودة.

3- تحريك الموارد الرأسمالية: إن رواد الأعمال هم المنظمون والمحددون لمعظم عناصر الإنتاج، مثل الأرض والعمال ورأس المال فهم يمزجون عناصر الإنتاج هذه لخلق بضائع وخدمات جديدة فالموارد الرأسمالية تعني المال ومع ذلك فإن الموارد المالية في علم الاقتصاد تمثل الماكينات والمباني والموارد المادية الأخرى المستخدمة في الإنتاج فرواد الأعمال لديهم الابتكار والثقة في النفس التي تمكنهم من تجميع وتحريك رؤوس الأموال لإنشاء أعمال جديدة أو توسيع أعمال قائمة.

4- تقديم تكنولوجيا جديدة: إن الصناعات الجديدة والمنتجات الجديدة تكون بعيدة عن كونها مبتكرة ، فرواد الأعمال يحسنون استغلال الفرص لإنشاء أعمال جديدة وتحويلها إلى مكاسب، لذلك فهم يقدمون أشياء جديدة ومختلفة بعض الشيء، حيث أن الروح الريادية تساهم بقوة في تحديث الاقتصاد، ففي كل عام ترى منتجات

¹ - فاطمة الصيفي، مدرس إدارة أعمال، كلية التجارة - جامعة الإسكندرية ود/ علياء محمود جراء مدرس إدارة أعمال كلية التجارة - جامعة الإسكندرية، الفرقة الرابعة الفصل الدراسي الأول، ص 23، 24.

² ويلز جيمي ، مؤسسة رواد الأعمال المجهود العالمي لدراسة وتحديد المؤشرات الاقتصادية التي تحكم أنشطة ريادة الأعمال، 2007، www.Mediowiki.com.



وتكنولوجيا جديدة | تبدأ بالظهور، حيث أن كل هذه المنتجات والتكنولوجيا تهتف لإتباع الاحتياجات البشرية بطريقة مناسبة وجميلة .

5-خلق فرص عمل جديدة: حيث أن أكبر موقر لقرص العمل هو القطاع الخاص إذ أن ملايين فرص العمل تقدمها المصانع وصناعة الخدمات والشركات الزراعية وبعض الأعمال الصغيرة والمتوسطة، حيث أن خلق فرص عمل ضخمة تكون لها مضاعفات وتأثيرات شرع من نمو الاقتصاد ككل، فمزيد من الوظائف يعني المزيد من النخل وهذا يزيد الطلب على البضائع والخدمات وبالتالي يزيد الإنتاج وبالتالي يزيد الطلب على الوظائف مرة أخرى.

ثالثا: خصائص ريادة الأعمال

كما اختلف الباحثون في تعريفهم لريادة الأعمال وتحديد مفهومها فقد اختلفوا في تعدادهم لخصائص ريادة الأعمال وسلوكها وذلك بسبب تعدد مجالات المعرفة الخاصة بها، وهنا لا بد من التوضيح والإشارة إلى أن موضوع الخصائص لا يمثل موضوعا مستقلا بذاته وإنما هو تمثيل للتكوين الشخصي للأفراد بشكل عام، فالخصائص الريادية هي القدرات والسمات الشخصية التي يمتلكها الريادي، ويحتاجها لإدارة منظمته بنجاح بما يعني تحديد طرائق تصرفه في مختلف المواقف التي يواجهها أو الأدوار التي يقوم بها.

قدم (hitt. Ireland and hoskisson) أربع خصائص لريادة الأعمال وتعد في نفس الوقت مفتاح

النجاح في المشروع الجديد، وهي كالتالي:

- القدرة على تحديد فرص المشاريع المحتملة بشكل أفضل من الآخرين، حيث أنها تركز على الفرص، وليس على المشاكل ومحاولة التعليم من الفشل. الريادين هم موجهين نحو هدف ولهم تأثير قوي على الثقافة الناشئة للمنظمة. وهم قادرون على تصور أي تسير للمنظمة، وبالتالي فهم قادرون على توفير شعور قوي في التوجه الاستراتيجي.

- الشعور بالحاجة الملحة التي تجعلها ذات موجه عملي. إذ لديهم حاجة عالية للإنجاز، الذي يحفزهم لوضع أفكارهم موضع التنفيذ أنها تميل إلى أن تكون على موضع الداخلي للرقابة يؤدي بهم إلى الاعتقاد بأن يتمكنوا من تحديد مصيرهم من خلال سلوكهم الخاص. لديهم أيضا قدرة أكبر بكثير على تحمل الغموض والتوتر من القيام بإنشاء العديد من المنظمات.

- المعرفة المفصلة لمفاتيح نجاح الصناعة التي تجعل عملهم حياتهم.



- الحصول على مساعدة خارجية لدعم مهارتهم، ومعارفهم وقدراتهم. مع مرور الوقت، فإنها تضع شبكة من أشخاص لديهم المهارات الأساسية والمعارف الذين يمكن أن يدعو رجال الأعمال للحصول على الدعم.¹

المطلب الثالث: استراتيجيات ريادة الأعمال، إيجابياتها ومخاطرها.

سنترك في هذا المطلب إلى استراتيجيات الأعمال، وإيجابياتها والمخاطر من ريادة الأعمال.

أولاً: استراتيجيات ريادة الأعمال

يمكن عرض استراتيجيات الريادة في النقاط التالية:

الشكل رقم (03): استراتيجيات الريادة وأبعادها



المصدر: خصاونة عاكف لطفي ، إدارة الإبداع و الابتكار في منظمات الأعمال، دار الجامد للنشر و التوزيع الطبعة الأولى ، الأردن 2011، ص153.

1- الإبداع: Innovation

يعني التجديد بوصفة إعادة تشكيل أو إعادة عمل الأفكار الجديدة لتأتي بشيء جديد، ويتم التوصل إلى حل خلاصة لمشكلة ما. أو إلى فكرة جديدة وتطبيقها وإن الإبداع هو الخبر الملموس المرتبط بالتنفيذ أو التحويل من الفكرة إلى المنتج وأشار الباحثان إلى أن الإبداع هو القدرة على جمع أو مشاركة المعلومات بطرق تطوير أفكار

¹ - ترغيني صباح، المؤسسات الناشئة، محاضرة موجهة لطلبة سنة أولى ماستر مالية وتجارة دولية + محاسبة وتدقيق، جامعة محمد خضير، بسكرة، 2020 - 2021، ص 33.



جديدة، وبعبارة أخرى هو تطوير الأفكار الابتكارية إلى تعكس الحاجات المدركة وتستجيب للفرص في المنظمة وهو يعتبر الخطوة الأولى للابتكار ويساهم في نجاح المنظمة على المدى الطويل. كما أنه يحسن من عملية صنع القرار من خلال تشجيع الوصف الذهني كأحد الأساليب المستخدمة في جمع أعضاء الجماعة معا لتطوير أفكار جديدة تجرّبة وعفوية دون انتقاد.

2-الابتكار (Cveatiuity)

هو الوصول إلى فكرة جديدة ترتبط بالتكنولوجيا وتؤثر في المؤسسات المجتمعية والابتكار هو الجزء المرتبط بالفكرة الجديدة وأشار (Weaver) إلى أن المنظمة الابتكارية هي تلك المنظمة التي تبتكر أشياء ذات قيمة في الخدمات والأفكار والإجراءات والعمليات ضمن مجموعة من العاملين مع بعضهم البعض في ظل الإطار الاجتماعي للمنظمة الذي يتكون من الأفراد والجماعات للتأثير في السلوك الابتكاري الذي يحدد الابتكار المنظمين للمنظمة.

3-أخذ المخاطرة

وهي أن يقوم الريادي بأخذ المجازفة في طرح منتجات جديدة بالأسواق أخذًا نفس الاعتبار ما يوجد في السوق من مخاطر الغموض وعدم التأكد.

ثم تعريف أخذ المخاطرة من قاموس (Webister) بأنه ما يتم أخذه بعين الاعتبار مع إمكانية التعرض للخسارة، وقد أشار كل من الباحثين (Patricle and others) إلى أن أخذ المخاطرة تم تصنيفها كما يلي:

1- Mccle. Pand 1960 إن الريادة تعد جزءًا من أخذ المخاطرة.

2- Palich and Bayby إن الريادية تتجه إلى امتلاك أن عمال مع أقل قدر من المخاطرة وبمعنى آخر أن الرياديين لا يتجهون إلى الأعمال مع البداية بأخذ جزء كبير من المخاطرة مثل غير الرياديين ولكن يتم التنبؤ بتميز وضع العمال أكثر إيجابية.

3- Busenitz 1999: أثبت أن الرياديين يدرسون الوضع بشكل عام أكثر من غيرهم وأنهم أكثر ثقة في عملية اتخاذ القرارات مع المديرين في منظمات الأعمال الكبيرة.

4-الفرد: Uniqveness

وهو إدخال طرق جديدة سواء كانت تكنولوجية أم منتجات جديدة أم طريقة جديدة في تقديم المنتج أو الخدمة أو في إدارة التنظيم وهيكلته. وذلك بصورة مختلفة عن الآخرين، وقد تم تعريف التفرد في قاموس Webster 1998 بأنه فريد في النوع، وبديع ورائع ووحيد من شاكلة ويكون الأول في المصانع.

إن التفرد يتكون في منظمات الأعمال من خلال قدرتها على التميز عن غيرها من المنظمات الأخرى المنافسة في نفس قطاع الأعمال، سواء كان ذلك بطبيعة المنتجات أم الخدمات التي تقدمها. وكذلك طبيعة الموارد التي تمتلكها، وهذا يمكنها من تحقيقي الميزة التنافسية وتستطيع تحقيق الاستمرارية وتقديم المنتجات الفضل التي يصعب تقليدها. ولا يمكن استمرار تحقيق الميزة على المدى الطويل إلا من خلال الموارد النادرة (المتميّزة).

5-المبادأة Proativeness

هي المشاركة في مشاكل المستقبل والحاجات والتغيرات، ومدي تقديم منتجات تكنولوجية جديدة.

وهي تتضمن 3 عناصر أساسية:¹

- 1- إقرار ملاحقة أو عدم ملاحقة المنافسين بالإبداع.
- 2- المفاضلة بين المحاولات الحقيقية في النمو والإبداع والتطوير.
- 3- محاولة التعاون مع المنافسين من أجل احتوائهم.

ثانيا: إيجابيات ريادة الأعمال

هناك فوائد كثيرة يمكن أن تتحقق من ريادة الأعمال وإنشاء مشروع صغير منها:

- 1-**الاستقلالية:** إن ملكية المشروع تتيح لرائد الأعمال الاستقلالية والفرصة لتحقيق ما يصبو إليه، لا ك أن رواد الأعمال يطمحون إلى تحقيق مت يطمحون به في هذه الحياة.
- 2-**فرصة للتميز:** يمكن من خلال الريادة تحقيق أهداف متميزة مختلفة عن الآخرين ومن أمثلة ذلك، إنشاء مشروع إعادة تدوير النفايات لحماية الكرة الأرضية، أو إنشاء مشروع تحقيق دخل مضمون لأسرة محتاجة. وهذه الأمثلة تعكس مهارة رائد الأعمال في الجمع بين الأهداف الاجتماعية والرغبة في معيشة بمستوى اقتصادي لائق.

¹ بلال خلف السكارنة، استراتيجيات الريادة ودورها في تحقيق الميزة التنافسية (دراسة ميدانية على شركات الاتصال في الأردن)، قسم إدارة أعمال، كلية العلوم الإدارية والمالية، جامعة الإسراء الخاصة، ص 89 - 99.



3-ريادة الأعمال فرصة أقصى الطموحات: كثير من الناس يجد أن عمله لا يحمل أي تحد وغير ممتع، ولكن رواد الأعمال لا يجدون ذلك، فبالنسبة إليهم هناك فروقا بسيطة بين العمل والمتعة، إذ يجد رواد الأعمال في استثماراتهم فرصة للتعبير عن الذات، فهم يلمون أن حدود نجاحهم هو إبداعهم وحماسهم ورؤيتهم، فامتلاك الاستثمار يمنحهم شعور بالقوة والتمكن.

4-فرصة تحقيق أرباح: على الرغم من أن امتلاك مشروع ليس هو الدافع الوحيد لمعظم رواد الأعمال، فإن التي تمنحها مشروعاتهم من اهم الدوافع لإنشاء هذه المشروعات، فمعظم رواد الأعمال لا يأملون الانضمام لمجتمع الثراء بقدر ما يحملونه بتحقيق ثروات جيدة.

5-إيجاد فرص عمل أخرى: من أهم ما يميز ريادة الأعمال أنها لا تقدم للرائد عملا، بل تجعله قادرا على إيجاد فرص عمل للآخرين بحيث يؤديون تلك الأعمال التي يستمتعون بها، وغالبا ما يستثمر هؤلاء الرواد في الهوايات التي يميلون إليها، ثم يستقربون من يجيها.¹

ثالثا: مخاطر ريادة الأعمال

على الرغم من المزايا والمنافع المتحققة من وراء الأعمال، إلا أن ملكية المشروعات لا تخلو من المخاطر، فمن العيوب المحتملة إلى قد تصاحب رائد الأعمال الفشل المحتمل، فكونه مسؤولا عن صنع كافة القرارات التجارية يعني ضمنا احتمال اتخاذ قرار خاطئ لكونه مسؤولا بشكل تام عن نجاح أو فشل المشروعات. ومن أبرز المخاطر التي قد يتعرض لها الرياديون، والتي قد تظهر في المراحل المبكرة:

1-مخاطر مالية: وتتمثل في عدم إمكانية تحقيق الأرباح الكافية لتغطية تكاليف بدء العمل، وبالرغم من أن هذه المخاطر تكون محسوبة، إلا أن هذا لا يمنع من التعرض لظروف وعوامل غير متوقعة.

2-مخاطر وظيفية: في حالة ترك الريادي لوظيفته لسابقة في المنظمة، فإن هذا قد يعرضه لفقد وظيفته بسبب عدم التأكد.

3-مخاطر اجتماعية: تتطلب ريادة الأعمال من الريادي تخصيص المزيد من الوقت، و الذي يتراوح من 60_80 ساعة أسبوعيا مما ينعكس سلبا على تعزيز و توطيد العلاقات الاجتماعية مع العائلة و الأصدقاء.



4-مخاطر اقتصادية: تنشأ هذه المخاطر من عدم وجود دخل مؤكد، لأن في بداية عمل رائد الأعمال غالبا ما يعتمد الشخصية.

5-مخاطر فقد الاستثمار: توصلت بعض الدراسات التي أجريت في الولايات المتحدة الأمريكية إلى 24% من الأعمال الجديدة تفشل خلال أول عامين من العمل، وأن 51% منها تفشل خلال أربع سنوات، و63% منها تفشل خلال أربع سنوات.

6-مستويات عالية من الجهد: هناك العديد من الضغوط الهائلة والالتزامات والأعباء المالية التي قد يتسبب فيها العمل.

7-انخفاض مستوى التمتع بالحياة: ينعكس العمل لساعات طويلة سلبا على المجالات الأخرى في حياة الرياديين حيث تتراجع عادة أدوارهم كأزواج وكأرباب عائلات عن أدوارهم كمؤسسين للمنظمة نظرا لإهدار المزيد من الوقت في العمل، وعدم وجود متسع لرعاية شؤون العائلة.



المبحث الثاني: الإطار النظري لرائد الأعمال

يتصف رواد الأعمال بالمبادرة والمغامرة وحب التحدي، بحيث لا تعتبر مبادرة الأعمال مجرد لقياء وظيفياً بل وحالة ذهنية لأشخاص يرغبون في تغيير المستقبل، حيث يتطلع العديد من رواد الأعمال لتنمية شركاتهم على الرغم من التحديات التي تفرضها عملية تأسيس شركة جديد، لذلك اهتم عدد من الباحثين والكتاب بتحديد السمات والصفات التي يتم عبها رواد الأعمال الذين يتولون إدارة المنظمات على اختلاف أنواعها، ومن هذا المنطلق ونظراً للإثارة التي تحيط برواد الأعمال، فقد تم تخصيص هذا المبحث لمناقشة الجوانب المختلفة والمتعلقة بالريادي على هذا النحو.

المطلب الأول: تعريف رائد الأعمال.

تعرف منظمة العمل الدولية ورواد الأعمال بأنهم الأشخاص الذين لديهم القدرة على رؤية فرص الأعمال وتقسيمها، إلى جانب الموارد اللازمة للاستفادة منها والشروع في اتخاذ الإجراءات المنافسة لضمان النجاح.

حيث يعتبر الريادي ذلك الشخص الذي يتحرك دائماً وفق رؤية ما، يبدي إينساء أو عدم وضاه، من طبيعة الأعمال الجارية ويعمل دوماً على إيجاد الإمكانيات الضرورية للعمل مع الموارد المطلوبة لإقامة المشاريع الجديدة.¹

كما تعرف الموسوعة البريطانية الجديدة رائد الأعمال بأي فرد لديه الاستعداد الذاتي لتحمل مخاطر تشغيل مشروع اقتصادي مع عدم تيقنه من الظروف المستقبلية، ويعرف Jan tin Bergen رائد الأعمال في المجتمعات النامية بأنه الفرد الذي لا يعتمد بالضرورة على رأس مال كبير ولكنه من يعرف كيفية التشغيل وتدريب عماله.²

وفي تعريف آخر رائد الأعمال هو الذي يكسر حالة التوازن المسيطرة على النظام الاقتصادي، وذلك من خلال ما يقدمه ابتكارات جديدة، وأساليب إنتاج حديثة وأسواق ناشئة وقد عبر عنها شوميتير بالمصطلح الشهير "التدمير الخلاق" حيث يتمكن رواد الأعمال من كسر القيود والحوافز والجهود والركود السائد في الأنظمة الاقتصادية بما يطرحونه من ابتكارات وأساليب ونظم جديدة فيتبعهم الآخرون فتحدث النقلة الاقتصادية الإيجابية.³

¹ حكمت رشيد سلطان، الريادة منظور استراتيجي، جامعة دهوك والدكتور محمود محمد أمين، جامعة دهوك التقنية. ص 73 – 76.

² اعتماد علام، ريادة الأعمال والمشروعات الصناعية الصغيرة في الريف، دراسة حالة لقريه مصرية، علم الاجتماع، كلية البنات، جامعة عين شمس د/ دنيا مفيد علي خمس، علم الاجتماع المساعد، كلية البنات، جامعة عين شمس، ص 39.

³ أحمد بن عبد الرحمن الشميمري، التسويق وريادة الأعمال، جامعة الملك، سعود وفاء بنت ناصر المبيزك، التسويق وريادة الأعمال، جامعة الملك سعود، ص 17.

