

منظومة ريادة الأعمال في

السعودية والعالم العربي



أ.د. أحمد بن عبدالرحمن الشميمري

فهرس المحتويات

3 مقدمة

4 منظومة ريادة الأعمال

6 أولاً: المنظومة الجزئية (MICRO-ECOSYSTEM)

6 1. البحث العلمي التطبيقي.

11 2. الأسرة والأصدقاء

14 3. حاضنات ومسرعات الأعمال

16 4. رأس المال الجريء (المخاطر) (VENTURE CAPITAL)

19 5. الداعمون.

21 ثانيًا: المنظومة الكلية (MACRO-ECOSYSTEM)

21 1. العوامل الثقافية.

24 2. العوامل القانونية والتشريعية.

26 3. العوامل السياسية.

28 4. العوامل الاقتصادية.

29 5. البنى التحتية.

مقدمة

يُعدّ النظام البيئي الريادي أمرًا مهمًّا في توجيه التفكير نحو ريادة الأعمال، فلا تستطيع مسابقات خطة العمل والحاضنات وشبكات رأس المال الجريء والعلاقات الشبكية والمسرعات كل على حدة توفير المناخ المناسب لنمو ريادة الأعمال، وربما أدت جهودها الفردية للفشل عندما تعمل في معزل عن نظام موحد، فهناك عناصر مختلفة تدفع كل منها الآخر في تحقيق بناء منظومة ريادة الأعمال المفيدة. هذه المنظومة من المتوقع أن تعمل في تناغم يساعد على تكوين دورة تعطي تدفقًا سلسًا للأنشطة من أجل بناء العقلية الريادية.

يهدف هذا الاصدار إلى إيضاح فكرة وجود منظومة من البنية الداعمة لريادة الأعمال يمكن اعتبارها أساسًا لإنماء الريادية في المجتمع في إطار مؤسسي، ويستعرض هذا الاصدار منظومة ريادة الأعمال التي تم تقسيمها لمنظومة جزئية قريبة من رائد الأعمال، ومنظومة كلية تحوط برائد الأعمال.

منظومة ريادة الأعمال

Entrepreneurship Eco-system

هناك عدد من العوامل المتداخلة والمتكاملة التي تسهم في نمو ريادة الأعمال ودعمها في المجتمعات، يمكن أن نطلق عليها منظومة ريادة الأعمال، وتسمى في بعض الدراسات المنظومة البيئية لريادة الأعمال، وقد أسهم عدد من الباحثين في وضع نماذج متنوعة لمنظومة ريادة الأعمال. ومن تلك النماذج التي وجدت قبولاً في أدبيات ريادة الأعمال ما قام به دانيال إيسينبرغ 2011 Daniel Isenberg من كلية بابسون وذلك بتطوير مقارنة مميزة للمنظومة. وأكد إيسينبرغ أن هذا النموذج يشكل إستراتيجية جديدة وفعالة من حيث التكلفة لتحفيز الازدهار الاقتصادي. وأن هذا النهج يحتمل أن يصبح (شرطاً مسبقاً) للتوجه الناجح نحو الابتكار واقتصاد المعرفة والسياسات التنافسية الوطنية. وقد حدد إيسينبرغ ستة عوامل تشكل منظومة ريادة الأعمال هي: ثقافة مواتية، وسياسات ممكنة، وتوافر التمويل المناسب، ورأس المال البشري الجيد، والأسواق المتاحة، ومجموعة من المؤسسات الداعمة. وتضم هذه العوامل الرئيسة عشرات العناصر التي تتفاعل بطرق معقدة للغاية ومتكاملة. Isenberg (2011)

وقد عرف كيو وكيو 2011م Kew and Kew النظام البيئي لريادة الأعمال بأنه «المنشآت الريادية، والموارد، والناس، والمنخا الضروري للمساعدة على إنماء ريادة الأعمال». تتكون هذه المنظومة من عناصر وأفراد ومنظمات وجهات محيطية برائد الأعمال تعين أو تعيق توجه الفرد نحو ريادة الأعمال، ويمكن تصنيف هذه العوامل المكونة لمنظومة ريادة الأعمال إلى قسمين هما:

أولاً: المنظومة الجزئية (Micro-Ecosystem)

وهي المنظومة المتصلة مباشرة بريادة الأعمال، وتدخل، أو تتفاعل مع مكونات الأعمال الريادية، بحيث يُعدّ وجودها أساسياً لنمو ريادة الأعمال وازدهارها.

ثانياً: المنظومة الكلية (Macro-Ecosystem)

وهي المنظومة المحيطة بريادة الأعمال، وتؤثر بطريقة غير مباشرة في نمو رواد الأعمال والأعمال الريادية. ويعدّ توافرها أمراً حاسماً لتوفير البيئة الصحية التي يمكن من خلالها دعم التوجه العام نحو التميز في الأعمال الريادية.

أولاً: المنظومة الجزئية (Micro-Ecosystem)

وتشمل المنظومة الجزئية العوامل الآتية:

- 5 الداعمون
- 4 رأس المال الجريء
- 3 حاضنات الأعمال
- 2 الأسرة والأصدقاء
- 1 البحث العلمي التطبيقي

1 - البحث العلمي التطبيقي.

يُعدُّ البحث العلمي المنهجي ذو التوجه التطبيقي مصدراً رئيساً للمشروعات الريادية التي تساعد الدول على الانخراط في منافسات الساحة العالمية، وتحقيق التقدم في المجالات العلمية. والبحث التطبيقي يمثل إحدى أدوات الاستثمار الرئيسة المساهمة في الانتقالات المهمة على صعيد التكنولوجيا بكل جوانبها، سواء كانت مادية، أو نظرية، أو تطبيقية. ويُعامل البحث العلمي كاستثمار اقتصادي يُقِيم بناءً على معايير فعالية الأداء وجدواه الاقتصادية، حيث يُعد عملاً علمياً تقنياً مؤسساً يستند إلى خطة مالية موجهة تقوم على معايير اقتصادية لتحقيق التميز في المعرفة العلمية عبر شتى المجالات، وتوظيفها في الاختبارات والتنفيذ والإنتاج بهدف التطوير والابتكار أو الاختراع، مما يؤدي إلى ابتكار أجهزة، وأساليب إنتاج أو منتجات جديدة، أو لزيادة كفاءة الإنتاج.

ويمكن توضيح دور البحث العلمي في دعم وإنماء ريادة الأعمال بما يلي:

1 - تطوير المنتجات والخدمات: فالبحث العلمي يسهم في اكتشاف مواد جديدة وتقنيات يمكن استخدامها في تطوير منتجات وخدمات مبتكرة. وهو يولد معرفة جديدة، ويكتشف مفاهيم يمكن أن تكون أساساً لمنتجات أو خدمات جديدة. الأفكار التي تنبثق من البحث الأكاديمي يمكن أن تؤدي إلى تأسيس شركات ناشئة مبتكرة، أو تحقيق المميزات التنافسية في السوق. فعلى سبيل المثال، تستثمر شركة Apple Inc، وهي إحدى الشركات الأكثر ابتكاراً في العالم، بكثافة في البحث والتطوير لتطوير التقنيات المتطورة مثل برنامج التعرف على الوجه (Face ID) لسلسلة هواتف iPhone الرائدة، واستخدامات الذكاء الاصطناعي في التجاوب مع المستخدم. فساعدت هذه الابتكارات المستمر Apple في الحفاظ على ميزة تنافسية في صناعة الهواتف الذكية. كما تخصص شركة Alphabet Inc. الأم لشركة Google موارد كبيرة لتطوير التقنيات الناشئة مثل الذكاء الاصطناعي (AI) والتعلم الآلي (ML) والحوسبة السحابية. ومن خلال مبادراتهم البحثية، أنشأت Google منتجات تحويلية مثل مساعد Google المدعوم بخوارزميات الذكاء الاصطناعي التي يمكنها فهم الفروق الدقيقة في اللغة البشرية بدقة.

