

جامعة الشاذلي بن جديد - الطارف  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية  
وعلوم السبير



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية  
الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

الرقم التسلسلي:.....

مذكرة بعنوان:

## أهمية روح المقاولاتية في المؤسسات الناشئة

- دراسة حالة -

مقدمة لاستكمال متطلبات الحصول على شهادة ماستر أكاديمي في تخصص: ادارة استراتيجية

إشراف الدكتور:

إعداد الطالب (ة):

• سعادي عماد

• شريط إيمان

• حربي إلهام

### لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الرتبة	الهيئة المستخدمة	الصفة
د/بن قديدح سفيان	أستاذ محاضر (أ)	الشاذلي بن جديد - الطارف	رئيسا
د/سعادي عماد	أستاذ محاضر (ب)	الشاذلي بن جديد - الطارف	مشرفاً ومقرراً
د/نعيجي عبد الكريم	أستاذ محاضر (أ)	الشاذلي بن جديد - الطارف	ممتحنا

السنة الجامعية: 2023/2022



جامعة الشاذلي بن جديد - الطارف  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية  
وعلوم السبير



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية  
الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

الرقم التسلسلي:.....

مذكرة بعنوان:

## أهمية روح المقاولاتية في المؤسسات الناشئة

- دراسة حالة -

مقدمة لاستكمال متطلبات الحصول على شهادة ماستر أكاديمي في تخصص: ادارة استراتيجية

إشراف الدكتور:

إعداد الطالب (ة):

• سعادي عماد

• شريط إيمان

• حربي إلهام

### لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الرتبة	الهيئة المستخدمة	الصفة
د/بن قديدح سفيان	أستاذ محاضر (أ)	الشاذلي بن جديد - الطارف	رئيسا
د/سعادي عماد	أستاذ محاضر (ب)	الشاذلي بن جديد - الطارف	مشرفاً ومقرراً
د/نعيجي عبد الكريم	أستاذ محاضر (أ)	الشاذلي بن جديد - الطارف	ممتحنا

السنة الجامعية: 2023/2022

# بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

"وَنَزَّلْنَا عَلَيْكَ الْكِتَابَ تَبْيِينًا لِّكُلِّ شَيْءٍ

وَهُدًى وَرَحْمَةً وَبُشْرَىٰ لِلْمُسْلِمِينَ"

سورة النحل 89

صدق الله العظيم

# شكر وتقدير

مصداقا لقوله تعالى: "لئن شكرتم لأزيدنكم" نسجد لله عز وجل شكرا وحمدا لعونه وفضله فله الحمد والشكر كما ينبغي لجلال وجهه وعظيم سلطانه، وعملا بقول المولى سبحانه: "ولا تنسوا الفضل بينكم" لا يسعنا إلا أن نتقدم بجزيل الشكر والتقدير والعرفان للأستاذ الدكتور سعادى عماد المشرف على هذه المذكرة فجزاه الله خير الجزاء.

كما نتقدم أيضا بجزيل الشكر لأعضاء اللجنة لتفضلهم لمناقشة مذكراتنا كما لا يفوتنا في هذا المقام أن نشكر أساتذة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير لجامعة الشاذلي بن جديد الطارف، على عونهم وتوجيهاتهم في مشوارنا الدراسي ونسأل الله تعالى أن يجازيهم عنا خير الجزاء.

# إهداء

الحمد لله وكفى والصلاة على الحبيب المصطفى وآهله ومن وفى الحمد لله الذي وافقنا  
لثمين هذه الخطوة في مسيرتنا الدراسية بمذكرتنا هذه ترمه الجهد والنجاح بفضلته تعالى  
أمي وأبي أحبتي الغاليين

قال ربي في كتابه الكريم " وقل ربي ارحمهما كما ربياني صغيرا " إلا أن كلماتي وتعبيري لا  
توافيكم حقكم ومنزلتكم وقدركم. فأترك الأمر لتقدير العليم الحكيم ليقدّم لكما ما  
يسر قلوبكما في الدنيا والآخرة.

فأنتما مني كمنزله الروح في الجسد، شكرا على كل ما بذلتموه من تضحيات وجهود  
لتربيتي وتعليمي.

إلى إخوتي الأعمام الذين لم يخلوا علي قط طيلة مشواري الدراسي.

وإلى صديقاتي اللواتي قضيت معهن أجمل الأوقات

إلهام

# إهداء

أهدي ثمره جهدي:

إلى الذين أناروا الشموع لأشق بها سرايب الظلام إلى من قال فيها الرحمن وأخفص  
لهما جناح الذل من الرحمة وقل ربي إرحمهما كما ربياني صغيرا إلى أمي وأبي أطل الله في  
عمرهما لأني لا أملك إلا أن أحبهما أكثر فأكثر.

إلى من ساعدوني وأرشدوني على الخير وعاهدوني، إخوتي وأخواتي الأعزاء.

إلى من قضيت معهم أجمل الأوقات إلى كل الاصدقاء.