يعرف رائد الأعمال أيضا على أن الشخص الذي يقوم باستكشاف فكرة استثمارية وقيمها اقتصاديا واجتماعيا وبيئيا، ومن ثم يقوم بتطوير هذه الفكرة إلى مشروع استثماري مع توفير رأس المال المادي والبشري اللازمة لهذا المشروع بحيث يأخذ على عاتقه المخاطر التي قد ترافق تأسيسه وبناءه وتشغيله.¹

- المطلب الثاني: المهارات والصفات التي يتميز بها رائد الأعمال.

- **المثابرة (وضع الأهداف):** وضع الأهداف الواقعية القابلة للإنجاز، وتوافر العزيمة والالتزام طويل الأجل.
- **القدرة على ثناء العلاقات الإنسانية:** يمتلكون القدرة على إقناع الآخرين، ودفعهم للتحرك في اتجاه محدود وفي الوقت نفسه يتسمون بروح الصرح والبهجة والتعاون.
- **القدرة على التواصل:** فهم قادرون على التواصل مع الآخرين ونقل الأفكار لهم سواء شفافة أو تحريرا.
- **الانضباط الذاتي:** فهم يتمتعون بقدر عال من المعايير الذاتية الواقعية، ويتقبلون المسؤولية ولديهم الاستعداد للمحاسبة.
- **التعامل مع الفشل:** فهم ينظرون للفشل بصفته دروسا مستفادة وخبرات مكتسبة.
- **الثقة بالنفس:** يثقون بالإقناع والفقيدة الراسخة في قدرتهم على إنجاز الأهداف التي يصرون عليها، فضلا عن تمتعهم بدرجة عالية من الحاجة إلى الاستقلالية.
- **تحمل المخاطرة:** التمتع بالنزعة لتحمل قدر محسوب ومعتدل م المخاطرة ويرون فيها فرصة مناسبة للنجاح.
- **أخذ المبادرة وتحمل المسؤولية الشخصية:** فهم يحتاجون إلى الاعتماد على مبادرتهم الذاتية واتخاذ القرارات المهمة والتصميم على التنفيذ قابلين بالنتائج ومتحملين العواقب.²

لدينا هنا أيضا مجموعة من السمات الشخصية المتوفرة في رائد الأعمال.

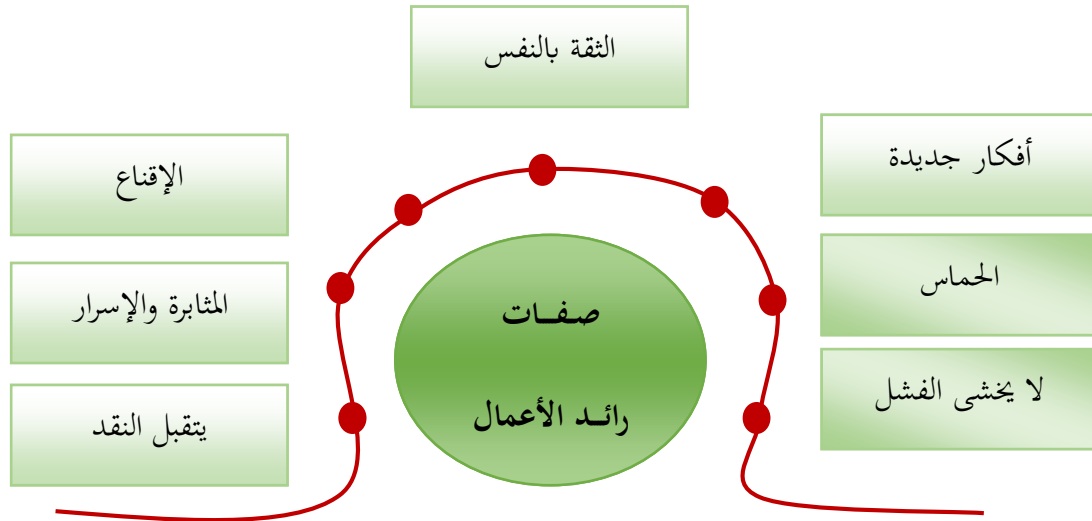
- **الحاجة للإنجاز:** وتشير هذه الخاصية إلى الرغبة في تقديم أفضل إنجاز أو الفوز في موقف تنافسي معين والمبادرون في سبيل ذلك يتحملون مسؤولية بلوغ الأهداف، ويقبلون تحمل الصفات في سبيل ذلك.
- **الرغبة في الاستقلالية:** فأصحاب الأعمال رائدة ينشدون دائما الاستقلالية دون الاعتماد على الآخرين أو الانخراط في العمل بالمنظمات الكبيرة أو الجري وراء الوظيفة الحكومية والانخراط بالتالي في الإدارة البيروقراطية.

¹ إيهاب مقابلة، سهيل مقابلة، عمر ملاعب، مفاهيم ومصطلحات في مجال ريادة الأعمال والمشروعات الصغيرة والمتوسطة، سلسلة دورية تقف بقضايا التنمية في الدول العربية، المعهد العربي للتخطيط، ص 14.

² سارة سلامة، حاضنات العمال السبيل لدعم وتطوير ريادة الأعمال، حاضنة ميلبة نموذجًا، جامعة باجي مختار، عنابة (الجزائر)، ص 584.

- **الثقة بالنفس:** والتي تدفعهم إلى تنفيذ الأعمال وإنشاء المشروعات وتحمل مسؤوليتها بدافع الرغبة في إشباع قدراتهم الإبداعية والابتكارية علاوة على الرغبة في إثبات الذات.
- **النظرة المستقبلية:** يتميز هؤلاء المبادرون عن الأفراد الآخرين بأنهم أصحاب نظرة مستقبلية وكموح وثقة بقدراتهم الذاتية.
- **التضحية والإيثار:** حيث يغلب عليهم التضحية والتنازل عن إشباع الحاجات الآتية والحالية في سبيل بلوغ مستويات معيشة أفضل في المستقبل بعد النجاح وبلوغ الأهداف.¹

الشكل (04): السمات السبع الأساسية لرائد الأعمال.



المصدر: أحمد بن عبد الرحمن الشميمري، وفاء بنت ناصر، مبادئ ريادة الأعمال المفاهيم والأساسية لغير المختصين، جامعة الملك سعود، ص ص 19، 20.

- **البحث عن الأفكار الجديدة:** رائد الأعمال يجب التغيير والأفكار الجديدة، ولا يجب التقليد والتكرار وفي الوقت نفسه يبحث بصورة مستمرة عن طريق مبتكرة لتحسين الأشياء لذا تجده مطلعًا على أحدث التقنيات والوسائل ومستعد لتبني الأفكار الإبداعية الجديدة.
- **الحماس:** رائد الأعمال لديه طاقة إيجابية كبيرة تدفعه للإنجاز لديه طموح عالٍ ونشاط كبير لا يجب الخمول والكسل والبقاء بلا عمل.

¹ عامر خربوطي، ريادة الأعمال وإدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة، الجامعة الافتراضية السورية الجمهورية العربية السورية، 2008.



- يقبل النقد: رائد الأعمال لديه مرونة كبيرة لتقبل آراء الآخرين والاستفادة من نصائحهم ومشورتهم، ويعد الانتقاد والرأي الآخر طريقاً للتحسين والتطوير.
- القدرة على الإقناع: رائد العمال لديه قدرة على إقناع الآخرين بفكرته ووجهة نظره باقتدار ويستطيع جعل الآخرين يقبلون الفكرة ويستحسنونها.¹

المطلب الثالث: نموذج العمل التجاري لرائد الأعمال

سنتناول في هذا المطلب إلى نموذج العمل لرائد الأعمال من خلال تعريف هذا النموذج وأهميته ومكوناته.

أولاً: تعريف نموذج العمل التجاري

هو عبارة عن نموذج بسيط في صفحة واحدة توفر نظرة على المهام التي تؤديها وكيف يتم ذلك، مما يسهل التخطيط السليم للبدء بالمشروع وأيضاً ينفذ المشاريع القائمة ويحل المشاكل لأنه يعرض صورة من الأعلى على كامل المشروع ويمكن تطبيقه على المشاريع الصغيرة والمشاريع الريادية.²

يعد نموذج العمل التجاري م أهم أسس وضع خطة الشركة المستقبلية حيث أن نموذج العمل التجاري هو مخطط ضروري لكل الشركات بدءاً بالشركات الصغيرة ووصولاً إلى الشركات متعددة الجنسيات، كونه يحدد نموذج الخدمات أو المنتجات المناسبة لعمل الشركة، النفقات المستقبلية المتوقعة إضافة إلى تحديد الأسواق المستهدفة.³

نموذج العمل التجاري هو نموذج يساعد على تصور مستقبل المشروع وكتابة على الورق، ووضع خطة للتشغيل الناجح للمشروع ومصادر الإيرادات والمنتجات والشرائح المستهدفة والموارد المالية، وتحديد العوامل الرئيسية لنجاح المشروع من خلال تكاملها مع بعضها البعض، حيث يقدم النموذج طريق واضح لجمع خطة عمل المشروع وعرضها في ورقة واحدة عوضاً عن المعاناة وهدر الوقت في محاولة ربط تفاصيل المشروع.⁴

¹ أحمد بن عبد الرحمن الشميمري، وفاء بنت ناصر، مبادئ ريادة الأعمال المفاهيم والأساسية لغير المختصين، جامعة الملك سعود، ص ص 19، 20.

² الموقع الإلكتروني (<https://yowadbvsniness.com>)، تمت المعاينة بتاريخ 01-05-2022 على الساعة 13:35.

³ الموقع الإلكتروني (<https://eradapp.com>)، تمت المعاينة بتاريخ 10-05-2022 على الساعة 01:03.

⁴ الموقع الإلكتروني (<https://qbusiness.qq>)، تمت المعاينة بتاريخ 10-05-2022 على الساعة 09:56.



ثانيا: أهمية النموذج التجاري

يعتبر النموذج التجاري ثاني أهم جزئية في مسار خطة تحويل الفكرة لمنتج، وأحد مفاتيح نجاح المشروع من بعد وجود الفكرة التجارية أو الريادية التي تحل مشكلة ما. يجب أن تقوم به لتعرف إن كان عليك المواصلة أو التوقف والبحث عن فكرة أفضل دون تضييع جهدك ووقتك ومالك²

ثالثا: مكونات النموذج التجاري

يتكون نموذج العمل التجاري وفقا لما ذكره المؤلفات ألكس وإيف في كتابهما " Business model Generation" من تسعت مكونات رئيسية نذكرها كالتالي:

1- القيمة المقترحة أو الفرض المقدم:

ويقصد بها القيمة المعنوية المتوقع الحصول عليها من اقتناء منتجات أو خدمات المشروع وهي تختلف تماما عن سعر المنتج أو الخدمة، فالسعر هو المبلغ مالي الذي سيدفعه العميل عن سعر المنتج أو الخدمة، فالسعر هو المبلغ المالي الذي سيدفعه العميل مقابل الحصول على المنتج، أي أن السعر هو ما يتم دفعه بينما القيمة هي ما يتم اكتسابه ويمكن اعتبارها كل العناصر التي تميز المشروع عن منافسيه في السوق ويستطيع رائد الأعمال الاختيار بين أنواع عدة من القيمة المقترحة لمشروعه مثل: قيمة مبتكرة غير مسبقة - قيمة الأداء المرتفع - قيمة التخصيص، قيمة الخدمة الشاملة - قيمة السعر.

2- شرائح العملاء المستهدفين:

حتى تتمكن أي مؤسسة من الانتشار وتحقيق الأهداف المطلوبة، عليه ولا تحديد نوع السوق الذي سيعمل فيه هل سوق التعليم مثلا أو سوق المواد الغذائية أو غيرها...، ثم تحديد كل العملاء المحتملين والمستخدمين لهذا السوق. حيث يقوم بتحديد الشرائح المستخدمة لهذا السوق بعد ذلك يتم تقييم هؤلاء المستخدمين إلى عدة فئات، بعد ذلك يتم تقييم هذه الفئات إلى مجموعات أخرى، ثم يتم تجزئة هذه الفئات إلى نوع العمل الذي يقوم به والخدمة التي يقدمها.



3- قنوات التوزيع:

وتشتمل على كافة الوسائل والآليات التي سيعتمد عليها المشروع في الوصول إلى شرائح العملاء المستهدفين مع القيمة التي يبحثون عنها من خلال اقتناء المنتج أو الخدمة، أي من حلقة الوصل بين منتج المشروع أو الخدمة من جهة وبين شرائح العملاء من جهة أخرى.

4- العلاقة مع العملاء:

تعد العلاقة المميزة مع العملاء ركيزة لنجاح المشروع الناشئ وتحقيق الكثير من المزايا والأرباح المتوقعة، لذلك وجب على رائد الأعمال بناء علاقة وطيدة قائمة على الثقة المتبادلة مع عملائه وهناك بعض العوامل التي تساعد في تطوير علاقات متميزة مع العملاء والإبقاء على ولائهم منها: الاحتفاظ بجودة المنتج أو الخدمة المقدمة - فهم رغبات العميل - شفافية المعلومات المقدمة للعملاء - تحليلي توقعات العملاء - الاستفادة من آراء العملاء - البقاء على تواصل مع العملاء والاهتمام بالعنصر العاطفي للعملاء - خدمات ما بعد البيع.

5- مصادر الإيرادات:

يقصد بها الأرباح التي تحصل عليها الشركة أو يحصل عليها صاحب المشروع من خلال المنتج المقدم لكل شريحة من شرائح العملاء وذلك عندما يكون العميل محور النشاط التجاري بالنسبة للمشروع.

6- الموارد الأساسية:

وهي جميع العناصر الرئيسية التي يحتاجها المشروع للانطلاق والتنفيذ، وهذا الجزء من مخطط نموذج العمل التجاري يشتمل فقط على أبرز الموارد الأساسية اللازمة لإنجاح نموذج العمل التي بدونها لا يمكن تنفيذ المشروع وتقديم المنتج أو الخدمة شريحة العملاء المستهدفين. حتى وإن كانت غير مملوكة لصاحب المشروع ولا يتطرق بالتالي للموارد الثانوية الأخرى.

7- الأنشطة الأساسية:

وهناك ثلاثة أنواع من الأنشطة الأساسية التي يتم تطبيقها في التجارية والخدمة هي:



- الإنتاج: أي عملية إنتاج منتج جديد وتحويل الموارد الرئيسية لهذا المنتج في صورته النهائية، وما يتبعها من أنشطة التغليف والتوزيع والتسويق والمبيعات.
- حل المشاكل: هذا النوع يختص بالمشاريع الخدمية التي تعتمد على تقديم خدمة ما للعملاء، وليس بيع منتج، فمعرفة مشاكل العملاء ومحاولة حلها يعد النشاط الرئيسي في هذه المشاريع.
- المنصات: وهذا النشاط يقتصر على المشاريع التي تكون بمثابة وسيط بين طرفين أو أكثر بحيث تكون وظيفتها الأساسية هي التوصيل بينهم، فلا هي تنتج منتجات أو تقدم خدمة. ولكنها تمارس أنشطتها الدورية المتعلقة بهذه المنصة من تطوير وتحسين فقط.

8- هيكل التكاليف:

هو الوزن النسبي من التكاليف الثابتة من الإجمال العام لأصول المشروع، وهو يتكون من تكاليف ثابتة وتكاليف متغيرة.

9- الشركاء الأساسيون:

تعد فكرة التعاقد مع جهات خارجية أمر مهما لتطور ونمو الشركات الناشئة، خاصة المنشآت الصغيرة فهي تساعد على تحسين أعمالها وزيادة حجم اقتصاداتها، والحد من المخاطر المحتملة التي قد تواجهها خاصة في بداية العمل، ما يساهم في تقليل فرص الفشل، والحصول على مصادر متعددة ومتنوعة للموارد والأنشطة التي يحتاجها المشروع.

وتظهر هذه المكونات في الشكل التالي:

الشكل (05): مخطط نموذج العمل التجاري.

الشركاء الأساسيون	الموارد الأساسية الأنشطة الأساسية	القيمة المقترحة	العلاقات مع العملاء قنوات التوزيع	شرائح العملاء
هيكل التكاليف			مصادر الإيرادات	

المصدر: يحي السيد عمر، ريادة الأعمال بين المهوبة والممارسة، دار الأصاله للنشر والتوزيع إسطنبول، تركيا 2021، ص 335 – 355.



رابعاً: أهمية العمل التجاري:

1-تعريف العمل التجاري

يعتبر النموذج التجاري ثاني أهم جزئية في مسار خطة تحويل الفكرة لمنتج واحد مفاتيح نجاح المشروع من بعد وجود الفكرة التجارية أو الريادية التي تحل مشكلة ما. وغالبا ما يجب مخطط النموذج التجاري على مجموعة الأسئلة والتي تقف أمام نجاح هذه الفكرة أو المشروع الناشئ وتحقيق الكثير من المزايا والأرباح.

2-فوائد مخطط نموذج العمل التجاري:

- الإيجاز: يوفر مخطط نموذج العمل القدرة على تلخيص أهم العناصر في أي مشروع في ورقة واحدة والتي قد تحتاج عشرات الصفحات نذكرها في أشكال أخرى من المخططات.
- سهولة التطوير والتعديل: المرونة العالية التي يوفرها مخطط نموذج العمل م رؤية جميع العناصر مرتبة أمام رائد الأعمال أو صاحب المشروع وتعديلها وقت الحاجة.
- الوضوح: قراءة المخطط أسهل وأوضح لفهم رؤية المشروع أو النشاط من قراءة عدد كبير من الصفحات.
- السرعة: القدرة على نقل المخطط إلى خريطة العمل وتصميم المنتج أو الخدمة مثلا: بسرعة عالية.¹

¹ الموقع الإلكتروني (<https://majana.blog>)، تمت المعاينة بتاريخ 10-05-2022 على الساعة 09:48.



المبحث الثالث: تحليل تأثير وباء كورونا على بيئة الأعمال

هناك اهتمام متزايد بالنظم البيئية كنهج لفهم سياق ريادة الأعمال على المستوى الكلي للمجتمع التنظيمي وهو يتألف من جميع الجهات الفاعلة والعوامل المترابطة التي تمكن من ريادة الأعمال وتقيدها داخل إقليم معين على الرغم من تزايد شعبيته، إلا أن مفهوم النظام الإيكولوجي لريادة الأعمال يظل معرفاً وقياساً بشكل فضفاض.

المطلب الأول: ماهية بيئة ريادة الأعمال

سنتطرق في هذا المطلب إلى تعريف بيئة ريادة الأعمال، خصائصها، عناصرها ومكوناتها.