2 - تحسين العمليات: فالابتكارات الناتجة عن البحث العلمي يمكن أن تسهم في تحسين الكفاءة التشغيلية للشركات الناشئة. مثال على ذلك، تحليل البيانات الكبيرة يمكن أن يساعد الشركات على فهم السوق والزبائن بشكل أفضل. ومثال على ذلك شركة Tesla Inc. وهي شركة تصنيع سيارات كهربائية في طليعة النقل المستدام. تركز تيسلا على تطوير المركبات الكهربائية (EV) من خلال جهود البحث والتطوير المكثفة. وكان التزام Tesla بالبحث والتطوير فعالاً في إحداث ثورة في صناعة السيارات. أدى سعي الشركة الدؤوب للابتكار إلى اختراقات في تكنولوجيا البطاريات وأنظمة القيادة المستقلة وكفاءة الطاقة.



التوجه نحو المركبات
الكهربائية (EVs)

3 - تطوير السوق: فالأبحاث التي تركز على اتجاهات السوق وسلوكات المستهلكين تعطي رواد الأعمال معلومات قيمة يمكن استخدامها لتحديد فرص السوق الجديدة وتطوير استراتيجيات تسويق فعالة. ومن الأمثلة على تحليل الاتجاهات هو التوجه نحو المركبات الكهربائية (EVs). فمن خلال الفحص الدقيق لتفضيلات المستهلكين والمخاوف البيئية، أدرك مصنعو السيارات ذوو التفكير المتقدم الطلب المتزايد على حلول النقل المستدامة. ونتيجة لذلك، حُصِّصت استثمارات كبيرة في مجال البحث والتطوير لتطوير تقنيات المركبات الكهربائية، مثل البطاريات عالية الأداء والبنية التحتية الفعالة للشحن. اليوم، أصبحت السيارات الكهربائية قوة تخریبية في صناعة السيارات، حيث تقدم بديلاً صديقاً للبيئة للمركبات التقليدية التي تعمل بالبنزين.

4 - تأسيس الشركات القائمة على التكنولوجيا: فالجامعات والمعاهد البحثية غالباً ما تكون مصدراً لتأسيس شركات تكنولوجية جديدة (spin-offs) التي تنقل الابتكارات من المختبر إلى السوق.

5 - جذب التمويل: الشركات التي تبنى على أسس بحثية قوية، غالباً ما تكون أكثر جاذبية للمستثمرين وشركات رأس المال الجريء. والباحثون ورجال الأعمال يمكن أن يشكلوا شراكات ناجحة، حيث يمكن للباحثين تقديم الخبرة الفنية والعلمية، ويقدم رجال الأعمال المهارات الإدارية والتجارية. هذه الشراكات يمكن أن تؤدي إلى تسريع عملية نقل التكنولوجيا من المختبر إلى السوق. فعلى

سبيل المثال، غالبًا ما تتعاون شركات الأدوية مع الجامعات أو المؤسسات البحثية لاكتشاف عقاقير أو علاجات جديدة يمكنها تلبية الاحتياجات الطبية غير الملباة.

6 - تطوير المهارات: فالتعليم والتدريب المرتبطان بالبحث العلمي يمكن أن يطورا مجموعة من المهارات القيمة مثل التحليل النقدي، حل المشكلات، وإدارة المشاريع، التي هي أساسية للنجاح في ريادة الأعمال.

وتُعدّ الجامعات محاضن تنمية وتطوير مخرجات البحث العلمي التطبيقي، وتستأثر البلدان الغربية بأفضل جامعات العالم وأكثرها تطورًا، فالجامعات المئة الأولى في العالم تستأثر بها ستة بلدان متقدمة. ومن أبرز مظاهر التقدم في دعم ريادة الأعمال التركيز على دعم ميزانيات الأبحاث العلمية، واستقطاب الكفاءات البحثية المتمكنة، ونشر البحوث والدراسات العلمية التي تنفذها مراكز البحوث وأعضاء هيئة التدريس بما في ذلك مشروعات التخرج، وقد أنفقت الدول المتقدمة بسخاء على البحث العلمي ففي عام 2024م وصل الإنفاق العالمي على البحث والتطوير إلى مستوى بلغ نحو 1.7 تريليون دولار أمريكي. وتمثل نحو 10 دول 80% من الإنفاق. وكجزء من أهداف التنمية المستدامة، تعهدت هذه البلدان بزيادة الإنفاق العام والخاص على البحث والتطوير بشكل كبير بالإضافة إلى عدد الباحثين بحلول عام 2030م.

ومن مكنات ريادة الأعمال المعززة للبحث والتطوير إنشاء مختبرات الابتكار ومراكز التميز. حيث يمكن من خلالها توفير البيئة المناسبة والدعم والموارد للباحثين والمبتكرين والشركات الناشئة لتحفيز الابتكار وتحقيق التقدم العلمي والتكنولوجي. وتقوم بتقديم التدريب والتوجيه والتمويل والمساعدة في حماية حقوق الملكية الفكرية وتسويق المنتجات والخدمات الجديدة. كما تعمل هذه المراكز على تعزيز التعاون بين القطاع الأكاديمي والصناعي والحكومي، لتعزيز التقدم التكنولوجي وتحقيق الاستدامة والتنمية الاقتصادية.

ومن أمثلة الشركات الكبيرة التي تدير مراكز تميز بحثي خاصة بها، وتعمل على تطوير التكنولوجيا والابتكار في صناعاتها المحددة، وتعزيز قدراتها التنافسية، مختبر أبحاث جوجل (Google Research). إذ يعد مختبر أبحاث جوجل جزءاً من شركة جوجل، ويعمل على تطوير التكنولوجيا والذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي، وغيرها من المجالات المتعلقة بالبحث والتطوير. ومختبر أبحاث سامسونج (Samsung Research): الذي يعمل على تطوير التكنولوجيا والابتكار في مجالات مثل الإلكترونيات الاستهلاكية والشاشات والشبكات والذكاء الاصطناعي. ومركز أبحاث أمازون (Amazon Research) الذي يركز على تطوير التكنولوجيا والابتكار في مجالات مثل التجارة الإلكترونية، والحوسبة السحابية، والذكاء الاصطناعي، والروبوتات.

2 - الأسرة والأصدقاء

أثبتت كثير من الدراسات العلمية تأثير مرحلة الطفولة والنشأة المبكرة في الشخصية، حيث تؤدي الأسرة دورًا جوهريًا في تنمية سمات ريادة الأعمال لدى الأطفال، فالأسرة هي الحاضنة الأولى لروح المبادرة والابتكار. ويميل رواد الأعمال إلى أن يكونوا أبناء لآباء أو أمهات يمتلكون مشروعات خاصة، وتؤدي الأسرة دورًا مهمًا في وجود الرغبة والمصداقية في مجال ريادة الأعمال بصفته مستقبلاً مهنيًا.