إيما  
ن

## ملخص

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على السمات الشخصية الرئيسية التي تشكل الروح المقاولاتية لدى المقاولين، ومن ثم دراسة تأثيرها على إنشاء مؤسساتهم ونجاحها. بعد استعراض النواحي النظرية والدراسات السابقة المتعلقة بالموضوع، واعتمادًا على المقاربة السلوكية في دراسة المقاولاتية، تم تحديد السمات الرئيسية للروح المقاولاتية وهي: الحاجة للإنجاز، الثقة بالنفس، الإبداع، الاستقلالية وتحمل المسؤولية، الميل للمخاطرة، وروح المبادرة.

في الجانب التطبيقي للدراسة، تم إجراء مقابلة غير مباشرة مع إجراء دراسة حول مؤسسة أمازون، وبعد تحليل اجابات المقابة، توصلنا إلى أن أبعاد روح المقاولاتية لها تأثير واضح على إنشاء ونجاح المؤسسات الناشئة.

الكلمات المفتاحية: الروح المقاولاتية، أبعاد روح المقاولاتية، المقاول، الإبداع، المخاطرة، المؤسسات الناشئة.

## Abstract:

This study aims to identify the key personal characteristics that constitute entrepreneurial spirit among entrepreneurs and examine their impact on the establishment and success of their ventures. After reviewing relevant theoretical aspects and previous studies in this field, and adopting a behavioral approach to studying entrepreneurship, the following key characteristics of entrepreneurial spirit were identified: need for achievement, self-confidence, creativity, independence and responsibility, risk-taking propensity, and initiative.

In the applied aspect of the study, an indirect interview was conducted to investigate Spotify as a case study, and after analyzing the interview responses, it was found that the dimensions of entrepreneurial spirit have a clear impact on the establishment and success of startups.

**Keywords:** entrepreneurial spirit, dimensions of entrepreneurial spirit, entrepreneur, creativity, risk-taking, startups.

I.....	شكر وتقدير.....
II.....	إهداء.....
III.....	ملخص.....
أ.....	مقدمة.....
6.....	الفصل الأول الاطار المفاهيمي لروح المقاولانية.....
5.....	تمهيد.....
6.....	المبحث الأول: ماهية المقاولانية.....
6.....	المطلب الأول: تعريف المقاولانية.....
7.....	المطلب الثاني: نشأة المقاولانية.....
8.....	المطلب الثالث: أهمية وأهداف المقاولانية.....
10.....	المطلب الرابع: أشكال ومهام المقاولانية.....
16.....	المبحث الثاني: الاطار المفاهيمي للمقاول.....
16.....	المطلب الاول: تعريف المقاول.....
16.....	المطلب الثاني: صفات ومهارات المقاول.....
18.....	المطلب الثالث: خصائص ومميزات المقاول.....
21.....	المطلب الرابع: تأثير خصائص المقاول على بناء المؤسسة الناشئة.....
23.....	المبحث الثالث: روح المقاولانية ومحدداتها.....
23.....	المطلب الاول: مفهوم روح المقاولانية.....
24.....	المطلب الثاني: خصائص روح المقاولانية وأهميتها.....
26.....	المطلب الثالث: النماذج المفسرة لروح المقاولانية.....
30.....	المطلب الرابع: روح المقاولانية داخل المؤسسة والهيئات.....
34.....	المبحث الرابع: أبعاد روح المقاولانية.....
34.....	المطلب الأول: الإبتكارية (innovativeness).....
35.....	المطلب الثاني: الاستباقية (proactiveness).....

36.....	المطلب الثالث : المخاطرة(Risk)
37.....	خلاصة
38.....	الفصل الثاني الاطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة
39.....	تمهيد
40.....	المبحث الاول: عموميات حول المؤسسات الناشئة
40.....	المطلب الاول: تعريف المؤسسات الناشئة ودورة حياتها
40.....	أولاً: تعريف المؤسسات الناشئة
42.....	المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الناشئة
46.....	المطلب الثالث: مميزات المؤسسات الناشئة
47.....	المطلب الرابع: أهمية وأهداف المؤسسات الناشئة
50.....	المبحث الثاني: انواع وأسباب قيام وعوامل نجاح وفشل المؤسسات الناشئة
50.....	المطلب الاول: انواع المؤسسات الناشئة
53.....	المطلب الثاني: أسباب قيام المؤسسات الناشئة
55.....	المطلب الثالث: عوامل نجاح المؤسسات الناشئة
57.....	المطلب الرابع: عوامل فشل المؤسسات الناشئة
61.....	المبحث الثالث: أبعاد المؤسسات الناشئة
61.....	المطلب الاول: الرؤية والقيادة
62.....	المطلب الثاني: الابداع
63.....	المطلب الثالث: المرونة
65.....	المبحث الرابع: علاقة أبعاد روح المقاولاتية بأبعاد المؤسسات الناشئة
65.....	المطلب الأول: الابتكار والابداع
66.....	المطلب الثاني: الرؤية والقيادة والمخاطرة
67.....	المطلب الثالث: الابداع والاستباقية