أولاً: تعريف بيئة ريادة الأعمال

لا يوجد حتى الآن تعريف مشترك على نطاق واسع للأنظمة البيئية لريادة الأعمال بين الباحثين أو الممارسين، المكون الأول للمصطلح هو الأعمال الريادية: عملية يتم من خلالها استكشاف فرص إنشاء سلع وخدمات جديدة وتقييمها واستغلالها.¹

المكون الثاني من المصطلح النظام البيئي يستعير من علم الأحياء، حيث تم تعريف النظام البيئي ("ecological system") على أنه "مجتمع حيوي، وبيئته المادية، وجميع التفاعلات الممكنة في مجمع المكونات الحية وغير الحية."²

Hawley (1950) اعتمدت ثلاث سمات أساسية للنظم البيئية: التطور المشترك والترابط المتبادل بين أنظمة

متداخلة معقدة من مختلف المنظمات والجهات الفاعلة.³

يُعرّف النظام البيئي لريادة الأعمال بأنه البيئة الاجتماعية والاقتصادية التي تؤثر على ريادة الأعمال المحلية أو الإقليمية. كما أنّ هذا النظام يُشير إلى العناصر -الأفراد أو المنظمات أو المؤسسات- التي تدعم وتُساند رواد الأعمال وتدعم احتمالات نجاحهم قبل وبعد إطلاق المشروع.

قد يضم النظام البيئي لريادة الأعمال عدد كبير من العناصر تُدعى بأصحاب مصلحة في ريادة الأعمال، وقد يشمل هذا المصطلح كل من الحكومة والمدارس والجامعات والقطاع الخاص والشركات العائلية والمستثمرين والبنوك

¹ Schumpeter, J. A. (1934). The theory of economic development. Cambridge: Harvard University Press.

² Tansley, A. J. (1935). The use and abuse of vegetational concepts and terms. Ecology, 16, 284-307.

³ Astley, W. G., & Van de Ven, A. H. (1983). Central perspectives and debates in organization theory. Administrative Science Quarterly, 28, p ,245-273.

ورجال الأعمال والقادة الاجتماعيين ومراكز البحوث وممثلي العمال والطلاب والمحامين والشركات متعددة الجنسيات والمؤسسات الخاصة ووكالات المعونة الدولية.

أما إذا أردنا أمثلة حيّة عن هذه الأنظمة، فالمثال الأبرز هو وادي السيليكون كما ذكرنا سابقاً، إلا أنه ليس الوحيد، فعلى مستوى الولايات المتحدة هناك منطقة بوسطن، ونيويورك وشيكاغو وأوستن وسياتل التي شكّلت بدورها بيئات مثالية لبدء ونمو الشركات الناشئة. برزت عدة أنظمة بيئية على مستوى العالم كذلك، ففي السنوات الأخيرة، تم تكرار تجربة وادي السيليكون في كل من سنغافورة ولندن وبرلين وعدة مدن في الخليج العربي¹.

ثانياً: خصائص بيئة ريادة الأعمال

تتمثل خصائص بيئة ريادة الأعمال فيما يلي:²

1. الاختلاف إن النظم البيئية غير متشابهة فيما بينها. فكل كل نظام بيئي يشكل نموذجاً فريداً، لأنه يعتبر نتيجة لمئات العناصر التي تتفاعل بطرق شديدة التعقيد.

2. عدم إمكانية تحديد نموذج مثالي للنظام البيئي الريادي: إن تحديد الأسباب الأساسية لنجاح النظام البيئي الريادي ليس له أي فعالية عملية. حيث تعمل جميع العناصر معاً بطريقة تتلاءم مع خصوصية كل نظام ليشكل البيئة الحاضنة المناسبة للمشاريع. أحياناً نرى بأن التعليم والأطر التنظيمية والقانونية تتمتع بدور واضح وأساسي في النظام البيئي، في حين نرى أحياناً أخرى بأن الأسواق أو رأس المال قد يؤثران بشكل أكبر.

3. استدامة النظام البيئي الريادي أو ذاتي الاكتفاء نسبياً: تصبح النظم البيئية لريادة الأعمال ذاتية الاكتفاء نسبياً. فالنجاح يولد النجاح ل يتم تعزيز العناصر الأساسية للنظام البيئي تلقائياً. كما أن هناك نقطة تحول يمكن عندها الحد من العوائق المؤثرة بشكل سلبي. فبمجرد أن تصبح العناصر الأساسية قوية بما فيه الكفاية، ستعزز بعضها البعض. لذلك وعند تصميم برامج ريادة الأعمال يجب أن يتم مراعاة الاستدامة في النظام البيئي والتركيز عليها لبناء نموذج ناجح.

¹ جمعية الاعمال السورية الدولية، ما هو النظام البيئي لريادة الأعمال ، الموقع الإلكتروني <https://siba.world/ar/>، تمت المعاينة في 06-05-2022، الساعة 10:55.

² سارة شهيد ، مدخل إلى ريادة الأعمال - النظام البيئي الريادي ، الموقع الإلكتروني <https://www.sarahshahid.net/> / تمت المعاينة في 06-05-2022، الساعة 11:25.



شكل تطور النظم البيئية الريادية: في الحقيقة هناك اعتقاد سائد بأن الفهم الصحيح لطبيعة النظام البيئي لريادة الأعمال هو العامل الأساسي لتطورها. حيث تكون هذه النظم البيئية في العادة نتيجةً للتطور الذكي، ويتم ذلك من خلال عملية تمزج بين عمل اليد الخفية للأسواق بالإضافة إلى المساعدة التي تعتمد على مدى اطلاع رواد الأعمال والقياديين بما يضمن خلق هذه النظم البيئية وتحقيق استدامتها الذاتية.

ثالثاً: عناصر بيئة ريادة الأعمال

تختلف طرق قياس الأنظمة البيئية الريادية، ولكننا نستطيع تمييز 6 عناصر أساسية في معظم هذه الأنظمة البيئية وهي (التمويل، الدعم، السياسات، الأسواق، رأس المال البشري، والثقافة) ولمزيد من التفاصيل والتوضيح يمكن أن نضيف عنصرين آخرين وهما (البنية التحتية والبحث والتطوير)¹:

1- التمويل: ويضم عملية الحصول على رأس المال، الحصول على المنح؛ أو الوصول إلى البنوك، مؤسسات التمويل، أو حتى التمويل الحكومي.

2- الدعم الخاص بالأعمال التجارية: ويضم كل من حاضنات أو مسرعات الأعمال، مقدمو الخدمات القانونية أو المحاسبية، المستشارون وغيرهم.

3- السياسات: مثل معدلات الضرائب وتكاليف بدء العمل التجاري.

4- الأسواق: وتضم كل من الشركات المحلية، الشركات الدولية، المستهلكين، شبكات التوزيع، شبكات البيع، شبكات التسويق.

5- رأس المال البشري: ويضم المدارس الثانوية، الجامعات، معاهد التدريب وغير ذلك.

6- البنية التحتية: مثل الكهرباء، النقل، الاتصالات، والمرافق الأخرى مثل الغاز، الماء، وغيرها.

7- البحث والتطوير: وتضم مراكز ومختبرات الأبحاث العامة، مراكز الأبحاث الخاصة والمختبرات.

8- الثقافة: وتضم وسائل الإعلام، الحكومة، الجامعات، الجمعيات المهنية، المنظمات الاجتماعية التي تدعم ثقافة ريادة الأعمال.

رابعاً: مكونات بيئة ريادة الأعمال

يأتي تأثير المتغيرات البيئية على المنظمة في أحد الاتجاهين:

¹ جمعية الأعمال السورية الدولية، مرجع سبق ذكره.



-**الفرص:** فقد يكون التغيير في اتجاه إيجابي ويمثل بالنسبة لها فرصة ينبغي اقتناصها. وتعني الفرصة أوضاع أفضل للمنظمة ومجال يمكن أن تتحقق فيه ميزة تنافسية معينة.

-**التحديات:** وتعني أن التغيير في عنصر من عناصر البيئة قد يكون له تأثير سلبي على المنظمة ويمثل تهديداً أو مشاكل أو أضراراً ينبغي على المنظمة تفاديها أو التعامل معها. ويمكن التمييز بين نوعين من البيئات: البيئة الخارجية والبيئة الداخلية.

1- البيئة الخارجية : تنقسم البيئة الخارجية إلى نوعين هما:

1-1 البيئة الخارجية العامة:

- المتغيرات الاقتصادية

تعني البيئة الاقتصادية خصائص وعناصر النظام الاقتصادي الذي تعمل فيها المنظمة، مثل: الدخل، الطلب، مدى توافر عوامل الإنتاج، معدلات التضخم، أسعار الفائدة، السياسات النقدية و المالية الدولية، المناخ العام للاستثمار و دورة الأعمال¹

- المتغيرات الاجتماعية

تؤثر عادات و سلوكيات المجموعات الإنسانية و قيمهم الأساسية على نشاط المنظمات، لذلك لمعرفة: اللغة، العادات، التقاليد، و أنماط الحياة السائدة في بيئة الأعمال تكتسي أهمية كبرى عند المنظمة². فالمتغيرات الاجتماعية عموماً تشكل مجموعة المتغيرات التي تعكس السلوك الجماعي للأفراد وتيرة على عمل المنظمات المختلفة.

- المتغيرات التكنولوجية

يتميز عصرنا اليوم بأنه عصر الثورة التكنولوجية. هذه الأخيرة تتعلق بالوسائل الفنية المستخدمة في تحويل المدخلات إلى مخرجات. وهي من أهم القوى الأساسية في البيئة الكلية للمنظمة حيث تؤثر في خلق الفرص وكشف التحديات. فالمنظمات التي تعتمد على مستوى أعلى من التكنولوجيا يكون لديها فرصة لجني ثمار تقدمها التكنولوجية الحين

1 - نادية العارف، التخطيط الاستراتيجي و العولمة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، بدون رقم طبعة، 2003، ص34.

2 - عبد الرزاق بن حبيب ، اقتصاد و تسيير المؤسسة، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر، الطبعة الثالثة، 2006، ص40.

نجاح المنافسين في الحصول على ما تستخدمه من تكنولوجيا، وعادة يؤثر التقدم التكنولوجي سلباً على المنظمات الصغيرة التي لا تستطيع الحصول على التكنولوجيا الجديدة

- المتغيرات السياسية:

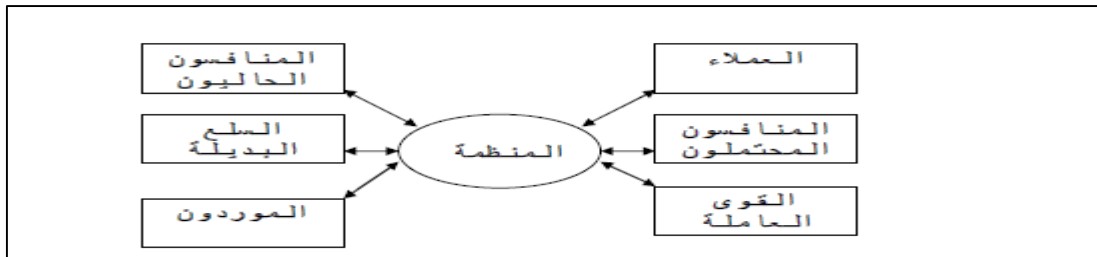
تؤثر المتغيرات السياسية بشكل كبير على نشاط منظمات الأعمال. و يقصد بها على المناخ السياسي الذي يسود المجتمع الذي تعيش فيه المنظمة. كشكل النظام السياسي، ومدى تمتع الأفراد بحرية التعبير، و نمط الحكم السائد. حيث أن للمناخ السياسي دوراً هاماً في سلوك المنظمة.

فالمناخ السياسي الصالح معناه توفر أنماط سلوكية ايجابية، كالصراحة في التعبير عن الرأي، و احترام النفس البشرية عدم الخوف. كلها عوامل تحول تصرفات الإدارة إلى تصرفات رشيدة تتسم بالإنسانية، و بذلك يشجع جو من الأمان و الاستقرار في مجتمع العمل¹.

1-2 البيئة الخارجية الخاصة (بيئة الصناعة أو البيئة التنافسية):

تتخصص كل منظمة بنشاط معين: صناعي، زراعي، تجاري، خدمي. وتتمثل المهمة التي تواجه المدراء الاستراتيجيين في تحليل قوى المنافسة في بيئة هذا النشاط، بغرض التعرف على الفرص والتهديدات التي تواجه المنظمة. وقد قام (Michael Porter) من جامعة (Harvard) بتطوير إطار عمل يساعد المديرين الاستراتيجيين في هذا التحليل، و هذا النموذج يركز على العوامل الخمسة التي تشكل أسس المنافسة داخل أي نشاط من هذه النشاطات. وهذه العوامل موضحة في الشكل الموالي:

الشكل (06): مكونات بيئة صناعية.



المصدر: محمد الصيرفي، المسؤولية الاجتماعية للإدارة، دار الوفاء لدنيا الطباعة و النشر، الإسكندرية، مصر، الطبعة الأولى،

2007، ص 45.

¹ محمد الصيرفي، المسؤولية الاجتماعية للإدارة، دار الوفاء لدنيا الطباعة و النشر، الإسكندرية، مصر، الطبعة الأولى، 2007، ص 45.



وهناك من يضيف قوة سادسة وهي أصحاب المصالح الآخرين وهم: المستثمرون والدائنون وغيرهم من المجموعات المؤثرة في المنظمة.¹

2- البيئة الداخلية:

يعني تحليل البيئة الداخلية إلقاء نظرة تفصيلية إلى داخل التنظيم لتحديد مستويات الأداء، مجالات القوة، مجالات الضعف، بالإضافة إلى القيود. وتشمل عناصر البيئة الداخلية للمنظمة التي يتعين تحليلها، ما يلي²:

- مدى أو مستوى الكفاءة المهنية الإدارية لطاقت الإدارة في مستوياتها الإدارية العليا والوسطى والتنفيذية، وهذا ما يؤثر على فعالية تصميم نظم الإدارة وتنفيذها وتقييمها وتطويرها.
- مدى توفر نظم إدارية فعالة في مجالات وظائف المنظمة الأساسية.
- مدى توفر ثقافة ثرية وفاعلة على مستوى المنظمة.

المطلب الثاني: أنواع بيئة ريادة الأعمال ومجالاتها

سنتناول في هذا المطلب أنواع بيئة ريادة الأعمال ومجالاتها.

أولاً: أنواع بيئة ريادة الأعمال

تصنف البيئات بحسب قدرة منظمات الأعمال على السيطرة عليها كما يلي³:

1- البيئة المستقرة نسبياً:

تكون المتغيرات الداخلية والخارجية بسيطة نسبياً يمكن السيطرة عليها بسهولة لا تعرقل استمرارية المنظمة فهي ظروف بيئية عادية.

2- البيئة المتغيرة نسبياً:

وفيهما تتغير الظروف والأحوال بسرعة، بحيث يصعب على المنظمة أحياناً متابعتها. مما يجعلها عرضة للتأثر بالأحداث المحيطة، ومثال ذلك صناعة الألبسة الرجالية والنسائية.

¹ سوما على سليمان، الإدارة الاستراتيجية في المنظمة و أثرها في رفع أداء منظمات الأعمال: دراسة ميدانية على المنظمات الصناعية العامة في الساحل السوري، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في إدارة الأعمال كلية الاقتصاد، جامعة دمشق، غير منشورة، 2006-2007، ص 39.

² أحمد سيد مصطفى، تحديات العولمة و التخطيط الاستراتيجي، جامعة الزقازيق، مصر، الطبعة الثالثة، 2000، ص 120-121.

³ على عباس و آخرون، وظائف منظمات الأعمال (مبادئ الإدارة 2)، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة عمان، الطبعة الأولى، 2001، ص 34.

3- البيئة المركبة المستقرة:

تتداخل العناصر البيئية مع بعضها البعض مكونة البيئة المعقدة والتي يصعب على المنظمة التعامل معها نظرا لشدة سرعتها في التغيير من ظرف الأخر. ومن أمثلتها المنظمات الصناعية.

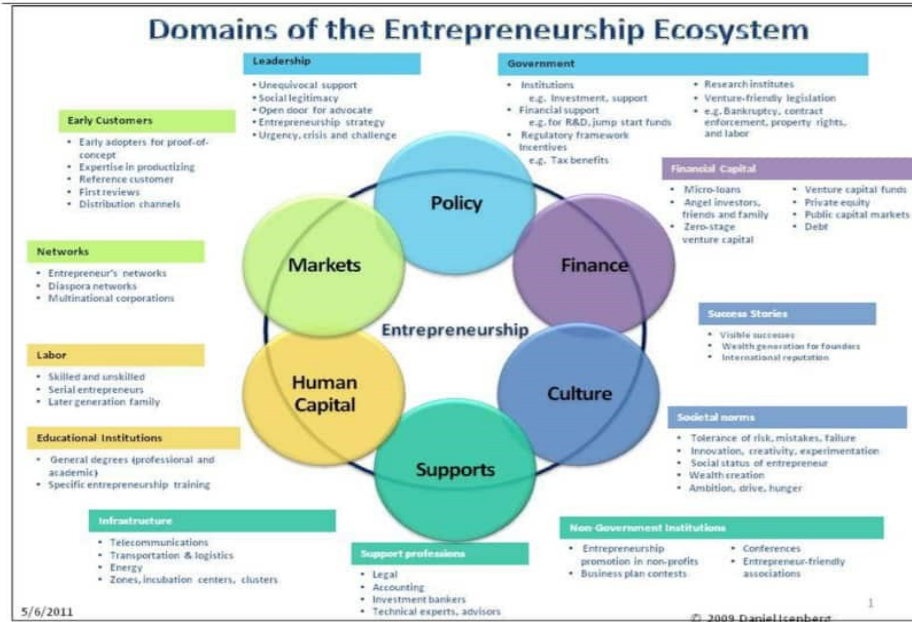
4- البيئة المركبة المتغيرة:

وفيها تتداخل العوامل السوقية المختلفة مع ظروف البيئة الداخلية مكونة مع بعضها البعض حركة متغيرة من الأحداث المرتبطة بنشاط المنظمة، مما يصعب السيطرة على هذه المتغيرات

ثانيا: مجالات نظام ريادة الأعمال

يوضح الشكل التالي ما وصفه (Isenberg (2011) بمجالات النظام البيئي لريادة الأعمال. المجالات الستة لمنظومة ريادة الأعمال هي السياسة والتمويل والثقافة والدعم ورأس المال البشري والأسواق.

الشكل (07): مجالات نظام ريادة الأعمال



Source : Mason ,PC & Brown ،DR ،Stam ،E. & Spigel ،B. ،2016.

Entrepreneurial Ecosystems ،sl: Utrecht School of Economics ،2014.



توضح هذه المجالات أن النظام البيئي لريادة الأعمال يحتوي على تغيير من التفكير الاقتصادي التقليدي إلى وجهة نظر اقتصادية جديدة للأشخاص والشبكات والمؤسسات¹.

إحدى سمات النظم البيئية لريادة الأعمال هي تدفق المعلومات أثناء الأعمال. في بيئة "المعلومات الغنية" هذه، يمكن للأفراد الوصول إلى معرفة المشترين، والتقنيات الجديدة، وإمكانيات التشغيل، وتوافر المعدات، ومفاهيم التسويق، وبالتالي العثور على فرص المنتجات والخدمات المطلوبة².