فقد أشارت هذه الدراسات إلى أن من أهم العوامل التي تؤثر في نمو ريادة الأعمال هي الأسرة، فهي من أوائل العناصر الرئيسية التي تشجع الأبناء على ممارسة السلوكات الريادية ما يؤكد أهمية دور الإرشاد الأسري في دعم سمات ريادة الأعمال وتنميتها، فعلى سبيل المثال يمكن للأسرة أن تشجع أبنائها على بيع بعض المنتجات اليسيرة لدخول عالم العمل الحر، ويعتاد الطفل في ظل الأسرة التي تمارس العمل الخاص على كثير من المصطلحات والعبارات المرتبطة بالاستثمار بصفته مسارًا مهنيًا، ومن ثم، فإن الأطفال في هذه البيئة ينشؤون ولديهم تطلع ودافعية لإنشاء أعمال خاصة بهم في المستقبل.

وفي هذا السياق، يبرز دور الأسرة في نشأة رواد الأعمال الناجحين من خلال عدة جوانب، منها:

أولاً، تعد القيم والمبادئ التي ترسخها الأسرة في نفوس أبنائها أساسًا لنجاحهم في المستقبل. فالقيم مثل الصدق، الأمانة، والمثابرة تشكل جزءًا لا يتجزأ من شخصية رائد الأعمال الناجح. فعندما يتعلم الأطفال أهمية هذه القيم منذ الصغر، يكونون أكثر استعدادًا لمواجهة تحديات العمل بنزاهة وجدية.

ثانيًا، الدعم المعنوي الذي تقدمه الأسرة يعد عنصرًا حاسمًا في تنمية الثقة بالنفس لدى رواد الأعمال، مما يمكنهم من اتخاذ الأخطار ومواجهة الفشل بشكل إيجابي. بيئة أسرية تتقبل الفشل بصفته جزءًا من عملية التعلم، تساعد الشاب على تطوير المرونة والمثابرة، وهما صفتان ضروريتان للنجاح في الأعمال التجارية.

ثالثاً، تعليم النشء كيفية إدارة المال، وفهم القيمة الاقتصادية من الصغر يؤسس لفهم أعمق للأموال المالية، وتأثيرها على الأعمال التجارية. الأسرة التي تشجع على الادخار، الاستثمار، وفهم الأسواق المالية تمنح أبناءها أساساً متيناً لإدارة أعمالهم المستقبلية بكفاءة.

رابعاً، تلعب الأسرة دوراً في توجيه الأبناء نحو تحمل المسؤولية والاستقلالية. وتشجيعهم على اتخاذ القرارات بأنفسهم وتعليمهم كيفية مواجهة العواقب ينمي الشعور بالمسؤولية والقدرة على القيادة.

خامساً، الأسر التي توفر شبكة دعم

قوية تساعد الأبناء على بناء علاقات مهمة قد تساعدهم في مسيرتهم الريادية. الوصول إلى مجتمعات ومستشارين يمكن أن يوفر لهم التوجيه المناسب.



والأمثلة لرواد الأعمال الناجحين كثيرة ومتواترة، فرائد الأعمال جيف بيزوس، مؤسس شركة أمازون، تلقى دعمًا كبيراً

من أمه وجدته في سن مبكرة. وقد قام جده بتعليمه الكثير عن الحياة والبقاء خلال الأوقات التي قضاها معه في مزرعته في تكساس. حيث كانت جدته وجدته لأمه يديران مزرعة ماشية. منهما تعلم بيزوس أهمية العمل الشاق والاعتماد على الذات. وقد دعمته أمه في سن مبكرة عندما بدأ مشاريعه التجارية الصغيرة. ومارك زوكربيرغ، مؤسس فيسبوك، كان لديه دعم كبير من والديه، فقد أدركا موهبته في البرمجة منذ الصغر ودعماه في تعلمها. ووالدته كانت طبيبة نفسية ووالده طبيب أسنان، وكلاهما خلق بيئة تشجع على التعليم والاستكشاف. وكذلك الحال في كثير من القصص العالمية والمحلية.

من التهميش إلى الطليعة

▼ **أوبرا وينفري** - من مواليد عائلة فقيرة وممرت بطفولة صعبة شملت سوء المعاملة والمحن، لكنها استطاعت أن تتجاوز ذلك لتصبح واحدة من أكثر الشخصيات تأثيراً في وسائل الإعلام، وأسست شركتها الإنتاجية «هاريو برودكشنز».

▼ **هوارد شولتز** - نشأ في أسرة فقيرة ولكنه تمكن من تحويل سلسلة صغيرة من مقاهي الإسبريسو إلى ما هو معروف اليوم بـ Starbucks، أكبر سلسلة مقاهي في العالم.

▼ **جان كوم** - المؤسس المشارك لتطبيق WhatsApp، هاجر من أوكرانيا إلى الولايات المتحدة، حيث عمل في محل بقالة قبل أن يتعلم البرمجة، ويؤسس واحداً من أكثر تطبيقات المراسلة استخداماً في العالم.

▼ **د. محمد يحيى مكي** - يماني الأصل، ولد وترعرع في أحد أفقر أحياء العاصمة صنعاء، وكان يعمل ميكانيكياً للسيارات ليتمكن من تغطية نفقات دراسته، ثم تابع دراسته حتى حصل على شهادة الدكتوراه في الهندسة الكهربائية، وأسس شركة «National Electric Vehicle Sweden» التي اشترت حقوق «ساب» السويدية للسيارات.

▼ **عبدالوهاب الكيالي** - فلسطيني أسس شركة «Sinbad» للتجارة عبر الإنترنت في غزة، وهي منطقة تعاني من تحديات اقتصادية وسياسية كبيرة. لقد بدأ مشروعه في ظروف صعبة جداً، وتمكن من تحقيق النجاح على الرغم من هذه التحديات.

▼ **راغب السرجاني** - مؤسس موقع (قصة الإسلام) وهو طبيب ومؤرخ مصري بدأ مشروعه التعليمي والثقافي من الصفر، واستطاع أن يؤسس منصة تعليمية ناجحة تحكي تاريخ الحضارة الإسلامية.

3 - حاضنات ومسرعات الأعمال

تعدّ حاضنات الأعمال من أهم الأدوات لتنمية وتوسيع مفهوم وممارسات ريادة الأعمال، فهذه المؤسسات تهدف إلى توفير احتياجات المشروعات الصغيرة والمتوسطة في ظل تهيؤ بيئة الأعمال إلى المشروعات القائمة والكبيرة بشكل عام، ويتمثل الدور الرئيس لحاضنات الأعمال في تذليل المصاعب أمام مشروعات الشباب المتوسطة والصغيرة، عن طريق استضافة المشروع في مراحله التأسيسية إلى أن يصل المشروع إلى مرحلة النضج والخروج من مظلة الحاضنة، وتقوم حاضنات الأعمال بتوفير المعلومات اللازمة لإجراء دراسات الجدوى ودراسات السوق، التي تعدها خبرات متخصصة في المجالات المالية والمحاسبية والقانونية تحت سقف واحد. هذه الخدمات لا تتوفر عادة لهذه المشروعات الصغيرة لارتفاع تكلفتها وعدم التفات أصحاب الاختصاص إلى هذه المشروعات لمحدودية العائد المادي من خدماتها، ولكن حاضنات ومسرعات الأعمال تتمكن من توفير هذه الاستشارات الضرورية والأساسية في حياة كل مشروع؛ كونها تستعين بمواردها الداخلية من الخبرات المتوفرة لديها، التي تنخفض تكاليفها مع زيادة عدد المشروعات تحت الحاضنة، إضافة إلى ذلك، فإن المشروعات الصغيرة والمتوسطة تستفيد من خدمات الاستضافة الفعلية لمقر عمليات المشروع، وتوفير الخدمات اللوجستية من اتصالات وعلاقات عامة، وصولاً إلى تمكين المشروعات المحتضنة من الاستفادة من القوى العاملة لدى الحاضنة، هذه الخدمات تخفف من التكاليف الرأسمالية للمشروعات ما يحد من أخطار الفشل، ويسهم في تسريع عملية نمو الأعمال.