69.....	خلاصة
70.....	الفصل الثالث دراسة حالة شركة أمازون
71.....	تمهيد
72.....	المبحث الاول: عموميات حول مؤسسة أمازون
72.....	المطلب الاول: نشأة وتعريف مؤسسة أمازون
74.....	المطلب الثاني: مهام وأهداف شركة أمازون
75.....	المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لشركة أمازون
76.....	المبحث الثاني: تحليل نتائج الدراسة
76.....	المطلب الأول: منهجية الدراسة الميدانية
77.....	المطلب الثاني: وصف وتحليل أداة الدراسة وإجراءات المعلومات
83.....	المبحث الثالث: تفسير نتائج الدراسة
83.....	المطلب الاول: تفسير اهمية روح المبادرة في تطوير مؤسسة أمازون
84.....	المطلب الثاني: تفسير اهمية روح المبادرة في تطوير مؤسسة أمازون
85.....	المطلب الثالث: تفسير اهمية روح المخاطرة في تطوير مؤسسة أمازون
86.....	خاتمة
90.....	قائمة المراجع
	قائمة الملاحق

# مقدمة

الروح المقاولاتية والمؤسسات الناشئة تشكلان جزءاً أساسياً من البيئة العملية والاقتصادية الحديثة. تعكس روح المقاولاتية الميزات والصفات التي يتحلى بها رواد الأعمال، مثل الابتكار والرغبة في تحقيق التحول وتنفيذ الأفكار الجديدة والمبتكرة. في المقابل، تمثل المؤسسات الناشئة الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تمتلك نمو مرن وتهدف إلى تحقيق النجاح والنمو في بيئة الأعمال التنافسية.

ترتبط أبعاد روح المقاولاتية وأبعاد المؤسسات الناشئة بشكل وثيق، حيث يتأثر أداء المؤسسات الناشئة بتواجد روح المقاولاتية داخلها. فعلى سبيل المثال، تعزز روح المقاولاتية الابتكار والتفكير الخلاق في المؤسسات الناشئة، مما يساعدها على تطوير منتجات وخدمات جديدة تلبي احتياجات السوق وتميزها عن المنافسين. كما تعزز روح المقاولاتية قدرة الرواد على التحمل المالي والمخاطرة واستثمار الفرص الجديدة، مما يدعم نمو المؤسسات الناشئة وتوسيع نطاق أعمالها.

تعزز روح المقاولاتية القدرة على القيادة والتحفيز داخل المؤسسات الناشئة، حيث يتحلى رواد الأعمال بالشجاعة والتأثير على الآخرين وتوجيههم نحو تحقيق الأهداف المشتركة. وبفضل روح المقاولاتية، تتمتع المؤسسات الناشئة بالمرونة والقدرة على التكيف مع التغيرات السريعة في السوق والبيئة العملية، مما يمكنها من الاستجابة للفرص والتحديات بشكل فعال.

تتطلب نجاح المؤسسات الناشئة تواجد روح المقاولاتية القوية، وتحديدًا فيما يتعلق بالابتكار، والقيادة، والتكيف، والاستثمار المالي. يجب أن تكون لدى الرواد القدرة على تحليل البيئة العملية وتحديد الفرص والتحديات، وتوجيه المؤسسة نحو النمو والتطور. كما يجب أن يكون لديهم الشجاعة لتحمل المخاطر المالية واستثمار الموارد في فرص جديدة ومشاريع مبتكرة.

وهنا نطرح الإشكالية التالية:

- ماهو دور روح المقاولاتية في المؤسسات الناشئة ؟

### 1. الاسئلة الفرعية:

- ماهو دور روح المبادرة في شركة أمازون ؟
- ماهو دور روح المخاطرة في تطور شركة أمازون ؟

## 2. فرضيات الدراسة:

- للإجابة على الشكالية الرئيسية مع الاسئلة الفرعية لهذه الدراسة تم صياغة الفرضيات التالية:
- تطورت المقاولاتية بمرور الوقت لتشمل مجموعة متنوعة من المجالات والتخصصات، بما في ذلك إدارة المشاريع، والتخطيط الاستراتيجي.
- الابتكار يشير إلى القدرة على تطوير وتحويل الأفكار والمفاهيم الجديدة إلى منتجات أو خدمات جديدة أو عمليات أعمال مبتكرة.
- تُعدُّ المؤسسات الناشئة الشركات التي تتحمل المخاطر بهدف تحقيق الابتكار وتطوير حلول جديدة لتحديات السوق.

## 3. اسباب اختيار الموضوع:

- هناك العديد من الاسباب الذي دعت الى اختيار هذا الموضوع ومن بينها نذكر مايلي:
- أهمية موضوع روح المقاولاتية والمؤسسات الناشئة تبرز في مجالات الإدارة وريادة الأعمال؛
- الموضوع يدخل ضمن صلب التخصص؛
- حداثة الموضوع لاسيما المؤسسات الناشئة في الجزائر؛
- تنامي اتجاه فكري حديث في اغلب البلدان باهمية التي تلعبها المؤسسات الناشئة وتطور الفكر المقاولاتي.