يجب أن يكون للنظام البيئي لريادة الأعمال علاقة مترابطة ونهج تعاوني بين مختلف الجهات الفاعلة التي تتكون منها. من أجل أن يكون نظامًا بيئيًا ديناميكيًا، يتبادل الأشخاص والأفكار فيما بينهم من أجل إنشاء مشاريع جديدة ودمج الأعمال الحالية وإيجاد ابتكارات جديدة معًا³.

نتيجة تفاعل المجالات المختلفة للنظام البيئي هو نشاط ريادة الأعمال. يعتبر هذا الناتج بمثابة العملية التي يحول فيها الأفراد الفرص إلى ابتكارات.

تدريجياً ستجلب نتيجة الخدمة أو المنتج الجديد قيمة جديدة للمجتمع. سيكون لنشاط ريادة الأعمال شكلاً من أشكال بدء التشغيل المبتكر أو المحتمل نمواً عالياً، بالإضافة إلى الموظفين الرياديين⁴.

1- مجال السياسة: يختلف الركيزة التنظيمية الحكومية عبر مناطق العالم، ويمكن لكل سياسة حكومية تسريع أو إبطاء القدرة على فتح وتوسيع أعمال جديدة.

ضمن هذا المجال، يحتوي على مكونات مثل سهولة بدء عمل تجاري، والحوافز الضريبية، والقوانين التي يمكن أن تكون صديقة للأعمال. بالإضافة إلى ذلك، يعد الهيكل المادي جزءاً من هذا المجال، حيث يؤثر الوصول إلى البنية التحتية الأساسية والاتصالات والنقل على الأعمال التجارية⁵.

¹ Mason, PC & Brown, DR, Stam, E. & Spigel, B., 2016. Entrepreneurial Ecosystems sl: Utrecht School of Economics, 2014.

² النظم البيئية لريادة الأعمال وريادة الأعمال الموجهة نحو النمو، برنامج OECD LEED ووزارة الشؤون الاقتصادية الهولندية.

³ أويرسولد، ب، 2015، تمكين الأنظمة البيئية لريادة الأعمال، مؤسسة كوفمان.

⁴ Stam, E. & Spigel, B., 2016. Entrepreneurial Ecosystems sl: Utrecht School of Economics.

⁵ المنتدى الاقتصادي العالمي، 2014، النظم البيئية لريادة الأعمال حول العالم وديناميكيات نمو الشركات في المرحلة المبكرة، جنيف، سويسرا: المنتدى الاقتصادي العالمي.

2- مجال التمويل: بالنسبة للشركات ، من المفيد أن يكون لديك احتياطات مالية حتى تتمكن من الحفاظ على نموها مع اكتساب المزيد من الموارد. تعد الموارد المالية جانبًا رئيسيًا لأنها تقدم الدعم لتوظيف الأشخاص، وشراء أو تأجير العقارات والمعدات ، والاستثمار في التسويق والمبيعات ، وتتبع العملاء.

يمكن أن تكون الخيارات المالية التي يجب أن تبدأها الشركات من الأصدقاء والعائلة أو المستثمرين الملائكة أو الأسهم الخاصة أو رأس المال الاستثماري أو الوصول إلى الديون. كلما زاد توافر الموارد المالية، زاد حجم الأعمال التجارية بشكل أسرع.¹

3- مجال الثقافة: لقد نوقش أن النظم البيئية لريادة الأعمال تتمتع بدعم ثقافي قوي لريادة الأعمال. الجوانب التي يتم أخذها في الاعتبار ضمن الدعم الثقافي هي تحمل مخاطر وفشل ريادة الأعمال، وتفضيل العمل الحر، وقصص النجاح ونماذج يحتذى به، وثقافة البحث، والصورة الإيجابية لريادة الأعمال، والاحتفال بالابتكار (العالم). كل هذه الإجراءات تخلق ثقافة ريادة الأعمال.²

4- مجال رأس المال البشري: يتم تمثيل مجال رأس المال البشري بنوعية وكمية القوى العاملة فيه. اعتمادًا على المهارات التي يمتلكها الموظفون، فإن نوع بيئة العمل التي يمكن إنشاؤها. مكونات هذا المجال هي المواهب الإدارية والتقنية، وتجربة الشركة الريادية، وتوافر الاستعانة بمصادر خارجية والوصول إلى القوى العاملة المهاجرة. يمكن أن يؤثر مزيج هذه المكونات على وتيرة نمو الأعمال. أيضا، في مجال رأس المال البشري يعتبر التعليم والتدريب. حيث يُعتقد في نظام بيئي لريادة الأعمال أن التعليم يمكن أن يعزز القدرة على اكتساب معرفة جديدة ويكون قادرًا على تحديد الفرص والتحديات داخل الأسواق وأماكن العمل. يتكون تعليم رأس المال البشري من التعليم قبل الجامعي والجامعي بالإضافة إلى التدريب الخاص برجال الأعمال.

بالإضافة إلى الأهمية التي تأخذها الجامعات من خلال تعزيز ثقافة احترام ريادة الأعمال، ولعب دور رئيسي في تكوين الأفكار للشركات الجديدة وكونها مصدر الموظفين للأعمال.³

¹ المنتدى الاقتصادي العالمي ، 2014 نفس المرجع السابق.

² المنتدى الاقتصادي العالمي ، 2014 نفس المرجع السابق.

³ المنتدى الاقتصادي العالمي ، 2014 ، نفس المرجع السابق.



5- مجال الأسواق: مجال الأسواق هو تمثيل العملاء المستعدين للدفع مقابل منتجات وخدمات الشركات. تعتبر النظم البيئية لريادة الأعمال مع الأسواق التي يمكن الوصول إليها والتي يمكن الوصول إليها مهمة لمساعدة الشركات على النمو داخل المنطقة. أحد الجوانب الرئيسية التي يجب مراعاتها هو أيضًا إمكانات العملاء. المكونات الموجودة في مجال الأسواق هي السوق المحلي والأجنبي، والشركات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة كعملاء، وكذلك المشتريات الحكومية.

المطلب الثالث: تداعيات أزمة كوفيد-19 على ريادة الأعمال

سيتم التطرق في هذا المطلب بيئة ريادة الأعمال في الأزمات وبيئة ريادة الأعمال في عصر كوفيد-19.

أولاً: بيئة ريادة الأعمال في الأزمات

صحيح أن ريادة الأعمال ليست كلها جيدة، كما أشار بومول (Baumol)، فإن بعض ريادة الأعمال غير منتجة أو حتى مدمرة، حتى في الأزمات. على سبيل المثال، يقوم بعض رواد الأعمال بشراء وإعادة بيع المعدات الطبية بسعر مرتفع للغاية. لقد شهدوا زيادة في الطلب، وربما يجادل الكثيرون، في حالات ابتزاز ذات ضرورة قصوى لتحقيق أرباح كبيرة. قام رواد أعمال آخرون عديمي الضمير بشراء أدوية مسجلة ببراءة اختراع ثم رفعوا سعر السوق بشكل كبير. من المؤكد أن هذه الاستجابات للأزمة تثير الدهشة الأخلاقية، وحتى القانونية.

على الجانب الآخر، يقوم بعض رواد الأعمال بتطوير منتجات وخدمات لتخفيف الأزمة، بدلاً من مجرد الاستفادة منها. يتعامل رواد الأعمال التجاريون والاجتماعيون الحاليون والناشئون حديثاً مع الأزمة بطرق إبداعية. في الواقع، في أي وقت، يُظهر رواد الأعمال ثلاثة أنواع من الاستجابات الإيجابية للفرص التي يرونها: العمل كالمعتاد، والتمحور، وخلق المشاريع الجديدة. تواجه كل من هذه الردود تحديًا مختلفًا: الحاجة إلى التوسع السريع، ومهمة تغيير نموذج العمل بشكل جذري، ونقص الموارد.¹

¹ عابدي محمد السعيد وآخرون، مواقف وتصورات ريادة الأعمال في ظل جائحة (COVID-19): دلائل من المرصد الدولي لريادة الأعمال، دراسة من أجل المشاركة في مؤتمر: الآليات الفاعلة لإدارة المنظمات في ظل جائحة (COVID-19) تنظيم الجامعة التقنية الوسطى، جامعة شريف مساعدي سوق أهراس، ص09.



ثانياً: بيئة ريادة الأعمال في عصر كوفيد -19

ريادة الأعمال هي عمل مثير ولكنه محفوف بالمخاطر، حتى في أفضل الأوقات. يمكن وصف العاملين الماضيين بشكل معقول "بأسوأ الأوقات" التي تحملها العالم بشكل جماعي في الذاكرة الحديثة، واستجابة معظم الناس لمثل هذه الأوقات هي تجنب المخاطر.

لقد عطلت جائحة COVID-19 الخطط، وغيرت الأولويات، وأدت إلى تشويش الشبكات القائمة، وجعلت الجميع يدرك تمامًا حقيقة أننا لا نستطيع التنبؤ بالمستقبل. بالإضافة إلى تأثيره على الصحة العامة، كان لـ COVID-19 تأثير كبير على الاقتصاد.

أولاً، حدثت بالفعل عمليات تسريح جماعي للعمال وإغلاق الكثير من الشركات مؤقتًا، وقامت الشركات - في المتوسط - بتخفيض نسب كبيرة من موظفيها.

ثانيًا، لا تزال معظم الشركات الصغيرة تعاني من ضوابط مالية حادة، خاصة في اقتصادات الدول المتأخرة في التعافي من آثار الجائحة.

ثالثًا، تضارب معتقدات الشركات على نطاق واسع حول المدة المحتملة للاضطرابات المرتبطة بـ COVID.

رابعًا، تعطلت خطط غالبية الشركات للحصول على التمويل من خلال برامج الحوافز التي وفرتها الدول لتجاوز آثار الجائحة، ومع ذلك، توقع العديد من المشاكل الحصول على المساعدة، مثل العقبات البيروقراطية وصعوبات تحديد الأهلية.

1.3- تأثير انتشار وباء كوفيد -19 على الدخل

مما لا شك فيه، أن الوباء أدى إلى عمليات تسريح جماعي للعمال وإغلاق في العديد من البلدان. تشير الدلائل الاستقصائية التي أجراها المرصد العالمي لرصد ريادة الأعمال (GEM survey evidence) بشكل كبير إلى أن دخل الأسرة قد تعرض لضربة كبيرة - في جميع أنحاء العالم - بسبب الوباء.

تم وضع العديد من مخططات المساندة الحكومية (government furlough schemes) والآليات الحكومية (governmental mechanisms) الأخرى لدعم الأعمال التجارية من خلال الوباء،



لا سيما في أوروبا والولايات المتحدة. في حين أن هذه المخططات أثبتت أنها ضرورية في حماية الوظائف والأعمال، إلا أنها لا تخلو من عيوبها، نظرًا لأن المخططات الشاملة لا يمكنها التمييز بسهولة بين الأعمال القابلة للاستمرار وغير القابلة للاستمرار.

في الاقتصادات منخفضة الدخل، تكاد مثل هذه المخططات غير موجودة. في العديد من هذه الاقتصادات، تشهد البحوث والتجارب على أهمية ريادة الأعمال كبديل مدر للدخل عندما يتدهور الاقتصاد (the economy turns downward). وهذا يشمل حتى المشاريع المؤقتة (temporary ventures) لسد فجوات الدخل والتوظيف. وإلى حد كبير، فإن روح المبادرة في مثل هذه الأزمات تكون مدفوعة بالضرورة؛ ومع ذلك، قد تؤدي هذه الأنشطة الريادية، بشكل مباشر أو غير مباشر، في نهاية المطاف إلى إنشاء أعمال تجارية آمنة وراسخة، ووظائف منتجة وتوظيف للكثيرين. تكشف التقارير والاستقصاءات علمًا أحمر رئيسيًا لواضعي السياسات (a major red flag for policymakers) أن نصف إجمالي رواد الأعمال في المرحلة المبكرة (early-stage Entrepreneurs) أو أكثر في الكثير من الاقتصادات ومن بينها اقتصادات الشرق الأوسط وإفريقيا يعلنون أن بدء عمل تجاري أكثر صعوبة من قبل زمن الوباء. هناك اتفاق أوسع على أن الوباء أدى إلى تأخيرات في تشغيل الأعمال الجديدة.

2.3- امكانية بدء عمل تجاري

في الممارسة العملية، يحتاج رواد الأعمال إلى أن يكونوا قادرين على اكتشاف الفرصة. يجب أن يروا أيضًا أنهم يمتلكون المهارات والمعرفة والخبرة لبدء هذا العمل. تصورات الفرص بالنسبة لبدء عمل تجاري في المنطقة المحلية، انخفض رواد الأعمال مقارنة بعام 2019 في معظم اقتصادات أوروبا وأمريكا الشمالية. من المحتمل أن يكون الوباء هو الذي تسبب في انخفاض هذه التصورات. ومع ذلك، وبشكل مثير للإعجاب، فإن أكثر من 80٪ من السكان البالغين في إندونيسيا والهند وعمان والمملكة العربية السعودية يرون فرصًا جيدة لبدء عمل تجاري. هذا مؤشر قوي على النظرة والعقلية الريادية - فضلًا عن البيئة المواتية لريادة الأعمال - في هذه البلدان.

أثر فيروس كوفيد-19 على نماذج ومواقف ريادة الأعمال في جميع أنحاء العالم

يرى العديد من رواد الأعمال فرصًا جديدة ناجمة عن الوباء وتداعياته. سأل مسح المرصد الدولي لريادة الأعمال (GEM) السكان البالغين رواد الأعمال في المراحل المبكرة والمديرين المالكين في الشركات



القائمة عما إذا كانوا قد حددوا فرصًا جديدة، نتيجة للوباء، يرغبون في متابعتها. من بين 43 اقتصادًا تمت دراستها، هناك تسعة اقتصادات يتفق فيها أكثر من نصف أولئك الذين بدؤوا أو يديرون أعمالًا تجارية جديدة على أن الوباء أدى إلى فرص جديدة يريدون متابعتها. بمعنى آخر، نسبة عالية من النوايا للخلق الشركات الجديدة كانت مدفوعة بالوباء. توجد أعلى نسبة من رواد الأعمال في المراحل المبكرة الذين يتصورون فرصًا جديدة بسبب الوباء في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، وإلى حد ما في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، والهند. وفقًا لهذا للتقارير التي بني عليها هذا البحث، تنمو ريادة الأعمال في الشرق الأوسط على الرغم من الوباء، أو ربما بسببه جزئيًا.

هناك فروق إقليمية أقل انتشارًا بالنسبة لملكية الأعمال القائمة (Established Business Ownership) (EBO) منذ فترة طويلة، مع تكافؤ أكبر في تصورات ريادة الأعمال عندما يكون النشاط التجاري أكثر رسوخًا.¹

¹ عابدي محمد السعيد وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص ص 14-16.

خلاصة الفصل

يتناول هذا الفصل بعض المفاهيم الأساسية والتعاريف المتداولة حول ريادة الأعمال التي تعتبر نوع جديد من المنظمات التي لم يسبق قيام مثلها، أو تطوير منشأة قائمة بأعمالها وتسخير الفرص المتاحة لتطوير هذه المنشأة والتقدم بها وتحديثها باستمرار، كما تساهم في رفع المستوى المادي لرائد الأعمال والعاملين في منظمته وتنمية الاقتصاد الوطني، وكذلك الدعم المستمر للقيام بالصناعة المحلية، إذ تختلف أنشطة ريادة الأعمال باختلاف نوع النشاط الذي تتبعه المنظمة الناشئة.

كما تم التعرف أيضا على رائد الأعمال الذي يعرف بأنه المحرك الأساسي لمنو الاقتصاد وهو الفرد الذي يقوم بتطوير عمل تجاري إبداعي، وذلك بتحويل الأفكار إلى عمل على أرض الواقع وهو الشخص الذي يستطيع تنظيم وإدارة المخاطر في الأعمال، ولديه القدرة على أخذ المخاطرة، والعمل على تحويل الموارد من مستوى أدنى إلى مستوى أعلى من الإنتاجية. إذ تم التطرق أيضا في هذا الفصل إلى التعرف على أهم السمات والصفات التي يتميز بها رواد الأعمال، فهو شخص تحركه رغبة شديدة إلى الإنجاز وإضافة شيء ما للحياة فهو يتصف بالثقة بالنفس، الفضول، التفكير والتخطيط، القدرة على التكيف، تحمل المخاطر، الإصرار، الابتكار، الحسم، الدقة والوضوح والقدرة على إدارة الوقت.

كما عالج هذا الفصل أيض بيئة الأعمال باعتبارها البيئة الاجتماعية والاقتصادية التي تؤثر على ريادة الأعمال وهي العوامل والمتغيرات التي تؤثر في نشاط المنظمة بصفة مباشرة، وتشير أيضا إلى العوامل والقوى التي تؤثر على قدرة الشركة على إدارة علاقات ناجحة مع العملاء والحفاظ عليها، وتعرف أيضا على أنها مجموع العوامل المادية والاجتماعية التي يأخذها الأفراد في الحسبان عند اتخاذ القرار في المنظمة.

تم كذلك عرض نموذج الأعمال التجارية الذي يعتبر أحد العناصر الأساسية لنجاح عمل الشركة وتحقيق أهدافه، ا فلا يمكن لفكرة مشروع أن تنجح بدون تحديد ماهي شرائح المستخدمين المستهدفة وعمل دراسة واسعة عن سلوكهم، و ما الذي يمثل قيمة حقيقية لهم، فهو أداة من أدوات التخطيط الاستراتيجي التي تحدد أسس عمل الأنشطة التجارية للشركة، حيث يساعد رائد الأعمال في معرفة ما إن كان عليه المواصلة أو التوقف و البحث عن فكرة أفضل دون تضييع الوقت و الجهد و المال.

الفصل الثاني
الدراسة الميدانية لأثر جائحة
كورونا في المواقف والتصورات

11

تمهيد:

بعد التطرق في الجانب النظري إلى بعض المفاهيم العامة حول موضوع الدراسة، سنقوم في هذا الفصل بدراسة تطبيقية لإبراز الجوانب المتعلقة بريادة الأعمال في ظل جائحة كورونا، وذلك من خلال توزيع استبيان على عينة من الأفراد القاطنين بولاية سوق أهراس وتحليله لاستقصاء آراء هؤلاء الأفراد بشأن تأثير جائحة كورونا في مواقفهم وتصوراتهم المستقبلية بشأن ريادة الأعمال ونواياهم في بدء مشروع تجاري. وسيتم تقسيم هذا الفصل وفق الخطة التالية:

❖ المبحث الأول: منهجية الدراسة الميدانية.

▪ المبحث الثاني: الاتساق البنائي والداخلي.

➤ المبحث الثالث: اختبار فرضيات الدراسة.