وقفز الاهتمام بالحاضنات في العقد الأخير بشكل متسارع، ففي عام 2025م، يقدر الباحثون، و(جمعية حاضنات الأعمال العالمية) أن في العالم نحو عشرة آلاف حاضنة أعمال، اعتماداً على التعريفات الشاملة، وهذا العدد في تغير مستمر بسبب تأسيس حاضنات جديدة وتغير أو إغلاق القائمة منها. وفي الشرق الأوسط نحو 200 حاضنة، منها ما يقارب 80 حاضنة ومسرعة أعمال نشطة في المملكة العربية السعودية.



كما أن الحضانة أداة ممكنة لإنتاج الشركات الابتكارية. فذكرت 150 حاضنة أعمال في شبكة حضانة أعمال infoDev أنها تساعد حاليًا 12500 شركة في مرحلتها المبكرة، وذكرت 92 حاضنة أعمال أنها أخرجت 4200 شركة. وبحسب تجربة infoDev توجد 14 شركة ابتكارية تخرجت من حاضنات أعمال دول نامية ووصلت إلى نقطة التعادل. وتبلغ معظم الشركات من خمس إلى ست سنوات من العمر. وفي كل الحالات، كانت الشركات ابتكارية مبتدئة

عندما دخلت حاضنة الأعمال. والآن، وصلت هذه الشركات إلى إيرادات سنوية تتراوح من 70000 دولار أمريكي إلى 2.8 مليون دولار أمريكي، ويعمل فيها من 6 إلى 32 عاملاً.

4 - رأس المال الجريء (المخاطر) (Venture Capital)

يُعدّ رأس المال الجريء أحد الأنشطة التمويلية المهمة التي تدفع بريادة الأعمال إلى مزيد من التوسع وتنشيط الحركة الاقتصادية، ويسهم رأس المال الجريء بجدية في إيجاد فرص العمل وتوسيع دور المنشآت الصغيرة والناشئة. وكما أكد الباحثون، فقد ازدهرت الثورات الصناعية الإلكترونية، والمعلومات الدقيقة والتكنولوجيا الحديثة وغيرها من الصناعات ازدهاراً مذهلاً بفضل التمويل برأس المال المخاطر، حيث أضحت تلك المشروعات بعد سنوات قليلة مشروعات متوسطة ناجحة قفز أغلبها بعد ذلك إلى مصاف المشروعات الكبرى التي تغزو منتجاتها وخدماتها أسواق العالم كافة. والأمثلة على ذلك كثيرة، فهوت ميل، وفيس بوك، وأمازون دوت كوم، وأيفون للتجميل، وشركة أبل الشهيرة، وكذلك شركة مايكروسوفت (ميتا) العملاقة وغيرها كثير قامت على رأس المال الجريء.

وبحسب تقرير لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD فإن رأس المال الجريء يسهم بما يزيد على 100 مليار دولار سنوياً لتمويل المشروعات على مستوى العالم، وفي الولايات المتحدة ومنذ نشأته عام 1946م أصبح يتضاعف حتى بلغ ما يزيد على 50% من مجموع التمويل العالمي. وانتشر هذا الأسلوب بعد ذلك إلى دول أخرى أدركت الحاجة إلى دعم الأفكار الإبداعية والمشروعات الابتكارية، وفتح المجال للمشروعات الصغيرة والمتوسطة لبناء اقتصاد المعرفة. وكان من أبرز تلك الدول هونج كونج، وفنلندا، وتايوان التي تأتي بعد أمريكا على التوالي. ففي تايوان وحدها هناك أكثر من ٢٥٠ شركة تمويل برأس المال الجريء بمبالغ تمويلية تزيد على خمس مليارات دولار سنوياً.

وقد أدركت أخيراً الدول النامية أن وجود المستثمر الملاك أو رأس المال الجريء على وجه التحديد هو أحد المفاتيح المهمة لتحقيق أهداف اقتصادية عدة، فمن خلالهما يمكن استغلال الفرص الجديدة، وتبني دعم الابتكارات الحديثة، ونقل التقنية العالمية، وتوفير فرص العمل، واعتبار الشركات الناشئة فرصة نسبية للدول النامية لبناء شركات يمكن أن تكبر وتتوسع في المستقبل.

ويُعدّ التمويل عن طريق رأس المال الجريء هو عبارة عن أسلوب أو تقنية لا تقوم على تقديم النقد فحسب، كما هو الحال في التمويل المصرفي، بل تقوم على أساس

المشاركة؛ حيث يقوم المشارك بتمويل المشروع من دون ضمان العائد ولا مبلغه، وبذلك فهو يخاطر بأمواله، ولهذا نرى أنها تساعد أكثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة أو التوسعية، حيث إن النظام المصرفي يرفض منحها القروض، نظرًا لأنها تواجه صعوبات في هذا المجال، لعدم توافر الضمانات، ويضاف إلى ذلك كله أن دور شركات رأس المال الجريء لا يقتصر على تمويل مرحلة الإنشاء فحسب، بل يمتد أيضًا إلى مرحلة التجديد، وكذا تمويل التوسع والنمو. وفي هذه الطريقة يتحمل (المستثمر) كليًا أو جزئيًا الخسارة في حالة فشل المشروع الممول. ومن أجل التخفيف من حدة الأخطار فإن الأخطار لا يكتفي بتقديم النقد فحسب، بل يسهم في إدارة المؤسسة بما يحقق تطورها ونجاحها.

وبفضل انتشار الإنترنت فقد أصبح الوصول للتمويل أكثر قربًا لرواد الأعمال، وقامت منصات الإنترنت بالتخفيف من إنعزالية الأفكار عن حشود المؤيدين المستعدين لاستثمار أموالهم. وأصبحت التقنيات المالية FinTech مقارنة بالأنواع التقليدية للتمويل مثل شراء الأسهم، والقروض المصرفية، ورأس المال الجريء والتمويل الجماعي، تقدم لرواد الأعمال مجموعة حلول أكثر مرونة وقدرة على التكيف وفق احتياجات المستثمرين ورواد الأعمال.



فنتك السعودية مبادرة
للتعزيز التقنية المالية

وهناك جانب آخر مهم من جوانب التقنيات المالية (FinTech) التي تمثل حلًا واعدًا في كيفية إدراج الفقراء ماليًا في الاقتصادات النامية. إذ لدى FinTech القدرة على التأثير في سلسلة القيمة المالية بالكامل. ففي دراسة قامت بها مجموعة هولندا الدولية (ING) في عام 2016 عن فوائد تقنيات FinTech للأعمال الصغيرة ومتناهية الصغر، خلصت إلى أن FinTech يمكن أن تمكن الشركات الصغيرة ومتناهية الصغر من

الحصول على تمويل أفضل وأرخص. ومن ثم، يمكن أن تساعد FinTech في الحد من الفجوة الائتمانية الكبيرة للمنشآت الصغيرة في البلدان النامية.