## 4. أهداف الدراسة:

- يمكن بلورة اهداف الدراسة في النقاط التالي:
- الإسهام في المعرفة العلمية.
- تحسين الممارسات واتخاذ القرارات.
- دعم التنمية الاقتصادية والابتكار.

## 5. أهمية الدراسة:

- وتكمن أهمية البحث خصوصا وهي كما يلي:
- إبراز دور أبعاد روح المقاوالتية في تطوير المؤسسات الناشئة.
- يعد البحث إضافة معرفية من حيث مفهوم روح المقاوالتية والمؤسسات الناشئة.

## 6. منهج الدراسة:

اعتمادنا في هذه الدراسة على المنهج الوصفي، بالإضافة الى المنهج التحليلي الذي ساعدنا على فهم والاحاطة بمختلف جوانب الموضوع، ودراسته دراسة موضوعية ووصف خصائصه لتجميع البيانات والمعلومات الخاصة به ثم استخلاص النتائج من خلال اجراء مقابلة غير مباشرة حول المؤسسة الناشئة.

## 7. الدراسات السابقة

قمنا بالتطرق إلى بعض من الدراسات السابقة وذلك لمقارنة دراستنا مع هذه الدراسات ونذكر منها:  
لفقير حمزة، روح المقالة وانشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة حالة: مقاولي ولاية برج بوعرييج، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراة جامعة بومرداس 2017-2018 وبينت أهمية الروح المقاوالتية في تفعيل المؤسسات الناشئة.

سفيان بدرابي. ثقافة المقالة لدى الشباب الجزائري المقاول دراسة ميدانية بولاية تلمسان، أطروحة دكتوراه، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان 2014-2015 وبينت تطور ثقافة المقاوالتية على الشباب الجزائري.

## 8. هيكل الدراسة:

تم تقسيم الدراسة إلى ثلاثة فصول،

الفصل الاول تطرقنا من خلاله إلى الاطار المفاهيمي لروح المقاوالتية، وقد تم تقسيم أربع مباحث، تناولنا في المبحث الاول ماهية المقاوالتية المبحث الثاني الاطار المفاهيمي للمقاول المبحث الثالث روح المقاوالتية ومحدداتها وفي الختام أبعاد روح المقاوالتية كمبحث رابع.

أما الفصل الثاني فقد تم النظر في الاطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة، حيث قسم هذا الفصل إلى أربع مباحث، حيث التطرق في المبحث الاول عموميات حول المؤسسات الناشئة المبحث الثاني انواع وأسباب قيام وعوامل نجاح وفشل المؤسسات الناشئة المبحث الثالث أبعاد المؤسسات الناشئة وختمنا بالمبحث الرابع علاقة أبعاد روح المقاولاتية بأبعاد المؤسسات الناشئة.

أما الفصل الثالث فقد تم التطرق إلى دراسة حالة شركة "أمازون Spotify"، كما قسمنا الفصل الى ثلاث مباحث، حيث تم التطرق في المبحث الاول عموميات حول مؤسسة أمازون المبحث الثاني تحليل نتائج الدراسة المبحث الثالث تفسير نتائج الدراسة.

الفصل الأول

الاطار المفاهيمي لروح المقاولاتية

## تمهيد

تعد روح المقاولة إطارًا مفاهيميًا يشير إلى الصفات والمهارات والاتجاهات التي يتحلى بها المقاولون والرواد في مجال ريادة الأعمال. تعكس هذه الروح قدرة الأفراد على تولي المبادرة وتحمل المسؤولية والابتكار، وتواجه التحديات بشجاعة وثقة.

يتألف الإطار المفاهيمي لروح المقاولة من عدة عناصر رئيسية. أولاً، الاستباقية والتفكير المبتكر، حيث يتطلب المقاولون القدرة على تحليل الاتجاهات والتوقعات وتطبيق أفكار جديدة لتلبية احتياجات السوق.

وفي هذا الفصل سنتطرق الى مايلي:

المبحث الأول: ماهية المقاولة

المبحث الثاني: الاطار المفاهيمي للمقاول

المبحث الثالث: روح المقاولة ومحدداتها

المبحث الرابع: أبعاد روح المقاولة

## المبحث الأول: ماهية المقاولاتية

تعد المقاولاتية مفهوماً رئيسياً في مجال ريادة الأعمال والأعمال التجارية، وتحظى بأهمية كبيرة في تحقيق التنمية الاقتصادية والابتكار. تتعلق المقاولاتية بقدرة الأفراد والمؤسسات على تطوير وإدارة المشاريع الجديدة بطريقة فعالة ومبتكرة، وتحمل المخاطر بالاستفادة من الفرص الجديدة.