المبحث الأول: منهجية الدراسة الميدانية

سيتم التطرق في هذا المبحث في مطلبه الأول إلى كل من عينة ونموذج الدراسة، وفي المطلب الثاني سنتطرق إلى تحليل أداة الدراسة وأساليب المعالجة الإحصائية المستخدمة في هذه الدراسة كما سنقوم في نفس المطلب بقياس ثبات أداة الدراسة باستخدام معامل الثبات ألفا كرونباخ (Cronbach's Alpha)، أما في المطلب الثالث والأخير، سنقوم بالتحليل الوصفي لخصائص أفراد عينة الدراسة.

المطلب الأول: بناء أداة الدراسة

تقوم الدراسة على تحليل أثر فيروس كورونا في نماذج وبيئة زيادة الأعمال ومدى تأثر مواقف وتصورات عينة من (45) فرد قاطن بولاية سوق أهراس بشأن نواياهم المستقبلية والمبادرة في إنشاء المشاريع أو بدء أنشطة تجارية. لذلك تم بناء استبيان لاستقصاء اتجاهات هؤلاء الافراد بشأن مستقبل زيادة الأعمال في ظل الجائحة. حيث تم الاستناد في بناء وصياغة عبارات هذا الاستبيان على أهم مؤشرات "المرصد العالمي للريادة الأعمال"، كما تم عرض الاستبيان على مجموعة من الأساتذة المحكمين، ومن ثم تم إخراج الاستبيان في صورته النهائية بعد إجراء التعديلات التي اقترحها المحكمون على العبارات، حيث قاموا بإبداء آرائهم وملاحظاتهم حول مناسبة عبارات الاستبيان ومدى انتماء العبارات إلى كل محور من محاور الاستبيان ومن خلال وضوح صياغتها اللغوية. حيث تم تقسيم هذا الاستبيان إلى أربعة أجزاء، يتعلق الجزء الأول بالمعلومات الشخصية (المعلومات العامة) لأفراد عينة الدراسة، ويشمل كلا من المؤهل العلمي، التخصص العلمي، المستوى الوظيفي، والخبرة المهنية. أما الأجزاء الأخرى فقد خصصت للمحاور الرئيسية للدراسة، وهي كالتالي:

- **المحور الأول:** البيانات الديموغرافية لأفراد العينة.
- **المحور الثاني:** متغير زيادة الأعمال في ظل فيروس كورونا (COVID-19) متضمنا (22) عبارة موزعة على ثلاثة أبعاد (الاحتفاظ بالعملاء، صعوبات التمويل، حالة الشك وعدم اليقين).
- **المحور الثالث:** متغير مواقف وتصورات الأفراد بشأن بدء أعمال تجارية في المستقبل، وتم قياس هذا المتغير بـ (10) عبارات.

صمم هذا الاستبيان حسب سلم ليكارت الخماسي، إذ يقابل كل عبارة من عبارات المحور قائمة تحمل الخيارات التالية: "موافق بشدة"، "موافق"، "محايد"، "غير موافق"، "غير موافق بشدة"، وتعد طريقة ليكارت من

الطرق الشائعة الاستخدام في قياس الاتجاهات العلمية والبحوث التربوية والنفسية والاجتماعية والاقتصادية، لاختصارها للوقت والجهد وكذلك تميزه بالسهولة في التصميم والتطبيق والتصحيح وارتفاع درجة ثباته وصدقه.

المطلب الثاني: ثبات أداة الدراسة وأساليب المعالجة الاحصائية

1. ثبات أداة الدراسة: لاختبار استقرار نتائج الاستبيان في حالة تم توزيعها أكثر من مرة وفي نفس الظروف والشروط، لا بد من قياس ثبات فقراتها، حيث تم استعمال معامل الثبات ألفا كرونباخ Cronbach's (Alpha) لقياس ثبات الاستبيان، بحيث يكون المعامل ألفا كرونباخ مقبولاً إذا تعدت قيمته 0.60. وقد أوضحت النتائج أن قيمة الثبات كانت مرتفعة، وذلك حسب ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (1): نتائج اختبار (Cronbach's Alpha) لقياس ثبات الاستبيان

متغيرات البحث	الأبعاد	معامل الثبات
تأثير فيروس كورونا (COVID-19) على نماذج الأعمال التجارية والبيئات الحاضنة لها.	الاحتفاظ بالعملاء الحاليين والبحث عن عملاء جدد.	0,750
	التمويل لبدء الأعمال التجارية وتنميتها	0,914
	الشك الذاتي والخوف (Self-doubt and fear)	0,936
المواقف والتصورات بشأن زيادة الأعمال خلال زمن الجائحة	الفرص، النوايا، القدرات، الحوافز	0,949
الثبات العام لمحاو الاستبيان.		0,976

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد على مخرجات برنامج spss 26.

من خلال الجدول أعلاه يتضح أن معامل ألفا كان مرتفعاً بالنسبة للاستبيان ككل حيث قدرت قيمته بـ 0.976، ومنه نستنتج أن الأداة التي أعدناها لمعالجة المشكلة المطروحة هي صادقة وثابتة في جميع فقراتها وهي جاهزة للتطبيق على عينة الدراسة.

2. أساليب المعالجة الإحصائية المستخدمة: للإجابة على فرضيات الدراسة تم معالجة البيانات باستخدام العديد من الأساليب الإحصائية المستخرجة من برنامج spss، وجاءت كالتالي:

1. لقياس ثبات أداة الدراسة تم استخدام ألفا كرونباخ (Cronbach's Alpha)، وذلك لكل محور من

محاور الدراسة والثبات العام لمحاو الاستبيان.

2. تم استخدام جداول التوزيعات التكرارية والنسب المئوية لتمثيل البيانات الشخصية لمفردات العينة.

3. تم استعمال معامل الارتباط بيرسون لدراسة ثبات الصدق الداخلي، وذلك لكل العبارات مع المحور الذي تنتمي إليه، ومعامل ارتباط بيرسون في مدى وجود علاقة ارتباط بين متغيرات الدراسة.
4. حساب المتوسط الحسابي والانحراف المعياري، من اجل معرفة اتجاه الإجابات.
5. لمعرفة الموافقة العامة على محاور الدراسة، تم حساب المتوسطات المرجحة.
6. لاختبار فرضيات الدراسة، تم استخدام اختبار (T) لعينة واحدة (One Sample T-Test).

المطلب الثالث: التحليل الوصفي لخصائص أفراد العينة

سنحاول من خلال هذا المطلب القيام بدراسة التحليل الوصفي لخصائص أفراد عينة الدراسة، وذلك حسب الجنس، العمر، المستوى والمؤهل، والوظيفة.

1: وصف متغير الجنس: يبين الجدول التالي التكرارات والتوزيع النسبي لأفراد العينة حسب الجنس:

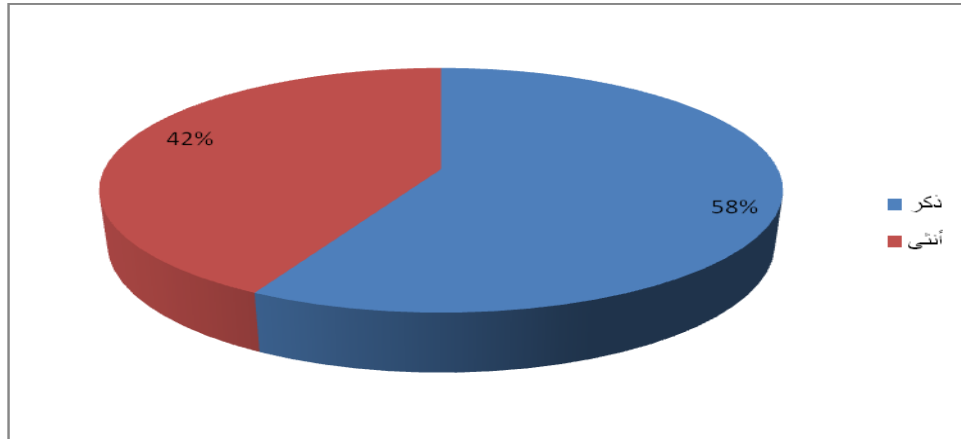
الجدول رقم (2): توزيع أفراد العينة حسب الجنس

الجنس	التكرار	النسبة
ذكر	26	57,8
أنثى	19	42,2
المجموع	45	100,0

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد على مخرجات برنامج spss 26.

نلاحظ من خلال الجدول والشكل البياني لتوزيع أفراد العينة حسب الجنس أن نسبة الذكور بلغت حوالي 57.8%، وهي نسبة مرتفعة مقارنة بنسبة الإناث والتي بلغت حوالي 42.2%.

الشكل رقم (08): توزيع أفراد العينة حسب الجنس



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد على مخرجات برنامج spss 26.

2. وصف متغير العمر: يبين الجدول التالي التكرارات والتوزيع النسبي لأفراد العينة حسب العمر:

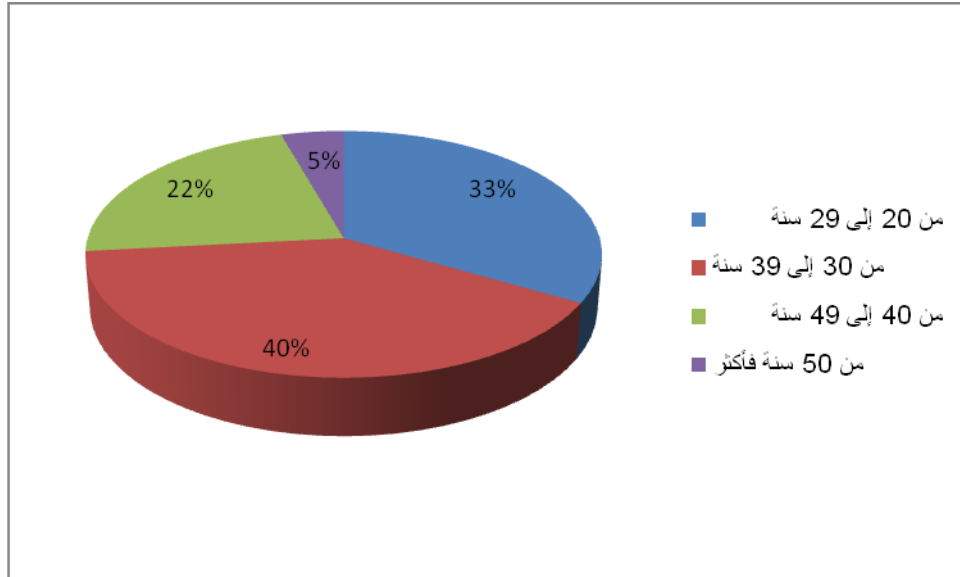
الجدول رقم(3): توزيع أفراد العينة حسب العمر

العمر	التكرار	النسبة
من 20 إلى 29 سنة	15	33,3
من 30 إلى 39 سنة	18	40,0
من 40 إلى 49 سنة	10	22,2
من 50 سنة فأكثر	2	4,4
المجموع	45	100,0

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على مخرجات برنامج spss 26.

نلاحظ من خلال الجدول والشكل البياني لتوزيع أفراد العينة حسب العمر أن نسبة أفراد العينة الذين تتراوح أعمارهم بين 30 و39 سنة بلغت حوالي 40%، وهي نسبة مرتفعة مقارنة بنسب الأعمار الأخرى، ويليهما أفراد العينة الذين تتراوح أعمارهم من 20 إلى 29 سنة بنسبة 33.3%، في حين تمثلت أقل نسبة لأفراد العينة الذين أعمارهم من 50 سنة فأكثر بنسبة 4.4%.

الشكل رقم(09): توزيع أفراد العينة حسب العمر



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على مخرجات برنامج spss 26.

3. وصف متغير المستوى والمؤهل: يبين الجدول التالي التكرارات والتوزيع النسبي لأفراد العينة حسب المستوى والمؤهل:

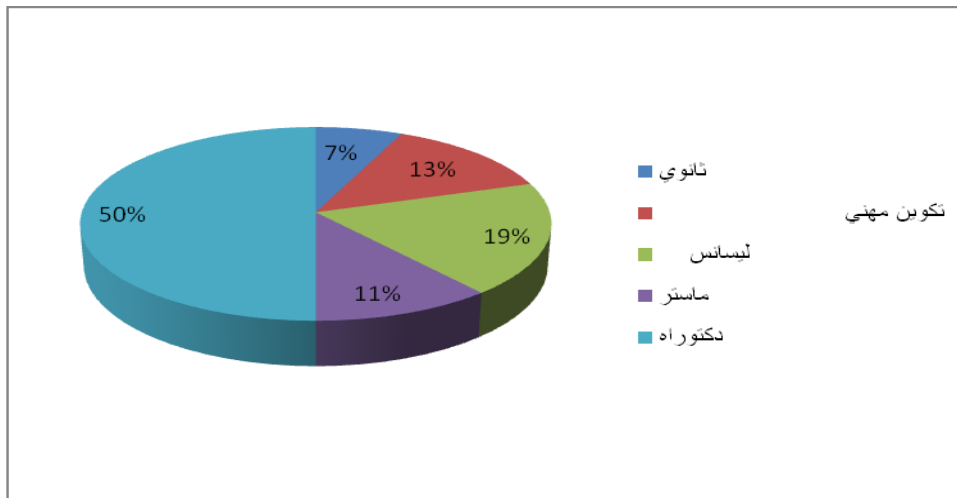
الجدول رقم(4): توزيع أفراد العينة حسب المستوى والمؤهل

النسبة	التكرار	المستوى الوظيفي
0	0	ابتدائي
0	0	متوسط
6,7	6	ثانوي
26,7	12	تكوين مهني
37,8	17	ليسانس
22,2	10	ماستر
100,0	45	دكتوراه
6,7	6	المجموع

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد على مخرجات برنامج spss 26.

نلاحظ من خلال الجدول والشكل البياني لتوزيع أفراد العينة حسب المستوى والمؤهل أن ما نسبته 37.8% من أفراد العينة يحملون شهادة ليسانس وهي نسبة عالية مقارنة بالمؤهلات الأخرى، في حين نجد ممن لديهم تكوين مهني نسبتهم 26.7%، في حين لا يوجد أفراد عينة لديهم مستوى ابتدائي ومتوسط.

الشكل رقم(10): توزيع أفراد العينة حسب المستوى والمؤهل



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد على مخرجات برنامج spss 26.

4. وصف متغير الحالة الوظيفية: يبين الجدول التالي التكرارات والتوزيع النسبي لأفراد العينة حسب الوظيفة

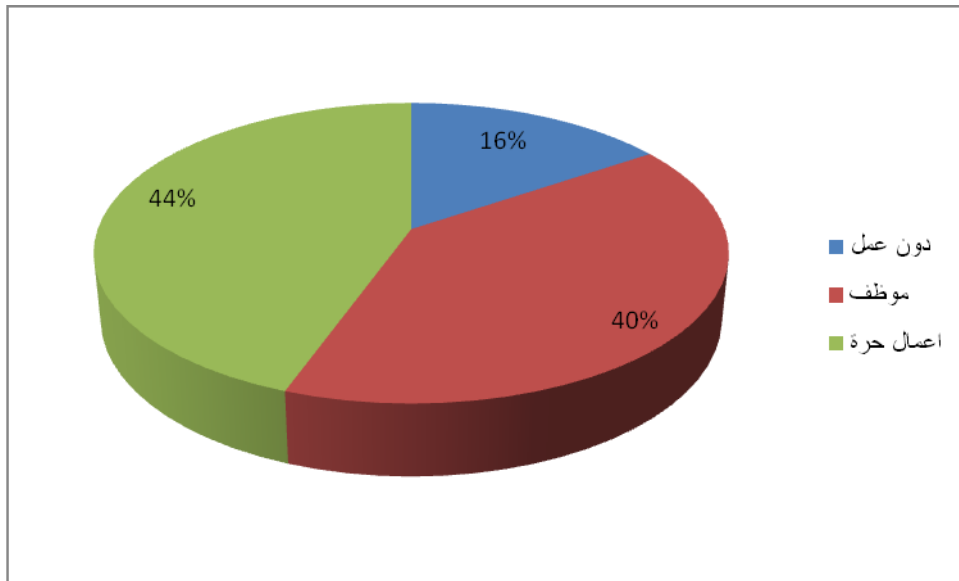
الجدول رقم(5): توزيع أفراد العينة حسب الحالة الوظيفية

الحالة الوظيفية	التكرار	النسبة
دون عمل	7	15,6
موظف	18	40,0
أعمال حرة	20	44,4
المجموع	45	100,0

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد على مخرجات برنامج spss 26.

نلاحظ من خلال الجدول والشكل البياني لتوزيع أفراد العينة حسب الحالة الوظيفية أن ما نسبته 44.4% من أفراد العينة لديهم أعمال حرة وهي نسبة مرتفعة مقارنة بالحالات الأخرى، في حين نجد أن عدد الأفراد الموظفين بلغت نسبتهم 40%، كما أن نسبة الأفراد الذين ليس لهم أي عمل بلغت 15.6%.

الشكل رقم(11): توزيع أفراد العينة حسب الحالة الوظيفية



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد على مخرجات برنامج spss 26.

المبحث الثاني: الاتساق البنائي والداخلي لأداة الدراسة

يعتبر صدق الاتساق البنائي أحد مقاييس صدق أداء الدراسة، حيث يقيس مدى تحقق الأهداف التي تسعى الأداة الوصول إليها، ويبين صدق الاتساق البنائي مدى ارتباط كل محور أداة الدراسة بالدرجة الكلية لفقرات الاستبيان مجتمعة، والجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول رقم (6): الاتساق البنائي لأداة الدراسة

المتغيرات	الأبعاد	معامل الارتباط	Sig
تأثير فيروس كورونا (COVID-19) على نماذج الأعمال التجارية والبيئات الحاضنة لها.	الاحتفاظ بالعملاء الحاليين والبحث عن عملاء جدد.	0,740**	0,000
المواقف والتصورات بشأن زيادة الأعمال خلال زمن الجائحة	التمويل لبدء الأعمال التجارية وتنميتها	0,957**	0,000
	الشك الذاتي والخوف (Self-doubt and fear)	0,965**	0,000
	الفرص، النوايا، القدرات، الخواطر	0,979**	0,000

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد على مخرجات برنامج spss 26.

من خلال الجدول أعلاه نجد أن معاملات الارتباط بين كل محور والمعدل الكلي لفقرات الاستبيان دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (0.01)، ومنه تعتبر المحاور صادقة ومتسقة داخليا لما وضعت لقياسه.

المطلب الأول: الاتساق الداخلي لفقرات المحور الثاني (زيادة الأعمال في ظل الجائحة)

تم حساب الاتساق الداخلي لفقرات الاستبيان على عينة الدراسة وذلك بحساب معامل الارتباط بين كل فقرة والدرجة الكلية للمحور التابعة له، ومن هنا سنقوم بحساب الاتساق الداخلي لمحاور الاستبيان.