شركات دعمها رأس المال الجريء

1. نون أكاديمي (NOON ACADEMY):

منصة تعليمية تفاعلية تقدم دروسًا ودورات تعليمية للطلاب في مختلف المراحل التعليمية.

2. جاهز (JAHEZ):

منصة توصيل طعام تعمل بصفتها وسيطًا بين المطاعم والعملاء، وهي من الشركات التي شهدت نموًا كبيرًا في السوق السعودي.

3. مرسول (MRSOOL):

تطبيق توصيل طلبات يتيح للمستخدمين شراء أي شيء من أي مكان داخل المدينة وتوصيله إلى حيث يكونون.

4. تمارا (TAMARA):

شركة تقنية مالية توفر حلول الدفع الآجل والتقسيط للمتسوقين عبر الإنترنت.

5. لمسة (LAMSA):

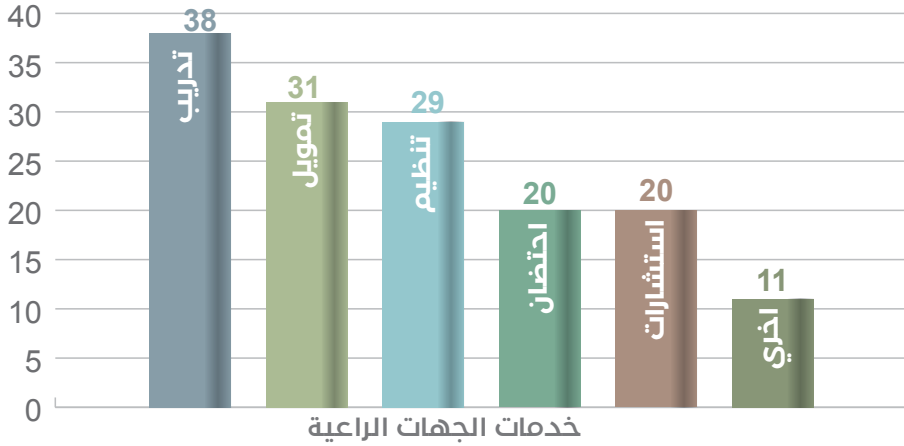
منصة تعليمية للأطفال تقدم محتوى تفاعلي باللغة العربية يهدف إلى تطوير مهاراتهم وقدراتهم.

5 - الداعمون.

نظرًا لأن ثقافة ريادة الأعمال لا تأتي من فراغ، ولكن تنبع من المجتمع الذي تنشأ فيه، فإن المؤسسات العامة والخاصة تؤدي جميعًا دورًا مهمًا في تنمية ثقافة ريادة الأعمال، فعلى سبيل المثال: البرامج الحكومية تمد رواد الأعمال بالدعم المادي، والتدريب، وتدعم الأنشطة الريادية التي يقومون بها، أيضًا يمكن أن تطوير برامج رعاية مهنية تسهم في تطوير سمات ريادة الأعمال مثل الابتكار والإبداع. إن صور الدعم التي يمكن أن تبذلها مؤسسات القطاع العام والخاص يمكن أن تأخذ شكل الدعم المادي والدعم المعنوي، وقد تم تصنيف هذا الدعم بالدعم التأهيلي والتدريبي، والدعم المالي، والدعم التنظيمي، والدعم الإرشادي، ولا يقل كل نوع أهمية عن النوع الآخر، إذ إن لكل مرحلة من المراحل التي تنشأ بها المنشأة حاجة ماسة ومختلفة من أنواع الدعم.

ومن مظاهر الدعم التي يلقتها رائد الأعمال الإسهام في رأس المال الابتدائي (Seed Capital)، وهي المساندة الأنجع التي تسهم في تحفيز رواد الأعمال وتشجيعهم. ومن ذلك أيضًا التعاقد مع رواد الأعمال والشراء من منتجاتهم وخدماتهم، وهو ما قاله كينث مورس مؤسس مركز ريادة الأعمال في MIT في محاضراته لشباب الأعمال عام 2011م في مقر الجمعية السعودية لريادة الأعمال، حين قال: إن أفضل مظاهر الدعم لرواد الأعمال (أن نشترى منهم)، وهو ما يطبق بالفعل في الولايات المتحدة عن طريق مكتب الوكالة الفيدرالية للمنشآت الصغيرة SBA التي تستوعب ما يقارب ٤٠ مليار دولار من قيمة منتجات المشروعات الصغيرة لرواد الأعمال سنويًا؛ أي نحو خمس المشتريات الأمريكية من الأسواق العالمية، فكان من بينها شركات صغرى أصبحت من كبريات الشركات في العالم، وليس أمريكا فقط، أمثال آبل، وإنتل وفيدرال إكسبريس.

وبحسب أمولو وميقيرو 2015م Amolo and Migiro فإن مؤسسات القطاع الثالث التي تشمل قطاع المنظمات غير الحكومية (NGO) تؤدي دورًا محوريًا في تذليل الصعاب التي يواجهها رواد الأعمال. إذًا من غير المحتمل أن تقوم المؤسسات الربحية أو الحكومية وحدها في تهيئة المناخ الضروري لريادة الأعمال، وتطوير الذهن الريادية من أجل إحداث تغيير في النظام الاقتصادي للمجتمع ككل.



وقد أجرت جمعية ريادة الأعمال 2013م استقصاء لآراء الجهات الداعمة في السعودية، شمل (105) جهات، ما بين جهات حكومية وقطاع خاص وجمعيات خيرية. وكما يوضح الشكل الآتي نجد أن الخدمات المباشرة التي تقدمها الجهات الداعمة تمثلت في خدمة التدريب بعدد 38 وبنسبة قدرها %25.50 ثم خدمة التمويل في المرتبة الثانية بنسبة %20.81 ثم خدمة التنظيم بنسبة %19.46، ثم الاحتضان والاستشارات بنسبة %13.42، ثم أخرى بنسبة %7.38 من جملة الجهات الداعمة المشاركة في عينة الدراسة. وأما الخدمات المباشرة الأخرى التي تقدم من قبل الجهات الداعمة فكانت خدمة التنسيق، والإشراف على المهرجانات لفتح أبواب جديدة للتسويق، وخدمة الدعم من خلال الموظفين، وخدمة دعم لوجستي مثل إصدار تراخيص وإيجاد مقرات لمنافذ البيع.

ثانيًا: المنظومة الكلية (Macro-Ecosystem)

كما ذكر سابقًا هي المنظومة المحيطة بريادة الأعمال، وتؤثر بطريقة غير مباشرة في نمو رواد الأعمال والأعمال الريادية. ويعدّ توافرها أمرًا حاسمًا لتوفير البيئة الصحية التي يمكن من خلالها دعم التوجه العام نحو التميز في الأعمال الريادية.

وتشمل المنظومة الكلية العوامل الآتية:

- 1 العوامل الثقافية
- 2 العوامل القانونية والتشريعية
- 3 العوامل السياسية
- 4 العوامل الاقتصادية
- 5 البنى التحتية

1 - العوامل الثقافية.