## المطلب الأول: تعريف المقاولاتية

تعتمد المقاولاتية على مجموعة متنوعة من المهارات والتخصصات، مثل الهندسة المدنية والهندسة المعمارية والهندسة الكهربائية والميكانيكية، إضافة إلى المهارات الإدارية والمالية والتقنية. كما تستخدم أدوات وتقنيات المعلومات والاتصالات لتحسين كفاءة إدارة المشاريع وتواصل الفرق العاملة.

المقاولاتية هي "مجال يتعامل فيه المقاولون مع تنفيذ وإدارة المشاريع الإنشائية والهندسية. يشير مصطلح المقاولاتية إلى المهارات والمعرفة والخبرات التي يتطلبها تخطيط وتنظيم وتنفيذ ومتابعة المشاريع الكبيرة والصغيرة. يشمل ذلك تنسيق العمليات البشرية والمالية والتقنية والإدارية لإتمام المشروع بنجاح". (لسود، بوعالقة، و زاوي، 2020-2021، صفحة 17)

والمقاولاتية هي "فرع من العلوم الهندسية والإدارية يهتم بدراسة وتطبيق مبادئ ومفاهيم إدارة المشاريع الإنشائية والهندسية". (لسود، بوعالقة، و زاوي، 2020-2021، صفحة 63)

تعد المقاولاتية "مجالاً ديناميكياً ومتنوعاً، حيث يتطلب تنفيذ المشاريع التعاون مع فرق متعددة التخصصات والشركاء المعنيين". (الحداد، 2016، صفحة 104)

بشكل عام، تعد المقاولاتية أيضاً جزءاً هاماً في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، حيث تعزز إنشاء البنية التحتية وتوفر فرص عمل وتساهم في تحسين الحياة العامة للمجتمعات.

يهدف الدراسة والبحث في المقاولاتية إلى تطوير المعرفة والممارسات الفعالة والمبتكرة في إدارة المشاريع الإنشائية والهندسية، وتعزيز تحسين الأداء وتحقيق النجاح في تنفيذ المشاريع المختلفة.

## المطلب الثاني: نشأة المقاولاتية

تاريخياً، يعود تأسيس المقاولاتية إلى العصور القديمة حيث كانت المشاريع الكبيرة مثل بناء الأهرامات في مصر القديمة ومعابدها يتم تنفيذها عن طريق المقاولين. ومع مرور الزمن، تطورت هذه الصناعة وزادت تعقيدية المشاريع وتنوعت تخصصاتها.

في القرن العشرين زادت الحاجة إلى تخطيط وتنفيذ المشاريع الكبيرة والبنية التحتية، مما أدى إلى نشوء المقاولاتية كمجال مستقل. تعمل المقاولاتية على توفير الخبرات والمهارات اللازمة لإدارة وتنفيذ هذه المشاريع بشكل فعال ومهني.

في العصر الحديث، شهدت البنية التحتية للنقل، والبنية التحتية العامة، والمشاريع الصناعية والتجارية والسكنية، والمشاريع الهندسية تطوراً كبيراً، وأصبحت أكثر تعقيداً وتنوعاً. ومع تزايد حجم وتعقيد هذه المشاريع، زادت الحاجة إلى وجود متخصصين في المقاولاتية الذين يمتلكون المعرفة والمهارات اللازمة لإدارة هذه المشاريع بنجاح، حيث تطورت تقنيات إدارة المشاريع وأدواتها بفضل التقدم التكنولوجي والابتكارات. استخدام الحوسبة وبرامج التصميم ثلاثية الأبعاد ونظم إدارة المشاريع تساعد في تحسين تخطيط وتنفيذ المشاريع وتعزيز فعالية العمليات والإدارة.

بالإجمال، تهدف المقاولاتية إلى تلبية الحاجة المتزايدة لإدارة وتنفيذ المشاريع الكبيرة والبنية التحتية بطريقة فعالة ومهنية، وتعتبر تخصصاً حيويًا في صناعة البناء والهندسة والتطوير العمراني، وتطورت المشاريع الإنشائية والهندسية بشكل كبير وأصبحت أكثر تعقيداً وتنوعاً. تشمل هذه المشاريع مجموعة واسعة من القطاعات مثل البناء، والصناعة، والنقل، والطاقة، والاتصالات، والبيئة، والمدينة.

مشاريع البناء تشمل إنشاء المباني التجارية والسكنية، والمنشآت الصناعية والمصانع، والمشاريع العامة مثل المطارات والمستشفيات والمدارس. أما المشاريع الصناعية، فتتضمن إنشاء وتطوير المصانع والمرافق الصناعية، خاصة البنية التحتية للنقل تتعلق بتطوير وتحسين الطرق والجسور والموانئ والسكك الحديدية وشبكات النقل العام. بينما البنية التحتية للطاقة تشمل إنشاء وصيانة محطات توليد الكهرباء وشبكات النقل والتوزيع. والبنية التحتية للاتصالات تتعلق بتطوير شبكات الاتصالات والألياف البصرية والبنية التحتية اللاسلكية. (الحداد ، 2016)

أما المشاريع البيئية والمدنية، فتتعامل مع تنمية المناطق الحضرية المستدامة وتحسين التصرف في المياه والنفايات والحفاظ على البيئة.