1. الاتساق الداخلي لفقرات بعد الاحتفاظ بالعملاء الحاليين والبحث عن عملاء جدد: يتكون هذا المكون من مجموعة فقرات (من 01 إلى 05)، حتى نتأكد من معرفة مدى ثبات هذا المكون ككل تطرقنا إلى استخدام معامل الارتباط بيرسون حتى نوضح مدى الاتساق الداخلي بين فقراته، كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (7): معامل الارتباط لفقرات الاحتفاظ بالعملاء الحاليين والبحث عن عملاء جدد.

Sig	معامل الارتباط	البعد/ العبارة
إيجاد العملاء (Finding customers)		
0,012	0,370*	1 أعتقد أن أصحاب الأعمال التجارية فقدوا الكثير من زبائنهم خلال فترة الحجر الصحي.
التغيرات في طلب السوق وإنفاق العملاء		
0,000	0,557**	2 أرغب في ادخار المزيد من المال في الوقت الحالي.
0,000	0,766**	3 لا ينفق الناس الكثير من المال على المواد غير الضرورية.
تغيير التفاعلات مع العملاء		
0,000	0,538**	4 أفضل شراء ما احتاجه من منتجات عبر الانترنت.
0,000	0,626**	5 هناك زيادة كبيرة في عروض أصحاب الأعمال التجارية/الشركات لمنتجاتها عبر الانترنت ووسائل التواصل الاجتماعي.

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد على مخرجات برنامج spss 26.

من خلال الجدول أعلاه نجد أن معاملات الارتباط بين كل فقرة من فقرات بعد " الاحتفاظ بالعملاء الحاليين والبحث عن عملاء جدد." والمعدل الكلي لمحور " تأثير فيروس كورونا (COVID-19) على نماذج الأعمال التجارية والبيئات الحاضنة لها." دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (0.05) ومنه تعتبر فقرات الاستبيان صادقة ومتسقة داخلياً لما وضعت لقياسه.

2. الاتساق الداخلي لفقرات بعد التمويل لبدء الأعمال التجارية وتنميتها: يتكون هذا المكون من مجموعة فقرات (من 01 إلى 09)، حتى تتمكن من معرفة مدى ثبات هذا المكون ككل تطرقنا إلى استخدام معامل الارتباط بيرسون حتى نوضح مدى الاتساق الداخلي بين فقراته، كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (8): معامل الارتباط لفقرات بعد التمويل لبدء الأعمال التجارية وتنميتها

Sig	معامل الارتباط	الفقرة
خسارة في الدخل بسبب إلغاء العمل		
0,000	0,596**	6 خسّر الكثير من أصحاب الأعمال التجارية أعمالهم بسبب الحجر الصحي وأزمة جائحة كورونا.
انخفاض المبيعات		
0,000	0,695**	7 أرى انخفاض الطلب على الكثير من المنتجات/الخدمات خلال السنتين الماضيتين.
الحصول على التمويل		
0,000	0,794**	8 أعتقد أنه يصعب الحصول على التمويل لمواصلة الاستثمار في الأعمال التجارية.
0,000	0,813**	9 أعتقد أن القروض ومصادر تمويل الأعمال التجارية متوفرة.
تغطية المصاريف		
0,000	0,816**	10 انخفاض أعمالي خلق لي صعوبات مالية للالتزام بنفقاتي.
0,000	0,756**	11 يصعب عليا تغطية مصاريفي بسبب قلة دخلي في الفترة الأخيرة.
البقاء في العمل		
0,000	0,713**	12 لست متأكدا من أن الكثير من الأعمال التجارية يمكنها البقاء في العمل والحفاظة على إيراداتها في المستقبل.
انخفاض الإيرادات		
0,000	0,713**	13 ارتفاع الأسعار سيؤدي إلى خسارة عدد كبير من الزبائن وانخفاض الإيرادات.
0,000	0,826**	14 أعتقد أن أصحاب الأعمال خسروا الكثير من إيراداتهم لأنه من الصعب توليد إيرادات إضافية في الفترة الأخيرة.

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد على مخرجات برنامج spss 26.

من خلال الجدول أعلاه نجد أن معاملات الارتباط بين كل فقرة من فقرات بعد " التمويل لبدء الأعمال التجارية وتنميتها." والمعدل الكلي محور " تأثير فيروس كورونا (COVID-19) على نماذج الأعمال التجارية والبيئات الحاضنة لها." دالة إحصائيا عند مستوى دلالة (0.05) ومنه تعتبر فقرات الاستبيان صادقة ومتسقة داخليا لما وضعت لقياسه.

3. الاتساق الداخلي ل فقرات بعد الشك الذاتي والخوف (Self-doubt and fear): يتكون هذا المكون من مجموعة فقرات (من 01 إلى 08)، حتى تتمكن من معرفة مدى ثبات هذا المكون ككل تطرقنا إلى استخدام معامل الارتباط بيرسون حتى نوضح مدى الاتساق الداخلي بين فقراته، كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (9): معامل الارتباط لفقرات بعد الشك الذاتي والخوف (Self-doubt and fear)

Sig	معامل الارتباط	الفقرة
الصحة والسلامة الشخصية		
,000	,759**	15 أعتقد أنه فيروس كورونا سيعاود الانتشار مرة أخرى في المستقبل لهذا ينبغي على أصحاب الأعمال اتخاذ الاحتياطات اللازمة للسلامة.
عدم اليقين بشأن ما يجب التخطيط له		
,000	,746**	16 يخشى الكثير من أصحاب الأعمال التجارية الذين أتعامل معهم من عودة انتشار الفيروس.
عدم اليقين بشأن الاقتصاد والمجتمع		
,000	,802**	17 أعتقد أن فتح الأعمال التجارية لن يؤدي إلى تعافي الاقتصاد بسرعة.
,000	,846**	18 هناك تقلبات متزايدة في الأسواق وأسعار المواد والخدمات بشكل عام.
,000	,742**	19 هناك عدم اليقين بشأن سلاسل التوريد وتدفق المواد الأولية في الأسواق.
التوقعات الاقتصادية		
,000	,696**	20 أعتقد أن ارتفاع الأسعار ونقص السلع سيزداد حدة في المستقبل.
,000	,781**	21 يحاول أصحاب الأعمال التجارية تخفيف زيادات الأسعار على زبائنهم.
,000	,847**	23 أعتقد أن وضع نقص المواد والموارد سيتحسن في المستقبل.

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد على مخرجات برنامج spss 26.

من خلال الجدول أعلاه نجد أن معاملات الارتباط بين كل فقرة من فقرات بعد " الشك الذاتي والخوف (Self-doubt and fear)". والمعدل الكلي لمحور " تأثير فيروس كورونا (COVID-19) على نماذج الأعمال التجارية والبيئات الحاضنة لها." دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (0.05) ومنه تعتبر فقرات الاستبيان صادقة ومتسقة داخلياً لما وضعت لقياسه.

المطلب الثاني: الاتساق الداخلي لفقرات المحور الثالث (مواقف والتصورات)

يتكون هذا المكون من مجموعة من الفقرات (من 01 إلى 14)، ومن أجل معرفة مدى ثبات هذا المكون ككل تطرقنا إلى استخدام معامل الارتباط بيرسون من أجل معرفة الاتساق الداخلي بين فقراته.

الجدول رقم (10): معامل الارتباط لفقرات المحور الثاني لاستبيان الدراسة

Sig	معامل الارتباط	العبرة
التعرف على رائد أعمال مبتدئ		
,000	,729**	1 أعرف شخصيًا شخصًا بدأ نشاطًا تجاريًا في العامين الماضيين.
الفرص المتصورة		
,000	,693**	2 توجد فرصًا جيدة لبدء عمل تجاري في المنطقة التي يعيشون فيها.
سهولة بدء عمل تجاري		
,000	,751**	3 من السهل بدء عمل تجاري في منطقتي. (توجد تسهيلات إدارية لبدء مشروع تجاري).
القدرات المتصورة		
,000	,856**	4 أملك المعرفة والمهارات والخبرة المطلوبة لبدء مشروع تجاري.
معدل الخوف من الفشل		
,000	,686**	5 الخوف من الفشل والخسارة يمنعني من البدء في أي مشروع تجاري بالرغم من وجود
نية بدء عمل تجاري		
,000	,810**	6 أرغب بشدة في الاستثمار وبدء مشروع تجاري في المستقبل القريب.
ريادة الأعمال كخيار مهني جيد		
,000	,713**	7 أعتقد أن ريادة الأعمال (بدء مشروع تجاري) خيار مهني جيد
الحافز لبدء عمل تجاري		
,000	,858**	8 أشعر بأن بدء مشروع تجاري سيجلب الكثير من الأرباح في المستقبل.
توقع نمو نشاط ريادة الأعمال		
,000	,791**	12 أتوقع مستقبل زاهر لرواد الأعمال بعد خمس سنوات من الآن.
معدل الخروج من الأعمال		
,000	,769**	14 أعرف الكثير من الأشخاص الذين تركوا/فقدوا أنشطتهم التجارية في السنتين الماضيتين، إما عن طريق البيع أو الإغلاق.

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد على مخرجات برنامج spss 26.

من خلال الجدول أعلاه نجد أن معاملات الارتباط بين كل فقرة من فقرات محور "المواقف والتصورات بشأن ريادة الأعمال خلال زمن الجائحة" والمعدل الكلي للمحور دالة إحصائية عند مستوى دلالة (0.05) ومنه تعتبر فقرات الاستبيان صادقة ومتسقة داخليًا لما وضعت لقياسه.

المطلب الثالث: التحليل الاستدلالي لنتائج الاستبيان

سوف نقوم بتحليل محاور الاستبانة بغية الإجابة على أسئلة البحث، حيث تم استخدام الإحصاء الوصفي باستخراج المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لإجابات أفراد عينة البحث عن عبارات الاستبانة المتعلقة بمحاور الدراسة وذلك وفق ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (11): مقياس ليكارت الخماسي

الدرجة	غير موافق تماما	غير موافق	محايد	موافق	موافق تماما
المستوى	1	2	3	4	5
المتوسط الحسابي	1-1.79	1.80-2.59	2.60-3.39	3.40-4.19	4.20-5

المصدر: عز حسين عبد الفتاح، مقدمة في الإحصاء الوصفي والاستدلالي، خوارزمية العلمية للنشر والتوزيع، جدة

السعودية، 2007، ص 541.

1. تحليل متغير زيادة عمال في ظل فيروس كورونا (COVID-19):

1.1 الاحتفاظ بالعملاء الحاليين والبحث عن عملاء جدد: يتضمن هذا البعد 05 عبارات، والنتائج موضحة

في الجدول التالي:

الجدول رقم(12): درجات الموافقة عن مختلف عبارات البعد الأول

درجة الموافقة الكلية	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الفقرة
إيجاد العملاء (Finding customers)			
موافق تماما	4.2222	0.82266	1 أعتقد أن أصحاب الأعمال التجارية فقدوا الكثير من زبائنهم خلال فترة الحجر الصحي.
التغييرات في طلب السوق وإنفاق العملاء			
موافق	4.1333	0,54772	2 أرغب في ادخار المزيد من المال في الوقت الحالي.
موافق	3.8667	0,71421	3 لا ينفق الناس الكثير من المال على المواد غير الضرورية.
تغيير التفاعلات مع العملاء			
موافق	3.8667	0,94388	4 أفضل شراء ما احتاجه من منتجات عبر الانترنت.
موافق	4.0444	0,79646	5 هناك زيادة كبيرة في عروض أصحاب الأعمال التجارية/الشركات لمنتجاتها عبر الانترنت ووسائل التواصل الاجتماعي.
موافق	4.0489	0,5385	الدرجة الكلية

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد على مخرجات برنامج spss 26.

يتبين لنا من الجدول السابق أن أفراد عينة الدراسة بشكل عام يبدون موافقة بشدة على العبارات التي تقيس مدى الاحتفاظ بالعملاء الحاليين والبحث عن عملاء جدد، حيث بلغ المتوسط المرجح 1.91 وهو متوسط يقع ضمن فئة المعيار الخماسي لسلم ليكارت (من 1.80 إلى 2.59)، وبالتالي فإن فقرات هذا البعد ذات أهمية للعينة المستجوبة، وأن المستجوبون جد متجاوبون مع بيانات الاستبيان خلال هذا البعد.

2.1 التمويل لبدء الأعمال التجارية وتنميتها: يتضمن هذا المحور 09 عبارات، والنتائج موضحة في الجدول

التالي:

الجدول رقم(13): درجات الموافقة عن مختلف عبارات

درجة الموافقة الكلية	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الفقرة
خسارة في الدخل بسبب إلغاء العمل			
موافق	4.1111	0,64745	6 خسر الكثير من أصحاب الأعمال التجارية أعمالهم بسبب الحجر الصحي وأزمة جائحة كورونا.
انخفاض المبيعات			
موافق	3.9778	0,78303	7 أرى انخفاض الطلب على الكثير من المنتجات/الخدمات خلال السنتين الماضيتين.
الحصول على التمويل			
موافق	3.9778	0,78303	8 أعتقد أنه يصعب الحصول على التمويل لمواصلة الاستثمار في الأعمال التجارية.
موافق	3.9778	0,75076	9 أعتقد أن القروض ومصادر تمويل الأعمال التجارية متوفرة.
تغطية المصاريف			
موافق	3.7556	0,82266	10 انخفاض أعمالي خلق لي صعوبات مالية للالتزام بنفقاتي.
موافق	3.9556	0,81153	11 يصعب عليا تغطية مصاريفي بسبب قلة دخلي في الفترة الأخيرة.
البقاء في العمل			
موافق	4.1556	0,8245	12 لست متأكدا من أن الكثير من الأعمال التجارية يمكنها البقاء في العمل والمحافظة على إيراداتها في المستقبل.
انخفاض الإيرادات			
موافق	4.1111	0,8587	13 ارتفاع الأسعار سيؤدي إلى خسارة عدد كبير من الزبائن وانخفاض الإيرادات.
موافق	3.8444	0,8779	14 أعتقد أن أصحاب الأعمال خسروا الكثير من إيراداتهم لأنه من الصعب توليد إيرادات إضافية في الفترة الأخيرة.
موافق	3.9111	0,61409	الدرجة الكلية

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد على مخرجات برنامج spss 26.

يتبين لنا من الجدول السابق أن أفراد عينة الدراسة بشكل عام يبدون موافقة بشدة على العبارات التي تقيس مدى وجود التمويل لبدء الأعمال التجارية وتنميتها، حيث بلغ المتوسط المرجح 2 وهو متوسط يقع ضمن فئة المعيار الخماسي لسلم ليكارت (من 1.80 إلى 2.59)، وبالتالي فإن فقرات هذا البعد ذات أهمية للعينة المستجوبة، وأن المستجوبون جد متجاوبون مع بيانات الاستبيان خلال هذا البعد.

3.1 بعد الشك الذاتي والخوف (Self-doubt and fear): يتضمن هذا المحور 08 عبارات، والنتائج موضحة في الجدول التالي:

الجدول رقم (14): درجات الموافقة عن مختلف عبارات

درجة الموافقة الكلية	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الفقرة
الصحة والسلامة			
موافق	3.8889	0,79646	15 أعتقد أنه فيروس كورونا سيعاود الانتشار مرة أخرى في المستقبل لهذا ينبغي على أصحاب الأعمال اتخاذ الاحتياطات اللازمة للسلامة.
عدم اليقين بشأن ما يجب التخطيط له			
موافق	4.0667	0,68755	16 يخشى الكثير من أصحاب الأعمال التجارية الذين أتعامل معهم من عودة انتشار الفيروس.
عدم اليقين بشأن الاقتصاد والمجتمع			
موافق	3.7778	0,81464	17 أعتقد أن فتح الأعمال التجارية لن يؤدي إلى تعافي الاقتصاد بسرعة.
موافق	3.7111	0,84267	18 هناك تقلبات متزايدة في الأسواق وأسعار المواد والخدمات بشكل عام.
موافق	4.0667	0,78044	19 هناك عدم اليقين بشأن سلاسل التوريد وتدفق المواد الأولية في الأسواق.
التوقعات الاقتصادية			
موافق تماما	4.2444	0,88306	20 أعتقد أن ارتفاع الأسعار ونقص السلع سيزداد حدة في المستقبل.

موافق	3.7556	0,94388	يحاول أصحاب الأعمال التجارية تخفيف زيادات الأسعار على زبائنهم.	21
موافق	3.7778	0,9101	أعتقد أن وضع نقص المواد والموارد سيتحسن في المستقبل.	22
موافق	3.9111	0.64216	الدرجة الكلية	
موافق	3.9606	0.53814	أثر جائحة كورونا على زيادة الأعمال	

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد على مخرجات برنامج 26.spss.

يتبين لنا من الجدول السابق أن أفراد عينة الدراسة بشكل عام يبدون موافقة بشدة على العبارات التي تقيس مدى وجود الشك الذاتي والخوف، حيث بلغ المتوسط المرجح 2.07 وهو متوسط يقع ضمن فئة المعيار الخماسي لسلم ليكارت (من 1.80 إلى 2.59)، وبالتالي فإن فقرات هذا البعد ذات أهمية للعينة المستجوبة، وأن المستجوبون جد متجاوبون مع بيانات الاستبيان خلال هذا البعد.

2 تحليل متغير المواقف والتصورات بشأن زيادة الأعمال:

الجدول رقم(15): درجات الموافقة عن مختلف عبارات

درجة الموافقة الكلية	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	العبارة
التعرف على رائد أعمال مبتدئ			
موافق	0,84208	3.4444	23 أعرف شخصيًا شخصًا بدأ نشاطًا تجاريًا في العامين الماضيين.
الفرص المتصورة			
موافق	0,78044	3.6889	24 توجد فرصًا جيدة لبدء عمل تجاري في المنطقة التي يعيشون فيها.
سهولة بدء عمل تجاري			
موافق	0,70568	3.9778	25 من السهل بدء عمل تجاري في منطقتي. (توجد تسهيلات إدارية لبدء مشروع تجاري).
القدرات المتصورة			
موافق	0,85162	3.9556	26 أملك المعرفة والمهارات والخبرة المطلوبة لبدء مشروع تجاري.
معدل الخوف من الفشل			
موافق	0,78303	3.9556	27 الخوف من الفشل والخسارة يمنعني من البدء في أي مشروع تجاري بالرغم من وجود

			فرص.
نية بدء عمل تجاري			
28	أرغب بشدة في الاستثمار وبدء مشروع تجاري في المستقبل القريب.	3.9778	0,94388 موافق
ريادة الأعمال كخيار مهني جيد			
29	أعتقد أن ريادة الأعمال (بدء مشروع تجاري) خيار مهني جيد	3.7556	0,75076 موافق
الحافز لبدء عمل تجاري			
30	أشعر بأن بدء مشروع تجاري سيجلب الكثير من الأرباح في المستقبل.	3.9333	0,77525 موافق
توقع نمو نشاط ريادة الأعمال			
31	أتوقع مستقبل زاهر لرواد الأعمال بعد خمس سنوات من الآن.	3.8889	0,73718 موافق
معدل الخروج من الأعمال			
32	أعرف الكثير من الأشخاص الذين تركوا/فقدوا أنشطتهم التجارية في السنتين الماضيتين، إما عن طريق البيع أو الإغلاق.	3.8222	0,92496 موافق
الدرجة الكلية			
		3.8400	0.59368 موافق

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد على مخرجات برنامج spss 26.