انتشار تعليم ريادة الأعمال
في الجامعات العربية

تؤدي الثقافة بمجموع مكوناتها دورًا مهمًا وحاسمًا في نمو ريادة الأعمال، إذ إن سيادة مفهوم الثقافة الريادية يُعدّ اتجاهًا اجتماعيًا إيجابيًا نحو المغامرة الشخصية التجارية Personal Enterprise يساعد النشاط الريادي، ويدعمه. ويؤكد (Batman 1997) أن الاقتصاديات التي شهدت نموًا وازدهارًا في أواخر القرن العشرين تشترك في تمتعها بثقافة الأعمال

Business Culture، وهي الثقافة التي يمكن أن توصف بالثقافة الريادية، إذ تعدّ الثقافة الريادية Entrepreneurial Culture من العوامل العملاقة التي تحدد اتجاهات الأفراد نحو مبادرات ريادة الأعمال، حيث إن الثقافة التي تشجع السلوكيات الريادية وتقدرها كالمخاطرة والاستقلالية، والإنجاز وغيرها تساعد على الترويج لإمكانية حدوث تغيرات وابتكارات جذرية في المجتمع، وفي المقابل فإن الثقافات التي تدعم مفاهيم التقليد والانصياع والرقابة والسيطرة على الأحداث المستقبلية لا تتوقع أن تنتشر منها سلوكيات التحمل والمخاطرة والإبداع، أو بمعنى آخر سلوكيات ريادة الأعمال. وبوضوح أكثر تتطلب الثقافة الريادية تشجيع ممارسة ريادة الأعمال وتحفيز المجتمع عبر تعلم مبادئ ريادة الأعمال، ومن جهة أخرى يتعزز ذلك بوجود حكومة تدعم العلوم التطبيقية وريادة الأعمال من خلال سياساتها المحفزة.

ولأن ثقافة ريادة الأعمال ليست بالانتشار المطلوب بين المنظمات الحالية، فإننا ندرك أنه ليس من السهل التأسيس لها، وأحد الأسباب الرئيسية لذلك هو أن العوامل المطلوبة لنشر ثقافة الأفكار الابتكارية والإبداعية لا يُنظر إليها باعتبارها عوامل لازمة التوفر في الشركات الناجحة. فكثير من الشركات الناجحة تُفضل الاستقرار وتعشق التكرار والنمو المتدرج بقليل من المخاطرة، لأن هذه العوامل تجعل من السهل جني الأرباح، غير أن الفكر الريادي يتعلق بالتكيف والتغيير واستباق الآخرين، وهو ما يجعل من الصعب التعايش معه أو جني الأرباح منه بسهولة.

إن ثقافة الفكر الريادي هي تلك الثقافة التي توفر بيئة عمل تشجع العاملين باستمرار على التفكير الإبداعي، وتيسر من عملية تجسيد أفكارهم الجديدة على هيئة ابتكارات. فالقدرة على الإبداع، أو إنتاج الأفكار غير المسبوقة، وحدها لا تكفي لوصف أي منظمة بأنها (مبتكرة). إذ يقتضي إطلاق هذه الصفة على منظمة يكون لها القدرة على تجسيد هذه الأفكار على هيئة سلع أو عمليات أو خدمات.

ويندرج تحت الثقافة الريادية التعليم، حيث يعدّ محوراً أساسياً في تنمية ريادة الأعمال وتطوير المهارات والسمات العامة لها، ومن حسن الحظ أنه يمكن استثمار دور التعليم في تنمية ريادة الأعمال في سن مبكرة قد تصل إلى رياض الأطفال، ويمكن أن يمتد هذا الدور ليصل إلى المراحل المتقدمة من التعليم العالي.



ريادة الأعمال تتطلب تأهيلاً
قائماً على توليد الأفكار

ومن المتطلب لهذا التعليم أن يكون قائماً على الإبداع والابتكار، فالأساليب التقليدية للتعليم القائم على التلقين والحفظ لم تعد تناسب التعليم الجامعي الحديث فضلاً على أنها عائق كبير أمام بناء ثقافة ريادة الأعمال، فريادة الأعمال تتطلب تعليماً قائماً على توليد الأفكار والتأمل والابتكار، وإطلاق العنان للإبداع المتحرر من النمطية، والتفكير المؤطر، والتدرج المنطقي الرتيب. ويتطلب التفكير الريادي أن يتمحور الطالب على مفهوم (المنشأة) في أثناء

الدراسة. هذا المفهوم الذي يوجه التفكير والإبداع إلى مكونات وأنشطة ومهارات بناء (المنشأة)، ويجعل التعليم التطبيقي المجال الشائع لأساليب التعليم الجامعي. وقد سبقت أوروبا كثيراً من الدول في هذا المجال، حيث استحدثت منذ عام 1988م عدداً كبيراً من البرامج التشجيعية لمفهوم (المنشأة) في التعليم العالي بشراكة ودعم من شركات القطاع الخاص على المستوى المحلي والإقليمي، وكانت ثمرته أن أعدت جيلاً من الشباب يمتلك روح الريادية.

وإن التعليم الابتكاري القائم على الإبداع والابتكار يتطلب تبني النظام التعليمي متعدد التخصص الذي يتيح للطالب فرصة تعدد التأهيل والاختيار من بين التخصصات المتنوعة ما ينمي سعة الأفق، ورحابة التفكير، وربط الأفكار، ويوجد مناخاً تعليمياً متعدد الأبعاد التخصصية، يساهم في الوصول إلى فكرة يمكن تحويلها إلى مشروع منتج.

وفي هذه الحالة يجب أن تركز المقررات في تشجيع الاستقلالية وتنميتها، والابتكار، والمخاطرة، والمهنية في العمل، وتنظيم الوقت وغيرها من المهارات المهمة. وقد ذكر روبرت هيسرش ومايكل بيتر 2019م: أن الدراسات أوضحت أن نسبة إمكانية إنشاء مشروع خاص للذين يدرسون ريادة الأعمال تساوي أربعة أضعاف النسبة للذين لا يدرسون ريادة الأعمال. وإن الدخل المتوقع للذين يدرسون ريادة الأعمال يزيد نحو 20% إلى 30% على دخل الذين يدرسون التخصصات الأخرى.

2 - العوامل القانونية والتشريعية.

إن التشريعات والقوانين هي أحد المصادر الرئيسية التي تهيئ البيئة المستديمة لريادة الأعمال. وتتميز معظم التدابير التشريعية المحفزة لأنشطة ريادة الأعمال والاقتصاد المعرفي في العالم المتقدم بأنها لا تتخذ شكل القوانين التقليدية، وإنما تتخذ شكل أدوات تشريعية أكثر يسراً وأكثر مرونة من القوانين التقليدية (الأنظمة) كالقرارات التعميمية التي تصدر تنفيذاً للسياسة العامة الاقتصادية، أو للسياسة الخاصة بقطاع معين من قطاعات الاقتصاد، كالاقتصاد المعرفي. وأبرز مثال على تلك السياسة هو ما تتبعه الولايات المتحدة الأمريكية، وفنلندا، وألمانيا، فلم تر هذه الدول وجود حاجة إلى إصدار قوانين وطنية (أنظمة) لتشجيع الابتكار، وإنما استعملت سياسة تحفيزية مختلفة تعتمد على أدوات تشريعية متنوعة سهلة الإصدار والتعديل والإلغاء كالقرارات التعميمية. ويعزز هذا التوجه أيضاً تغلغل موضوع الابتكار في مجالات شديدة التنوع، وهو ما يؤدي إلى اتباع سياسة تحفيز موجهة إلى قطاع محدد، كالتعليم العالي مثلاً، أو الصحة، أو قطاع صناعي، أو تكنولوجي معين، عبر آليات تشريعية أيسر من القوانين، وهذه السياسة التشريعية تناسب أكثر الدول التي تكتمل فيها الهياكل الإدارية والعلمية المشرفة على أعمال البحث والابتكار، وتتوافر لديها بنية تحتية علمية كافية، وبنية تشريعية تناسب بيئة الأعمال، وهو ما لا يتوافر في عدد كبير من الدول العربية.