تنفيذ هذه المشاريع بنجاح يتطلب مهارات الإدارة والتخطيط الجيدة لضمان تنفيذها في الوقت المحدد وبالمواصفات المطلوبة. كما يلزم التفاهم القوي في المعرفة التقنية والتحديات الفنية والمتطلبات القانونية والبيئية المتعلقة بالمشاريع. تطورت المقاولاتية بمرور الوقت لتشمل مجموعة متنوعة من المجالات والتخصصات، بما في ذلك إدارة المشاريع، والتخطيط الاستراتيجي، والتكلفة والميزانية، والجدولة، وإدارة المخاطر، والتصميم والهندسة، والتواصل والتفاوض، والعقود والمناقصات.

تأثرت المقاولاتية بالتطورات التكنولوجية والتقنيات الجديدة التي تسهم في تحسين إدارة المشاريع وتنفيذها بشكل أكثر كفاءة. استخدام الحوسبة وبرامج التصميم ثلاثية الأبعاد 3D وتقنيات الواقع الافتراضي VR والواقع المعزز AR يساعد في تحسين تخطيط وتنفيذ المشاريع. كما يستفيد المقاولون من نظم إدارة المشاريع الحديثة التي تتيح التعاون والمتابعة الفعالة وتوفر أدوات لتحليل البيانات واتخاذ القرارات الذكية. تتطلب المقاولاتية أيضاً معرفة قانونية وتجارية جيدة لإدارة العقود والمناقصات والمسائل المالية والقانونية المتعلقة بالمشاريع. (الجهني ، 2019)

يهدف مجال المقاولاتية إلى تحقيق أهداف المشروع بطريقة مهنية وفعالة، من خلال التخطيط الجيد وإدارة الموارد والمخاطر، وتنفيذ ومتابعة المشروع بشكل فعال وفقاً للمعايير والممارسات القياسية المعترف بها في صناعة المقاولات.

### المطلب الثالث: أهمية وأهداف المقاولاتية

#### أولاً: أهمية المقاولاتية

المقاولاتية لها أهمية كبيرة في العديد من الجوانب والمجالات، ومن بين أهميتها: (الزهراني، 2017، الصفحات 70-71)

- تنفيذ المشاريع الكبيرة: تعتبر المقاولاتية الجهة المسؤولة عن تنفيذ المشاريع الكبيرة والمعقدة، بما في ذلك مشاريع البناء والهندسة والبنية التحتية. يعتمد النجاح والتنفيذ المثلى لهذه المشاريع على خبرة ومعرفة المقاولين في إدارة المشروع وتنفيذه بفعالية.
- توفير الخبرات والمهارات: تقدم المقاولاتية فريقاً من المتخصصين والفنيين ذوي الخبرات والمهارات اللازمة لتنفيذ المشاريع. يتم توظيف الخبرات والمعرفة في مجالات مثل الهندسة المدنية، والهندسة المعمارية، وإدارة المشاريع، وتكنولوجيا المعلومات، والتصميم، والتخطيط، وغيرها لضمان تنفيذ المشاريع بشكل متكامل ومتطور.

- إدارة الموارد والتكاليف: تهتم المقاولاتية بإدارة الموارد المتاحة بشكل فعال، بما في ذلك الموارد البشرية والمواد والمعدات والمال. يتم التخطيط والتنسيق لتخصيص الموارد بطريقة تحقق أعلى مستوى من الكفاءة وتحقيق التكلفة المثلى للمشروع.
- الالتزام بالجودة والمعايير: تعمل المقاولاتية وفقاً للمعايير والمواصفات الفنية المطلوبة في تنفيذ المشاريع. يتم الحرص على تحقيق أعلى مستويات الجودة وضمان توافق المشروع مع المعايير المعترف بها دولياً.
- توفير فرص العمل وتنمية الاقتصاد: تعتبر المقاولاتية مصدراً هاماً لإيجاد فرص عمل للعديد من الأفراد. تشجع تنمية الصناعة المحلية وتعزز النمو الاقتصادي من خلال إنشاء فرص عمل جديدة وتوفير دخل وازدهار للمجتمع.
- التطور التقني والابتكار: تدفع المقاولاتية للابتكار واستخدام التكنولوجيا المتقدمة في عمليات التصميم والبناء. يتم استخدام الحوسبة السحابية والواقع الافتراضي وتطبيقات الهاتف المحمول والتحليلات الضخمة والذكاء الاصطناعي لتحسين الإنتاجية والكفاءة وتقديم حلول مبتكرة للمشاريع.
- تتجاوز أهمية المقاولاتية هذه النقاط المذكورة وتشمل تأثيرها الاجتماعي والبيئي والتنموي على المستوى العام.