يتبين لنا من الجدول السابق أن أفراد عينة الدراسة بشكل عام يبدون موافقة على العبارات التي تقيس المواقف والتصورات بشأن ريادة الأعمال خلال زمن الجائحة، حيث بلغ المتوسط المرجح 2.06 وهو متوسط يقع ضمن فئة المعيار الخماسي لسلم ليكارت (من 1.80 إلى 2.59)، وبالتالي فإن فقرات هذا البعد ذات أهمية للعينة المستجوبة، وأن المستجوبون جد متجاوبون مع بيانات الاستبيان خلال هذا المحور.

المبحث الثالث: اختبار العلاقة بين متغيرات البحث

بعد أن تم جمع البيانات وتحليلها باستخدام الأساليب الإحصائية المناسبة وفي ضوء الفرضيات التي استهدفت هذه الدراسة اختبارها، سنتطرق من خلال هذا المبحث إلى اختبار الفرضيات المتعلقة بالدراسة الميدانية والتحقق من مدى صحتها من عدمها وهذا من خلال المطالب التي سنستعرض من خلالها نتائج التحليل بالنسبة لكل فرضية.

لاختبار فرضيات الدراسة تم استخدام اختبار (T) لعينة واحدة (One Sample T-Test) بالنسبة بالنسبة لكل فرضية على حدى وذلك عند مستوى دلالة 0.05، وقاعدة القرار لهذا الاختبار كالتالي:

- تقبل الفرضية العدمية (H_0) إذا كانت القيمة المحسوبة لاختبار (T) أكبر من قيمتها المجدولة (إذا كانت Sig أكبر من 0.05)؛

- تقبل الفرضية البديلة (H_1) إذا كانت القيمة المحسوبة لاختبار (T) أقل من قيمتها المجدولة (إذا كانت Sig أقل من 0.05).

المطلب الأول: اختبار الفرضيات الفرعية

1. اختبار الفرضية الفرعية الأولى:

الفرضية العدمية (H_0): عدم وجود توجه نحو المحافظة على العملاء الحاليين والبحث عن عملاء جدد في ظل جائحة كورونا (COVID-19)؛

الفرضية البديلة (H_1): هناك توجه نحو المحافظة على العملاء الحاليين والبحث عن عملاء جدد في ظل جائحة كورونا (COVID-19)؛

لاختبار هذه الفرضيات، تم استخدام اختبار (T) لعينة واحدة (One Sample T-Test)، والجدول التالي يوضح نتائج هذا الاختبار:

الجدول رقم (16): نتائج اختبار الفرضية الأولى باستخدام اختبار T-Test

الدرجة الافتراضية = 3				
البيان	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة T	Sig
البعد الأول	1,9156	,53850	-13,509	,000

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد على مخرجات برنامج spss 26.

نلاحظ من خلال الجدول رقم (3-17) أن قيمة Sig لاختبار (T-test) تساوي 0.00 بالنسبة للبعد الأول وهي قيمة أقل من مستوى 0.05، كما نلاحظ أيضا أن المتوسط العام للإجابات أكبر من قيمة المتوسط الفرضي، ونتيجة لذلك، فإننا نرفض الفرضية العدمية ونقبل الفرضية البديلة (H_1):

الفرضية البديلة (H_1): هناك توجه نحو المحافظة على العملاء الحاليين والبحث عن عملاء جدد في ظل جائحة كورونا (COVID-19)؛

2. اختبار الفرضية الفرعية الثانية:

الفرضية العدمية (H_0): عدم وجود فرص تمويل لبدء الأعمال التجارية وتنميتها في ظل جائحة كورونا (COVID-19)؛

الفرضية البديلة (H_1): وجود فرص تمويل لبدء الأعمال التجارية وتنميتها في ظل جائحة كورونا (COVID-19)؛

لاختبار هذه الفرضية، تم استخدام اختبار (T) لعينة واحدة (One Sample T-Test)، والجدول التالي يوضح نتائج هذا الاختبار:

الجدول رقم (17): نتائج اختبار الفرضية الثانية باستخدام اختبار T-Test

الدرجة الافتراضية = 3				
البيان	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة T	Sig
البعد الثاني	2,0000	,61409	-10,924	,000

المصدر: من إعداد الطالبين اعتماد على مخرجات برنامج spss 26.

نلاحظ من خلال الجدول رقم (3-18) أن قيمة Sig لاختبار (T-test) تساوي 0.000 بالنسبة للبعد الأول من المحور الأول وهي قيمة أقل من مستوى 0.05، كما نلاحظ أيضا أن المتوسط العام للإجابات أكبر من قيمة المتوسط الفرضي، ونتيجة لذلك، فإننا نرفض الفرضية العدمية ونقبل الفرضية البديلة (H_1):

الفرضية البديلة (H_1): وجود فرص تمويل لبدء الأعمال التجارية وتنميتها في ظل جائحة كورونا (COVID-19)؛

3. اختبار الفرضية الفرعية الثالثة:

الفرضية العدمية (H_0): عدم وجود حالة من الشك الذاتي والخوف (Self-doubt and fear) حيال الأعمال التجارية وتنميتها؛

الفرضية البديلة (H_1): وجود حالة من الشك الذاتي والخوف (Self-doubt and fear) حيال الأعمال التجارية وتنميتها.

لاختبار هذه الفرضية، تم استخدام اختبار (T) لعينة واحدة (One Sample T-Test)، والجدول التالي يوضح نتائج هذا الاختبار:

الجدول رقم (18): نتائج اختبار الفرضية الثانية باستخدام اختبار T-Test

الدرجة الافتراضية = 3				
البيان	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة T	Sig
البعد الثالث	2,0716	,65996	-9,437	,000

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد على مخرجات برنامج spss 26.

نلاحظ من خلال الجدول رقم (18-03) أن قيمة Sig لاختبار (T-test) تساوي 0.000 بالنسبة للبعد الثالث من المحور الأول وهي قيمة أقل من مستوى 0.05، كما نلاحظ أيضا أن المتوسط العام للإجابات أكبر من قيمة المتوسط الفرضي، ونتيجة لذلك، فإننا نرفض الفرضية العدمية ونقبل الفرضية البديلة (H_1):

الفرضية البديلة (H_1): وجود حالة من الشك الذاتي والخوف (Self-doubt and fear) حيال الأعمال التجارية وتنميتها.

المطلب الثاني: اختبار علاقة الارتباط بين المتغيرات

تقترح الفرضية الرئيسية الأولى للبحث وجود علاقة ارتباط قوية وموجبة بين متغير ريادة الأعمال ومواقف وتصورات الأفراد بشأن نواياهم ومحفزاتهم اتجاه بدء مشروع تجاري أو توسيع مشاريعهم الحالية. الفرضية العدمية (H_0): لا توجد علاقة بين ريادة الأعمال في ظل جائحة كورونا و مواقف و تصورات الأفراد عند مستوى الدالة اقل من 0.05.

الفرضية البديلة (H_1): توجد علاقة بين ريادة الأعمال في ظل جائحة كورونا و مواقف و تصورات الأفراد عند مستوى الدالة اقل من 0.05.

الجدول رقم (19): مصفوفة ارتباط المتغيرات

المواقف و التصورات بشأن زيادة الأعمال خلال زمن الجائحة	تأثير فيروس كورونا على نماذج الأعمال التجارية و البيئات الحاضنة لها	الشك الذاتي و الخوف	التمويل لبدء الأعمال التجارية و تنميتها	الاحتفاظ بالعملاء الحاليين و البحث عن عملاء جدد	
.618** .000 45	.800** .000 45	.589** .000 45	.754** .000 45	1 45	الاحتفاظ بالعملاء الحاليين و البحث عن عملاء جدد
.885** .000 45	.975** .000 45	.874** 000 45	1 45	.754** .000 45	التمويل لبدء الاعمال التجارية و تنميتها
.962 .000 45	.936** .000 45	1 45	.874** .000 45	.589** .000 45	الشك الذاتي و الخوف
.931** .000 45	1 45	.936** .000 45	.975** .000 45	.800** .000 45	تأثير فيروس كورونا على نماذج الأعمال التجارية و البيئات الحاضنة لها
1 45	.931** .000 45	.962** .000 45	.885** .000 45	.618** .000 45	المواقف و التصورات بشأن زيادة الأعمال خلال زمن الجائحة

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد على مخرجات برنامج spss 26.

من خلال الاعتماد على جدول (19) مصفوفة الارتباط بين متغيرات البحث آن جميع علاقات الارتباط موحدة و دلالة إحصائية عند مستوى الدالة $\text{sig}=0.05$ حيث تظهر وجود علاقة ارتباط بين العام المتغير زيادة الأعمال في ظل كورونا و مواقف و تصورات الأفراد بيان بدأ مشروع تجاري اذ أن علاقة الارتباط قوية بين بعد الخوف الذاتي و الشك $r=0.962$ والدالة إحصائية أن فيروس كورونا زاد من حالة الشك و عدم اليقين و بالتالي ساهمت في زيادة الخوف من الفشل و معدل المخاطرة في الدخول في مشروع تجاري كما أن هناك علاقة ارتباط قوية و كوجبة بين بعد التمويل التجاري و المواقف و التصورات أي أن معامل الارتباط $r=0.88$ دال إحصائياً هذا البعد له علاقة قوية بالمواقف والتصورات لزيادة الأعمال حيث أن التمويل و الدعم هي مقومات و

عناصر أساسية أكبر أي نشاط تجاري و هذا راجع لانخفاض الدخل بسبب الحجر الصحي انخفاض المبيعات و زيادة الانفاق للحصول على التمويل في شكل قروض من مختلف المصادر أهمها عائلها أو بنكيا. كما أن هناك علاقة ارتباط قوية إلى حد ما بين الاحتفاظ بالعملاء و المواقف و التصورات علاقة موجبة باعتبار أن العملاء جزء من طلب السوق و بالتالي تغييرات الطلب بالانخفاض و الزيادة كما هو معلوم ان طلب السوق يقود الرغبة في المشروع.

كما أن مصفوفة الارتباط تظهر علاقة ارتباط قوي بين المتغير زيادة الأعمال في ظل كورونا و المواقف والتصورات إزاء زيادة الأعمال بشكل عام حيث اظهر معامل الارتباط $r=0.981$ وبذلك ترفض الفرضية العدمية وتثبت الفرضية البديلة و الدال إحصائيا على مستوى دلالة 0.05. وفي هذا إثبات لهدف و غرض البحث الذي من خلاله تم إظهار أهم و ابرز الآثار العميقة التي خلفها فيروس كورونا في زيادة الأعمال و البيئة الحاضنة لها.

المطلب الثالث: اختبار علاقة التأثير بين المتغيرات وأهم نتائج الدراسة:

تقترح الفرضية الرئيسية الثانية للبحث وجود علاقة تأثير بين المتغير المستقل زيادة الأعمال في ظل الجائحة كورونا والمتغير التابع مواقف وتصورات الأفراد بشأن نواياهم ومحفزاتهم اتجاه بدء مشروع تجاري أو توسيع مشاريعهم الحالية.

الفرضية العدمية (H_0): لا يوجد تأثير بين زيادة الأعمال في ظل جائحة كورونا و مواقف و تصورات الأفراد عند مستوى الدالة اقل من 0.05.

الفرضية البديلة (H_1): يوجد تأثير بين متغير زيادة الأعمال في ظل جائحة كورونا ومتغير مواقف و تصورات الأفراد عند مستوى الدالة اقل من 0.05.

الجدول رقم (20): نموذج الانحدار لمتغيرات البحث

مواقف وتصورات الأفراد لبدء مشروع تجارية				النموذج
sig	R-deux ajusté	R-deux	R	
0.000	.863	.866	.931 ^a	ريادة الأعمال في ظل جائحة كورونا

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد على مخرجات برنامج spss 26.

يظهر الجدول رقم (20) تحليل الانحدار بمتغيرات البحث و إثبات قوة و اتجاه العلاقة بين المتغير زيادة الأعمال في ظل كورونا المستقل والمتغير المواقف والتصورات بشأن بدئ مشروع تجاري حيث اظهر معامل التحديد المعدل النسبة 0.863 وفيها إثبات للتأثير القوي للمتغير المستقل للبحث عن المتغير التابع. حيث أن المتغير المستقل يفسر ما نسبة %86.3 من المتغير التابع ذلك أن جائحة كورونا سببت أثار عميقة وقوية في بيئة الأعمال وابتكار النماذج التجارية للمشاريع المستقبلية و هذا الذي سيؤدي بالفعل إلى تغيير مواقف وتصورات الناس بشأن إنشاء مشاريع تجارية مستقبلية وهذا لما يتعارض مع فئات عينات البحث التي كانت مقسمة رياديين ذوي مشاريع تجارية و أفراد موظفين و تتوفر لدى النوعين نية بدا مشروع تجاري أو توسيع مشاريعهم الحالية في المستقبل .

كما أن بيانات الجدول معامل تحديد المعدل و معامل الارتباط تثبت صحة الفرضية الرئيسية للبحث التي تفيد بوجود تأثير دال إحصائياً عند القيمة $sig=0.05$ للمتغير زيادة الأعمال في ظل كورونا في تغيير المواقف وتصورات الأفراد لبدئ مشروع تجاري جديد أو التوسع في مشاريع الحالية في المستقبل المنظور.

تحليل نتائج البحث:

1. أظهرت نتائج البحث أن أغلبية أفراد العينة تتراوح أعمارهم بين 20 و 39 سنة أي بنسبة (73.3%) مما يدل على أن هذه الفئة العمرية هي الأكثر اهتماماً بموضوع زيادة الأعمال و المتكونة من الشباب و الطلبة و هي الفئة الراغبة في إنشاء أو إطلاق مشاريع جديدة و لديهم رغبة كبيرة في دخول سوق العمل.
2. أسفرت نتائج البحث أن أكثرية أفراد العينة هم حاملو شهادة الليسانس بنسبة (37.8%) و هذا يدل على أن الطبقة المتعلمة تكون أكثر ميل و دراية بواقع زيادة الأعمال و معظمهم شباب طموح و محب للعمل و أكثر نشاطاً. وهذه الفئة هي الأكثر تحفيزاً و طعماً من قبل الدولة و التي بدورها تدفعهم لخوض عالم زيادة الأعمال.
3. أظهرت نتائج الدراسة ان أكبر نسبة من افراد المجتمع كانت لصاحب الاعمال الحرة بنسبة (4.44%) و هذا يدل على ان هذه الفئة تمتلك معرفة كبيرة في مجال زيادة الأعمال مقارنة بأصحاب الوظائف العمومية و الافراد دون عمل و هذا راجع الى ان اصحاب الاعمال الحرة يمتلكون خبرة كبيرة في مجال زيادة الأعمال و لديهم فكرة عامة حول مجال زيادة الأعمال.

4. تظهر نتيجة هذه الدراسة ان متوسط افراد العينة موافقون تماما بمتوسط (4.2222) على عبارات إيجاد عملاء جدد و غ هذا دلالة على انه واجه رواد الاعمال صعوبات كبيرة في المحافظة على العملاء او إيجاد عملاء جدد خلال فترة الحجر الصحي و الذي اثر كذلك في تغييرات الطلب في السوق و كذلك انفاق العملاء (الناس) على أسرهم حيث يتبين أن هناك توجه للأسر لعملية الادخار في الوقت الحالي بمتوسط (3.8667) مما دفع الأفراد للاقتصاد في المال إذ فضلوا الإنفاق إلا على المواد الضرورية على حساب المواد الثانوية اذ اصبحت المواد غير ضرورية حاجة من الحاجات الثانوية الشيء الذي أدى إلى إنخفاض نسبة استهلاكها الأمر الذي غير آراء الأفراد حول كيفية التعامل مع الموردين عن طريق الانترنت بمتوسط (3.8667) مما حتم على أصحاب الأعمال نقل نشاطاتهم و عرض منتجاتهم على مواقع التواصل الاجتماعي.

5. جاءت نتائج هذه الدراسة لتبين لنا ان متوسط آراء الافراد حول عبارات البقاء في العمل مثل (4.1556) اذ كان يعبر رأيهم عن ذلك ان الكثير من العمال التجارية لا يمكنها البقاء في العمل و المحافظة على ايراداتها في المستقبل و كان ذلك في نظرهم راجع الى خسارة في الدخل بسبب الغاء العمل اذ خسر الكثير من رواد الاعمال التجارية اعمالهم بسبب الحجر الصحي و الاغلاق مما يؤدي الى الركود و انخفاض الطلب على الكثير من المنتجات و الخدمات ذلك بسبب الغلاء في الاسعار الامر الذي يؤدي بدوره الى خسارة عدد كبير من الزبائن و انخفاض الايرادات مما يؤثر مباشرة على عملية الحصول على التمويل اذ اصبحت هذه المهمة صعبة لمواصلة الاستثمار في الأعمال التجارية اذ ان هناك علاقة طردية بين الدخل و الاستهلاك. فبتناقص الدخل و انعدام مصادر التمويل ينخفض الاستهلاك و يصعب على الافراد تغطية المصاريف بسبب قلة الدخل في ظل جائحة كورونا

6. بالنظر الى اتجاهات أفراد عينة البحث يتضح أنهم موافقون على عبارات بعد الشك وحالة عدم اليقين بمتوسط (3.9111) و انحراف معياري 0.642 حيث كانت موافقتهم بشكل تام 4.2444 على عبارة التوقعات الاقتصادية بشأن ارتفاع الأسعار و نقص السلع الذي سيزداد حدة في المستقبل و في هذا دلالة على ان اعتقاد الفرد بأن ارتفاع الأسعار سبب نقص السلع في المستقبل ذلك لأن ارتفاع الأسعار سيخفض الطلب على السلع بمختلف أنواعها و هذا سيكون له اثر على التوقعات المستقبلية للاستثمار في مثل هذه الظروف كما وافق تماما أفراد العينة على عبارة اتجاه عدم اليقين و الشك فيما يجب

التحقيق له مستقبلا بمتوسط 4.0667 وهذا يؤدي إلى آثار المخططات المستقبلية للأفراد بما في ذلك نوايا وفرص بدء عمل تجاري.

7. أظهر اتجاه أفراد عينة البحث فيما يخص مواقف و تصورات بشأن ريادة الأعمال في المستقبل حيث وافق أفراد العينة على عبارات هذا المتغير بمتوسط 3.8889 على أن هناك توقع نمو نشاط ريادة الأعمال في المستقبل بعد 5 سنوات يتعافى الاقتصاد خلال هذه الفترة وهذا ينطبق مع جميع عبارات هذا المتغير المتعلقة ب: تصور الفرص، تصور القدرات والحوافز لبدء عمل تجاري كما يميل أفراد العينة إلى الإنفاق حول مضمون العبارة المتعلقة بالخوف من الفشل و الخسارة يمنع من البد في أي مشروع تجاري.