منشآت؛ نشأت لدعم
منظومة ريادة الأعمال

عدد آخر من الدول، بسبب بنيتها التنظيمية، أو لعدم اكتمال العناصر الدافعة لتنمية اقتصاد المعرفة، تعتمد إلى تحفيز كل أو بعض أنشطة ريادة الأعمال من خلال إصدار قوانين (تشريعات تقليدية). وتتنوع مضامين وأشكال هذه القوانين بدرجة كبيرة بين هذه المجموعة من الدول: ففي الدول الناشئة، تدور القوانين المحفزة لهذا النوع من الاقتصاد حول توفير الهياكل الإدارية

والعلمية لوضع إستراتيجية الابتكار والبحث والعمل على تنفيذها، كما هو الحال في بلدان المغرب العربي، حيث أنشأت الجزائر مثلاً وكالات متخصصة في مجالات معينة للبحث العلمي، وتضمن قانونها للتعليم العالي الصادر عام 1999م جزءاً خاصاً بالبحث العلمي والابتكار (الخوري، 2002م). وفي السعودية، فإن قيام هيئة المنشآت الصغيرة

والمتوسطة عام 2016م نتج عنه بعض المحفزات لرواد الأعمال تتعلق بإنشاء الأعمال منها برنامج استرداد الذي يتيح لصاحب المشروع الصغير استرداد ما دفعه لرسوم وزارة التجارة، ووزارة العمل، والبلديات.

وفي الدول التي يتوافر لديها القدر الكافي والمناسب من الهياكل العلمية والإدارية لتوجيه أعمال البحث العلمي والابتكار، نجد أنها تخصص قوانين محفزة للابتكار، يتركز غرضها في توفير مصادر تمويل للبحث، كقانون تنمية الإنتاجية والابتكار السنغافوري، وقانون الابتكار الكوري الذي أنشأ صندوقاً لتمويل الأنشطة الابتكارية، على اعتبار أن أهم مشكلة تواجه الابتكار في كوريا هي مسألة التمويل. وهناك دول أخرى اتخذت تدابير تحفيزية لريادة الأعمال عن طريق سن قوانين تقرب موجهها إعفاءات ضريبية لأنشطة محددة، كما هو الحال في البرازيل. فبموجب قانون صادر عام 1991م أقرت البرازيل إعفاءات ضريبية للشركات التي تنفق نسبة معينة من إيراداتها على البحث العلمي.

وهناك دول مثل السويد، تضع خططها لتنمية الابتكار في شكل قانون تجري مراجعته كل أربع سنوات. وعلى غرار تشريعات كوريا وسنغافورة، يركز القانون السويدي بشكل مهم على موضوع تمويل الأبحاث العلمية، كوضع ميزانية البحث العلمي، وبيان وسائل تمويل البحث العلمي الخاصة، فضلاً على بيان التوجهات الإستراتيجية العلمية للبلاد عن طريق تحديد مجالات البحث الإستراتيجية للبلاد. وما يميز هذا القانون أيضاً أنه يركز على عاملين أساسيين لتشجيع البحث العلمي، وهما: استقلالية الباحث من جهة، والمنافسة من جهة أخرى، وتربط خطة التمويل بين جودة البحث ومسألة التمويل، بحيث يتم الاستمرار في التمويل من عدمه لمراكز البحث بحسب جودة ما يصدر عنها من أبحاث.

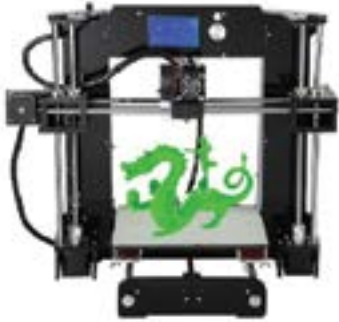


كوريا في قائمة البيئة الأفضل عالمياً للشركات الناشئة

وفي فرنسا هناك تشريعات تسمح بحرية انتقال الباحثين إلى الشركات الخاصة، سواء للعمل أو الإدارة أو لتأسيس شركات جديدة، ونظام لإيجاد آليات لتحويل نتاج الأبحاث إلى منتجات اقتصادية، وأخرى تفعل التعاون بين مراكز الأبحاث العامة والشركات، ومنح مزايا ضريبية لشركات الابتكار (الشركات المعرفية).

3 - العوامل السياسية.

إن تشجيع الحكومات على اتباع نهج منسق شامل لتعزيز مباشرة الأعمال الحرة بمشاركة جميع الجهات المعنية، يعد أمراً مؤثراً في تهيئة منظومة ريادة الأعمال. ومن ذلك أن تولى سياسات الدول أهمية قصوى لمبادرات المجتمع المدني والأوساط الأكاديمية والقطاع الخاص، في حفز مباشرة الأعمال الحرة، ووضع سياسات تتصدى للعقبات القانونية والاجتماعية والتنظيمية التي تحول دون المشاركة في الاقتصاد على نحو متكافئ وفعال. ويناط بالدولة تهيئة الشراكات مع القطاع الخاص، وتعزيز إمكانيات توليد الإيرادات، وتطوير تقنيات جديدة ونماذج مبتكرة لتسيير الأعمال التجارية وحفز نمو اقتصادي قوي.



اهتمام الصين بنقل المعرفة
قادها للتفوق الصناعي.

وتقوم سياسات الدول بدعم قدرات المؤسسات المالية الوطنية على مساعدة الأشخاص الذين لا تتوافر لهم خدمات مصرفية ومالية، وخدمات تأمين، وتمكن المؤسسات المالية والمصرفية من اعتماد أطر تنظيمية ورقابية تيسر توفير الخدمات لرواد الأعمال. وتشجع الوعي في مجال مباشرة الأعمال الحرة بتنمية المهارات، وبناء القدرات، وتوفير برامج التدريب، وإقامة مراكز لاحتضان الأعمال التجارية.

ومن القرارات السياسية المهمة أن تقوم الدول بإنشاء هيئات أو مرجعيات عليا لتنظيم ومتابعة منظومة ريادة الأعمال، وتشجيع التعاون والتنسيق والتكامل ما بين الجهات الوطنية الداعمة لرواد الأعمال، والتواصل بين المجتمعات العالمية المعنية، وتوفير إمكانيات تواصلها وإمكانيات تبادلها أفضل الممارسات.

ومن التوجهات السياسية إعطاء الأولوية للدعم الريادي للطلبات المقدمة من المؤسسات التي يتفرغ أصحابها لإدارتها، وتشجيع التكامل بين المؤسسات والشركات الكبرى من جانب والصناعات المغذية من جانب آخر والعمل على تسويق وترويج



دعم المبادرات الوطنية عبر الصناديق التنموية

المدن، وإنشاء مراكز متخصصة لرفع قدرات المؤسسات التنافسية وتطوير منتجاتها وخدماتها.