### ثانياً: أهداف المقاولاتية

أهداف المقاولاتية تتعدد وتتنوع وتشمل ما يلي: (لسود، بوعالقة، و زاوي، 2020-2021، صفحة

(11)

- تنفيذ المشاريع بنجاح: تهدف المقاولاتية إلى تنفيذ المشاريع بنجاح، سواء كانت مشاريع بناء أو هندسية، وضمان تحقيق الأهداف المحددة في الوقت المناسب وبالميزانية المحددة.
- الجودة والموثوقية: تهدف المقاولاتية إلى تقديم منتجات وخدمات عالية الجودة والموثوقية، تلي توقعات العملاء وتتجاوز معايير الجودة والمواصفات المطلوبة.
- السلامة والصحة المهنية: تسعى المقاولاتية لتحقيق معايير السلامة والصحة المهنية في مواقع العمل، وتوفير بيئة عمل آمنة وصحية للعمال وجميع الأشخاص المتعاملين مع المشروع.
- الاستدامة البيئية: تولي المقاولاتية اهتماماً متزايداً للحفاظ على البيئة وتحقيق الاستدامة البيئية في تنفيذ المشاريع، من خلال اتخاذ إجراءات للحد من التأثير البيئي السلبي واستخدام تقنيات وممارسات صديقة للبيئة.

- التكلفة والكفاءة: تسعى المقاولاتية إلى تحقيق التكلفة الفعالة والكفاءة في تنفيذ المشاريع، من خلال التخطيط الجيد وإدارة الموارد بشكل فعال والحد من التبذير.
  - الابتكار والتطوير: تهدف المقاولاتية إلى التطوير المستمر واستخدام التقنيات الجديدة والابتكارات في مجال البناء والهندسة، لتحسين العمليات وزيادة الكفاءة وتقديم حلول مبتكرة للتحديات المختلفة.
  - تحقيق رضا العملاء: تسعى المقاولاتية إلى تحقيق رضا العملاء وبناء علاقات تجارية طويلة الأمد، من خلال تقديم خدمات ممتازة وتلبية توقعات العملاء وتفهم احتياجاتهم.
- هذه هي بعض الأهداف الرئيسية للمقاولاتية، وتتأثر تلك الأهداف بتطورات الصناعة ومتطلبات العملاء والتحديات القائمة في كل مشروع.

### المطلب الرابع: أشكال ومهام المقاولاتية

#### أولاً: أشكال المقاولاتية

هناك عدة أشكال للمقاولاتية، تتنوع وتختلف وفقاً لطبيعة المشاريع والصناعات المعنية. وفيما يلي بعض الأشكال الشائعة للمقاولاتية: (بدرابي، 2014-2015، الصفحات 32-33)

#### 1- المقاولات العامة:

المقاولات العامة هي أحد أشكال المقاولاتية التي تتعامل مع مشاريع البناء والهندسة المدنية بشكل عام. تهتم هذه المقاولات بتنفيذ مشاريع البنية التحتية والمباني التجارية والسكنية والمرافق العامة. ومن بين هذه المشاريع يمكن ذكر:

- أ. بناء المباني التجارية: يشمل بناء وتجهيز المحال التجارية والمجمعات التجارية والمكاتب والفنادق والمطاعم والمراكز التجارية الأخرى.
- ب. بناء المباني السكنية: يشمل إنشاء المساكن والشقق السكنية والمجمعات السكنية والأبراج السكنية والمجتمعات السكنية.
- ج. بناء المدارس والمستشفيات: يشمل بناء وتجهيز المدارس والجامعات والمستشفيات والمراكز الطبية والمنشآت التعليمية والصحية الأخرى.
- د. بنية التحتية والمرافق العامة: تشمل بناء الطرق والجسور والنفق وأنظمة الصرف الصحي وشبكات المياه والمرافق العامة الأخرى مثل الملاعب والحدائق والمتنزهات.

هـ. بناء المطارات والموانئ: يتضمن إنشاء وتطوير المطارات والموانئ والمرافق ذات الصلة بالنقل والشحن. هذه المشاريع تعتبر جزءاً هاماً من البنية التحتية للمجتمع وتلبي احتياجات الحياة اليومية والتجارية والخدمية للناس. تقوم المقاولات العامة بتنفيذ هذه المشاريع بمهنية وفعالية لضمان تقديم بنية تحتية عالية الجودة ومستدامة.

## 2- المقاولات الصناعية:

المقاولات الصناعية تعتبر شكلاً آخر من المقاولاتية وتختص في إنشاء وتجهيز المصانع والمنشآت الصناعية. يشمل نطاق عملها العديد من الصناعات مثل الكيماوية والبتروولية والمعادن والأغذية والصناعات التحويلية الأخرى.

تقوم المقاولات الصناعية بتنفيذ مشاريع تشمل بناء المباني والمنشآت الصناعية، وتركيب المعدات والأجهزة اللازمة لعملية الإنتاج، وتوصيل الأنظمة الصناعية المختلفة. وتشمل أعمالها تصميم وتنفيذ خطوط الإنتاج والتحكم في العمليات الصناعية وتركيب الأنظمة الكهربائية والتحكم الآلي والأنظمة الهيدروليكية والتشغيل والصيانة. تتطلب المقاولات الصناعية مهارات تقنية وخبرة في مجالات الهندسة الصناعية والكيمياء والميكانيكا والكهرباء والتحكم الآلي. كما يجب أن تلتزم هذه المقاولات بالمعايير واللوائح الصناعية وتضمن سلامة الموظفين والبيئة في عملية الإنتاج.