خلاصة الفصل

تم التطرق في هذا الفصل إلى الدراسة الميدانية لأثر جائحة كورونا على ريادة الأعمال حيث عرضنا تحليلاً للنتائج التي توصلت إليها الدراسة بعد تطبيق الاستبيان، وبعد معالجة البيانات التي تحصلنا عليها من أفراد العينة، أظهرت النتائج وجود علاقة بين جائحة كورونا على ريادة الأعمال وهذه النتيجة مطابقة لنتائج الإطار النظري.

الكتابة

تسبب وباء كورونا المستجد في آثار اقتصادية كبيرة وعميقة في الكثير من المجالات والأبعاد كما تسبب في العديد من التحديات غير المسبوقة لرواد الأعمال و أصحاب المشاريع التجارية يتوقع الخبراء أن يتسبب في ركود اقتصادي طويل الأمد مما يؤثر أيضا على مواقف و تصورات الأفراد في بدا أو اطلاق مشاريع جديدة أو التوسع في مشاريعهم الحالية في المستقبل .

سلط هذا البحث الضوء على تحليل و فهم اهم الآثار و النتائج التي سببتها الأزمة الصحية التي تبعت انتشار فيروس كورونا على مواقف و تصورات الأفراد بشأن أعمالهم التجارية و كيفية التعامل مع آثار هذه الجائحة و تكييف سلوكياتهم و نواياهم المستقبلية اتجاه أولوياتهم و مخططاتهم مثل الميل إلى زيادة الادخار بدل الاستثمار لمداخلهم الأسرية و التخلي على السلع الغير ضرورية وزيادة الاعتماد على التكنولوجيا : و الأنترنت في التعامل مع احتياجاتهم و زبائنهم بسبب التباعد الاجتماعي , العمل عن بعد, وزيادة استعمال مواقع التواصل الاجتماعي في عرض سلعهم

التوصيات:

من اهم النتائج التي توصلنا إليها في هذا البحث وبناء على التحليل الإحصائي لعينة البحث و توجهات الأفراد يمكن الوصول إلى التوصيات التالية :

أولاً: ينبغي على رواد الأعمال الحفاظ على العلاقات الحالية مع العملاء أمرًا بالغ الأهمية، والتواصل الفعال مع العملاء الحاليين هو مفتاح بناء الثقة. يجب على رواد الأعمال الاستفادة من مواقعهم الإلكترونية وقنواتهم على وسائل التواصل الاجتماعي للتواصل مع أي تغييرات في العمليات التجارية (على سبيل المثال، تغيير ساعات عمل المتجر أو تحولات المخزون الرئيسية). بالنسبة للعملاء المنتظمين، أو الذين يمثلون عائدات كبيرة، فيجب التواصل معهم شخصيًا لتسجيل الوصول والحفاظ على العلاقة. في حين أن هناك واقعًا اقتصاديًا مطلوبًا للحفاظ على المبيعات والإيرادات، فالوباء الحالي يمثل فرصة للمساعدة في تعميق اتصالات العملاء هذه، لذا يجب التأكد من مساعدتهم على تلبية احتياجاتهم البشرية بقدر ما تحتاجه أعمالهم كلما أمكن ذلك. على غرار التواصل مع العملاء وتلبية احتياجاتهم، فإن مراعاة احتياجات الموظفين أمر بالغ الأهمية أيضًا.

ثانياً: ضمان اطلاع الموظفين على واقع النشاط التجاري والحفاظة على شفافية الأعمال بما يسمح للموظفين بمعرفة ما يحدث لواقع الأعمال من منظور الإيرادات ونموذج الأعمال. بينما يميل العديد من المالكين إلى الحفاظ



على سرية هذا النوع من المعلومات، فإن مشاركة أكثر من المعتاد والسماح للموظفين بفهم الواقع الاقتصادي على المدى القصير يمكن أن يساعدهم في فهم نموذج العمل يساهم في بناء الثقة.

ثالثاً: من المهم لأصحاب الأعمال و الراغبين في إنشاء مشاريع تجارية البقاء على اتصال بمنظومة قيادة الأعمال فالأبحاث تظهر أن الحفاظ على ثقافة إيجابية داخل النظام البيئي لريادة الأعمال يحفز مستويات أعلى من الإبداع والابتكار و تعد الاتصالات المجتمعية والصناعية أمرًا حيويًا للتعرف على الفرص.

الآفاق المستقبلية:

- توسيع عينة البحث لتضم فئات وقطاعات ومناطق واسعة في مجال ريادة الأعمال
- الاعتماد على المؤشرات العالمية لقياس مواقف وتصورات الأفراد بشكل دوري بشأن ريادة الأعمال وتعني المبادرة في إنشاء المشاريع
- دراسة العوامل المساعدة على تعافي قطاع ريادة الأعمال بعد تراجع آثار الجائحة

قائمة المراجع

باللغة العربية

- 1- محمد عبد الوهاب الصيرفي وآخرون، **ريادة الأعمال - المفهوم والنشأة والأهمية-دراسة تحليلية**، مجلة كلية التربية، جامعة العريش، مصر، العدد: 22، أبريل 2020.
- 10- ترغيني صباح، **المؤسسات الناشئة**، محاضرة موجهة لطلبة سنة أولى ماستر مالية وتجارة دولية + محاسبة وتدقيق، جامعة محمد خضير، بسكرة، 2020 - 2021.
- 11- بلال خلف السكارنة، **استراتيجيات الريادة ودورها في تحقيق الميزة التنافسية (دراسة ميدانية على شركات الاتصال في الأردن)**، قسم إدارة أعمال، كلية العلوم الإدارية والمالية، جامعة الإسراء الخاصة.
- 12- حكمت رشيد سلطان، **الريادة منظور استراتيجي**، جامعة دهوك والدكتور محمود محمد أمين، جامعة دهوك التقنية.
- 13- اعتماد علام، **ريادة الأعمال والمشروعات الصناعية الصغيرة في الريف**، دراسة حالة لقربة مصرية، علم الاجتماع، كلية البنات، جامعة عين شمس د/ دنيا مفيد علي خمس، علم الاجتماع المساعد، كلية البنات، جامعة عين شمس.
- 14- أحمد بن عبد الرحمن الشميمري، **التسويق وريادة الأعمال**، جامعة الملك سعود وفاء بنت ناصر المبيزك، التسويق وريادة الأعمال، جامعة الملك سعود.
- 15- إيهاب مقابلة، سهيل مقابلة، عمر ملاعب، **مفاهيم ومصطلحات في مجال ريادة الأعمال والمشروعات الصغيرة والمتوسطة**، سلسلة دورية تقف بقضايا التنمية في الدول العربية، المعهد العربي للتخطيط.
- 16- سارة سلامة، **حاضنات العمال السبيل لدعم وتطوير ريادة الأعمال**، حاضنة ميله نموذجاً، جامعة باجي مختار، عنابة (الجزائر).
- 17- عامر خربوطلي، **ريادة الأعمال وإدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة**، الجامعة الافتراضية السورية الجمهورية العربية السورية، 2008.
- 18- أحمد بن عبد الرحمن الشميمري، وفاء بنت ناصر، **مبادئ ريادة الأعمال المفاهيم والأساسية لغير المختصين**، جامعة الملك سعود.
- 2- عبد الفتاح محمد، **الوعي بثقافة ريادة الأعمال لدى طلبة السنة التحضيرية -جامعة الملك سعود واتجاهاتهم نحوها: دراسة ميدانية**، مجلة البحث العلمي في التربية، المجلد: 17، العدد: 03، مصر، 2016.
- 20- الموقع الإلكتروني (<https://yowadbvsiness.com>)، تمت المعاينة بتاريخ 2022-05-01 على الساعة 13:35.
- 21- جمعية الاعمال السورية الدولية، **ما هو النظام البيئي لريادة الأعمال**، الموقع الإلكتروني [/https://siba.world/ar/](https://siba.world/ar/)، تمت المعاينة في 2022-05-06، الساعة 10:55.
- 22- سارة شهيد، **مدخل إلى ريادة الأعمال - النظام البيئي الريادي**، الموقع الإلكتروني، <https://www.sarahshahid.net/>، تمت المعاينة في 2022-05-06، الساعة 11:25.

- 23- نادية العارف، التخطيط الاستراتيجي و العولمة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، بدون رقم طبعة، 2003.
- 24- عبد الرزاق بن حبيب ، اقتصاد و تسيير المؤسسة، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر، الطبعة الثالثة، 2006.
- 25- سوما على سليمان، الإدارة الإستراتيجية في المنظمة و أثرها في رفع أداء منظمات الأعمال: دراسة ميدانية على المنظمات الصناعية العامة في الساحل السوري، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في إدارة الأعمال كلية الاقتصاد، جامعة دمشق، غير منشورة ، 2006-2007.
- 25- محمد الصيرفي، المسؤولية الاجتماعية للإدارة، دار الوفاء لنيليا الطباعة و النشر، الإسكندرية، مصر، الطبعة الأولى، 2007.
- 27- أحمد سيد مصطفى، تحديات العولمة و التخطيط الاستراتيجي، جامعة الزقازيق ، مصر، الطبعة الثالثة.
- 28- على عباس و آخرون، وظائف منظمات الأعمال (مبادئ الإدارة 2)، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة عمان، الطبعة الأولى، 2001.
- 29- النظم البيئية لريادة الأعمال وريادة الأعمال الموجهة نحو النمو ، برنامج OECD LEED ووزارة الشؤون الاقتصادية الهولندية.
- 3- ميساوي عبد الباقي، عوامل تطوير ريادة الأعمال في الجزائر دراسة ميدانية من وجهة نظر مسيري أجهزة الدعم والمرافقة، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير ، تخصص: إدارة المنظمات، جامعة زيان عاشور الجلفة، الجزائر، 2019-2020.
- 30- أويرسوالد ، ب ، 2015، [تمكين الأنظمة البيئية لريادة الأعمال](#)، مؤسسة كوفمان.
- 31- المنتدى الاقتصادي العالمي ، 2014، [النظم البيئية لريادة الأعمال حول العالم وديناميكيات نمو الشركات في المرحلة المبكرة](#) ، جنيف ، سويسرا: المنتدى الاقتصادي العالمي.
- 32- عابدي محمد السعيد وآخرون، مواقف وتصورات ريادة الأعمال في ظل جائحة (COVID-19): دلائل من المرصد الدولي لريادة الأعمال، دراسة من أجل المشاركة في مؤتمر: الآليات الفاعلة لإدارة المنظمات في ظل جائحة (COVID-19) تنظيم الجامعة التقنية الوسطى، جامعة شريف مساعدي سوق أهراس.
- 4- سايح فاطمة، هاملي عبد القادر، المهارات المقاولاتية ودورها في تفعيل روح المقاولاتية، المؤتمر الدولي الأول حول المقاولاتية المستدامة بين إشكالية البقاء و حتمية الابتكار، أبريل 2018 ، المركز الجامعي بميلة.
- 5- مجدي عوض مبارك، الريادة في الأعمال المفاهيم والنماذج والمداخل العلمية، عالم الكتب الحديث، إربد، الأردن، ط1، 2010.
- 6- سمير عبد الله وآخرون، سياسيات النهوض بريادة الأعمال في أوساط الشباب في دولة فلسطين، معهد أبحاث السياسات، الاقتصادية الفلسطينية، القدس، 2011.
- 7- يجاوي مفيدة، إنشاء المؤسسة والمقاولاتية، هل هي قضية ثقافة؟، الملتقى الدولي المقاولاتية: التكوين والفرص، جامعة محمد خيصر بسكرة، 1-3 أبريل 2011.



- 8- فاطمة الصيفي، مدرس إدارة أعمال، كلية التجارة - جامعة الإسكندرية ود/ علياء محمود جراء مدرس إدارة أعمال كلية التجارة - جامعة الإسكندرية، الفرقة الرابعة الفصل الدراسي الأول.
- 9- ويلز جيمي ، مؤسسة رواد الأعمال المجهود العالمي لدراسة وتحديد المؤشرات الاقتصادية التي تحكم أنشطة ريادة الأعمال، 2007، www.Mediowiki.com.

باللغة الأجنبية

- 10-Joseph Schumpeter, **Théorie de l'évolution économique**, Recherches sur le profit, le credit,
- 11-Louis Jacques Filion, **Le champ de l'entrepreneuriat**: Historique, évolution, tendances,
- 12-William Gartner, **Who is an entrepreneur? Is the wrong question?**, American Journal of small Business, 1989, Vol 12, N 4, P 11.
- 13-Brahim Allali, **Vers une théorie de l'entrepreneuriat**, Cahier de recherche N 17, ISKAE.
- 14-Azzedine Tounés, **L'intention entrepreneuriale**, Thèse de doctorat, Université de Rouem, France, 2003.
- 15-Sophie Boutillier, Dimitri Uzunidis, **La légende de l'entrepreneur**, Edition la découverte et Syros, Paris, 1999.
- 1-Filion , I.-J., & Fayolle, A. **devenir entrepreneur des enjeux aux outils**. France: édition village mondial 2006.
- 2-Zoltant J Aca and All, **Global Entrepreneurship Index**, GEDI, Washington DC, 2016.
- 3-Stam ,E. & Spigel ,B. ،2016. Entrepreneurial Ecosystems ،sl: Utrecht School of Economics.
- 4-Mason ،PC & Brown ،DR ،Stam ،E. & Spigel ،B. ،2016. Entrepreneurial Ecosystems ،sl: Utrecht School of Economics ،2014.
- 5-Astley, W. G., & Van de Ven, A. H. (1983). Central perspectives and debates in organization theory. Administrative Science Quarterly.



6-Schumpeter, J. A. (1934). The theory of economic development. Cambridge: Harvard University Press.

7-Tansley, A. J. (1935). The use and abuse of vegetational concepts and terms. Ecology.

8-Marc Dollinger, **Entrepreneurship: Strategies and resources**, Fourth Edition, Lombard,

9-Robert Wtterwulghe, **La PME une entreprise humaine**, Université de Boeck, Paris, 1998.

Cahier de Recherche N 97-01, Revue Internationale PME, HEC, Montréal, 1997.

l'intérêt et le cycle de le conjuncture, traduction française, 1935, edition complétée le 18 Avril 2002, à Chicautini, Québec/

USA, 2008.

قائمة الملاحق

جامعة محمد الشريف مساعديّة - سوق أهراس
كلية العلوم الاقتصادية ، التجارية وعلوم التسيير
قسم علوم التسيير

استبيان

سيدي / سيدتي،

مشاركتم أمر بالغ الأهمية لنجاح إعداد مذكرة لاستكمال متطلبات الحصول على شهادة الماستر. لهذا نقوم بإعداد استطلاع ميداني من أجل فحص الجوانب المختلفة **لريادة الاعمال في ظل جائحة كورونا** . حيث تعرض عليكم عبارات راجين من سيادتكم التكرم والإجابة عليها بما يتوافق مع آرائكم وتوجهاتكم، حيث لا توجد إجابة صحيحة أو خاطئة، نحن مهتمون فقط بمدى تقييمكم الشخصي لمحتوى هذه العبارات. وستبقى جميع الردود سرية ولن يمكن عزوها إلى أي شخص بذاته.

يرجى تخصيص بضع دقائق من وقتكم لإكمال الاستبيان، لأن مشاركتكم ذات قيمة لنا في هذه الدراسة. نشكركم مقدّمًا على تعاونكم وفي حالة الاستفسار لا تترددوا في الاتصال بالموقعين أدناه.

اعداد

.....

الايمايل:

2022/2021

الجنس:

.....

العمر

.....

المستوى التعليمي:

.....

الحالة العائلية:

.....

التخصص:

.....

الحالة الوظيفية

.....

المتغير الأول: ريادة الأعمال في ظل جائحة فيروس كورونا (COVID-19)

غير موافق تماما	غير موافق	محايد	موافق	موافق تماما	العبارة	الرقم
الاحتفاظ بالعملاء الحاليين والبحث عن عملاء جدد.						
إيجاد العملاء (Finding customers)						
					أعتقد أن أصحاب الأعمال التجارية فقدوا الكثير من زبائنهم خلال فترة الحجر الصحي.	1
التغيرات في طلب السوق وإنفاق العملاء						
					أرغب في ادخار المزيد من المال في الوقت الحالي.	2
					لا ينفق الناس الكثير من المال على المواد غير الضرورية.	3
تغيير التفاعلات مع العملاء						
					أفضل شراء ما احتاجه من منتجات عبر الانترنت.	4
					هناك زيادة كبيرة في عروض أصحاب الأعمال التجارية/الشركات لمنتجاتها عبر الانترنت ووسائل التواصل الاجتماعي.	5
التمويل لبدء الأعمال التجارية وتنميتها						
خسارة في الدخل بسبب إلغاء العمل						
					خسر الكثير من أصحاب الأعمال التجارية أعمالهم بسبب الحجر الصحي وأزمة جائحة كورونا.	6
انخفاض المبيعات						
					أرى انخفاض الطلب على الكثير من المنتجات/الخدمات خلال السنتين الماضيتين.	7
الحصول على التمويل						
					أعتقد أنه يصعب الحصول على التمويل لمواصلة الاستثمار في الأعمال التجارية.	8
					أعتقد أن القروض ومصادر تمويل الأعمال التجارية متوفرة.	9
تغطية المصاريف						
					انخفاض أعمالي خلق لي صعوبات مالية للالتزام بنفقاتي.	10
					يصعب عليا تغطية مصاريفي بسبب قلة دخلي في الفترة الأخيرة.	11
البقاء في العمل						
					لست متأكدا من أن الكثير من الأعمال التجارية يمكنها البقاء في العمل	12

					القدرات المتصورة
					4 أملك المعرفة والمهارات والخبرة المطلوبة لبدء مشروع تجاري.
					معدل الخوف من الفشل
					5 الخوف من الفشل والخسارة يمنعني من البدء في أي مشروع تجاري بالرغم من وجود فرص.
					نية بدء عمل تجاري
					6 أرغب بشدة في الاستثمار وبدء مشروع تجاري في المستقبل القريب.
					ريادة الأعمال كخيار مهني جيد
					7 أعتقد أن ريادة الأعمال (بدء مشروع تجاري) خيار مهني جيد
					الحافز لبدء عمل تجاري
					8 أشعر بأن بدء مشروع تجاري سيجلب الكثير من الأرباح في المستقبل.
					توقع نمو نشاط ريادة الأعمال
					9 أتوقع مستقبل زاهر لرواد الأعمال بعد خمس سنوات من الآن.
					معدل الخروج من الأعمال
					10 أعرف الكثير من الأشخاص الذين تركوا/فقدوا أنشطتهم التجارية في السنتين الماضيتين، إما عن طريق البيع أو الإغلاق.

انتهى الاستبيان..... شكرا