تمكين رواد الأعمال يأتي بعدة طرق

العالم الخارجي بصورة النقل الأفقي وذلك بصورة أساسية، ويتم ذلك من خلال منح التراخيص، والعلامات التجارية، والاستثمارات الأجنبية المباشرة، والشراء المباشر، وبرامج التعاون الدولي كالاتفاقيات الدولية، والتدريب، والتعليم في الخارج، والتطوير المشترك.

منتجات وخدمات المؤسسات داخل الدولة وخارجها من خلال تنظيم المعارض والمشاركة فيها بالتنسيق مع الجهات المعنية، وبناء نظام معلومات إلكتروني متكامل مع مراكز اتصالات قادر على توفير المعلومات الداعمة لأنشطة المؤسسات ومجالات عملها، وإعداد سجل خاص بالمؤسسات يتضمن بيان حجمها وأنشطتها الاقتصادية وعدد العمال فيها ونوعيتهم، وإنشاء مراكز وحاضنات أعمال للمؤسسات في مختلف

وإن السياسات الحكومية الداعمة لبيئة ريادة الأعمال تركز على نقل التقنية من موطنها الأساسي إلى أي مكان آخر لغرض الاستخدام المباشر أو استغلالها تجارياً وتحويلها إلى منتجات أو خدمات جديدة أو محسنة، إذ يعد نقل التقنية المتقدمة واستخدامها في جميع المجالات إحدى ركائز دعم الابتكار، ويمكن أن يكون ذلك من خلال قنوات عدة، منها شراء التقنية، ونقلها، وتوطينها بواسطة مؤسسات القطاع العام، وشركات القطاع الخاص حيث تم الاعتماد ولا يزال على نقل التقنية من

4 - العوامل الاقتصادية.

من العوامل المساعدة على تنمية ريادة الأعمال وضع السياسات الاقتصادية الداعمة. إن الهدف الأساسي من وضع السياسات الكلية Macroeconomic في الدولة هو تنمية الاستقرار الاقتصادي، ومن أمثلة هذه السياسات: تخفيض نسبة التضخم، وتحديد أسعار فائدة منخفضة، والحفاظ على مستوى أسعار تبادل مستقرة، وإن من أهداف سياسات الاقتصاد الكلي تخفيض درجة البيروقراطية التي تواجه إنشاء المشروعات الصغيرة مثل تطوير الأنظمة الضريبية الداعمة للمشروعات الصغيرة، والإجراءات. وإن سهولة الوصول للسوق على درجة عالية من الأهمية، حيث يكمن دور السياسات الاقتصادية الكلية في إيجاد فرص استثمار للمشروعات الصغيرة والمتوسطة. على سبيل المثال في اليابان الشركات الكبيرة مطالبة نظامًا ببناء تحالف إستراتيجي مع المنشآت الصغيرة باعتبارهم موردين ومقاولين من الباطن.

أما على مستوى السياسات الاقتصادية الجزئية Microeconomic فإن الهدف منها تطوير المنافسة ودعمها من خلال إيجاد بيئة استثمارية صحية، حيث يمكن توفير برامج دعم مادية ومعنوية، ويمكن أن يشمل الدعم المادي الملموس على سبيل المثال تقديم التسهيلات البنكية للمشروعات الصغيرة، والتمويل الحكومي، والمباني، والمعدات وغيرها، بينما الدعم المعنوي يشمل التعليم، ومهارات التأسيس وغيرها.

ولعل أبرز العوامل الاقتصادية الداعمة لنمو ريادة الأعمال التوسع في الصناديق الحكومية المانحة للقروض لرواد الأعمال، بحيث تكون تلك القروض من دون فائدة وذات أمد طويل لتسديدها وفق تسهيلات دفع ميسرة وإجراءات نظامية متوازنة. ومن جانب آخر، فإن وجود صناديق أشبه ما تكون بصناديق القروض الحسنة (Angel Funding) يعد أمرًا مكملًا للدور الاقتصادي، حيث تتحمل هذه الصناديق مسؤولية المخاطرة في طرح المنتجات الجديدة، أو تسويق الاختراعات، وهذا هو ما يسميه بعض المختصين: المستثمر الملاك (Angel Investor).

5 - البنى التحتية.

إن مشروعات البنية التحتية ضرورية لنجاح ثقافة ريادة الأعمال، وخاصة في السوق المحلي مثل المواصلات، والكهرباء، والطرق، والبريد، والنقل، والخدمات المساندة. وأخيراً، فإن توافر المعلومات الحديثة والدقيقة أمر ضروري لدعم بيئة ريادة الأعمال والمساعدة على عملية اتخاذ القرار الاستثماري.

وإن ظهور الإنترنت وتطبيقاتها أحدث ثورة في مفهوم مشروعات رواد الأعمال، فقد أسهمت أساليب الشراء الإلكترونية الفعالة في فتح أسواق كبرى أمام رواد الأعمال، وتسهل الإنترنت للمنشآت الصغيرة فرصة تخطي الحدود والانفتاح على أسواق عالمية كبرى، فرائد أعمال واحد في مدينة صغيرة في أحد أصقاع العالم يمكنه الآن امتلاك مكتب سياحي يمكن أن يبيع للعالم. فطالما أن ذلك المكتب يقدم الخدمة بجودة عالية وكفاءة فلا يهم المستهلك أن تكون شركة كبيرة أو صغيرة، بل قد فتحت التجارة الإلكترونية المجال لشركات صغرى أن تنافس الشركات الكبرى في مجالات مختلفة، وأصبح لوسائل الإعلام الاجتماعي تأثير كبير في تبادل المعلومات ونشر الثقافة الشبكية في تطوير الأفكار ونشرها وترويجها والتسويق لها وبيعها أيضاً. ومن المتطلبات الأساسية للبنى التحتية لمنظومة ريادة الأعمال الكلية وجود الواحات العلمية (Parks Science) التي يطلق عليها أحياناً: مناطق التقنية، أو حديقة تقنية Technology Park، أو مدينة تقنية Precinct Technology، أو مراكز علمية، أو مراكز التقدم التقني (Maleki 1991).



سيلكون فالي:
تجربة ملهمة في العالم.

وهناك أمثلة عديدة تؤكد أن الحدائق العلمية كانت مهدياً لنمو العديد من الشركات الناشئة الناجحة. فقوقل Google بدأت كمشروع بحثي لطالبي الدكتوراه لاري بيغ وسيرجي برين في جامعة ستانفورد التي تعد حديقته العلمية واحدة من أكثر الحدائق ابتكاراً في العالم. وكذلك Genentech تأسست في السبعينيات وهي واحدة من أوائل شركات التكنولوجيا الحيوية، وقد

نمت داخل حديقة علمية في منطقة الخليج بكاليفورنيا، وأصبحت رائدة في مجالها. كما نمت دروب بوكس Dropbox بعد أن تم حضانتها في Y Combinator، وهي من الحاضنات العلمية التقنية للشركات الناشئة. وكذلك شركة Ceres نشأت في حديقة أبحاث جامعة كاليفورنيا في لوس أنجلوس (UCLA) وهي شركة تكنولوجيا حيوية زراعية تطور محاصيل طاقة مستدامة.

المرجع

الشميمري، أحمد؛ الميريك، وفاء (2025).
ريادة الأعمال، ط 4، الرياض: العيكان للنشر.



لمزيد من المقالات :

[/https://edarah.net/blogs](https://edarah.net/blogs)