تلعب المقاولات الصناعية دوراً هاماً في تطوير الصناعات وتعزيز القدرة التنافسية للشركات، حيث تساهم في إنشاء وتحديث وتحسين المنشآت الصناعية وتوفير البنية التحتية اللازمة للإنتاج. كما تساهم في توفير فرص العمل وتحسين الاقتصاد المحلي.

**3- المقاولات المتخصصة:**

المقاولات المتخصصة هي أشكال أخرى من المقاولاتية التي تتخصص في مجالات معينة. يعمل المتخصصون في هذه المجالات على تنفيذ وإدارة مشاريع محددة ذات تخصص محدود. ومن بين هذه المجالات المتخصصة يمكن ذكر:

أ. الأعمال الكهربائية: تشمل تصميم وتنفيذ وصيانة أنظمة الكهرباء والتوصيلات الكهربائية في المباني والمشاريع الصناعية.

ب. التمديدات الصحية: تتعامل مع تركيب وصيانة وإصلاح أنظمة الأنابيب والصرف الصحي والتمديدات المائية في المباني والمنشآت.

ج. التدفئة وتكييف الهواء: تشمل تركيب وصيانة وإصلاح أنظمة التدفئة وتكييف الهواء وتهوية المباني والمنشآت.

د. أعمال التشطيبات الداخلية والخارجية: تشمل أعمال الدهانات، والأرضيات، والجدران الداخلية، والتجهيزات الداخلية والخارجية للمباني.

هـ. تكنولوجيا المعلومات والاتصالات: تشمل تركيب وصيانة وتكوين أنظمة الشبكات والأجهزة والبرمجيات المتعلقة بتقنية المعلومات والاتصالات.

هذه المقاولات المتخصصة تعمل عادة كمقاولين مستقلين وتعاون في بعض الأحيان مع المقاولين العاميين لتنفيذ مشاريع محددة. تقدم المتخصصون خدماتهم في مجالاتهم المتخصصة ويمتلكون المعرفة والمهارات الفنية اللازمة لتنفيذ المشاريع بجودة عالية وفقاً للمعايير المهنية والتقنية المطلوبة.

**4- المقاولات الاستشارية:**

المقاولات الاستشارية هي شكل آخر من المقاولاتية وتعمل على تقديم خدمات استشارية في مجال إدارة المشاريع وتخطيطها وتنفيذها. يقوم المقاولون الاستشاريون بتقديم المشورة والدعم الفني والإداري للعملاء في مجال إدارة مشاريعهم.

تشمل مهام المقاولات الاستشارية تنظيم وإدارة المشاريع بشكل شامل، بدءاً من تحليل الاحتياجات ووضع الخطط والجدول الزمنية وتخصيص الموارد، وصولاً إلى إدارة التكاليف والموازنة ومراقبة التقدم والجودة. كما يتولون أيضاً تحليل المخاطر وتقديم الاستشارات الفنية والمالية للعملاء لضمان تنفيذ المشاريع بنجاح.

يعتمد المقاولون الاستشاريون على معرفتهم وخبرتهم في مجال إدارة المشاريع والممارسات الصناعية الجيدة، ويستخدمون أدوات وتقنيات حديثة لتحليل البيانات وتنفيذ النماذج الاستراتيجية. يهدفون إلى تحقيق أهداف العميل بأعلى مستويات الكفاءة والجودة والتكلفة المناسبة.

تعد المقاولات الاستشارية جزءًا أساسيًا من صناعة المقاولات، حيث تلعب دورًا هامًا في تحقيق نجاح المشاريع وتحسين أداء العمليات. تساعد على تقليل المخاطر وزيادة فرص النجاح وتحسين استخدام الموارد والتحكم في التكاليف. بالإضافة إلى ذلك، توفر المقاولات الاستشارية فرصة للاستفادة من خبراتها ومعرفتها في تنفيذ المشاريع وتطوير قدرات العملاء في إدارة المشاريع بشكل فعال.

### 5- المقاولات البيئية:

المقاولات البيئية تعتبر شكلاً مهماً من أشكال المقاولاتية وتركز على مشاريع الحفاظ على البيئة والتنمية المستدامة. تهدف هذه المشاريع إلى خفض التأثير البيئي للأنشطة البشرية وتحسين جودة البيئة والحفاظ على الموارد الطبيعية للأجيال القادمة.

تشمل مشاريع المقاولات البيئية مجالات متنوعة، مثل معالجة المياه العادمة لتحسين جودة المياه وتقليل تلوثها، وتوليد الطاقة المتجددة مثل الطاقة الشمسية والرياح والطاقة الحرارية للحد من الاعتماد على المصادر الأحفورية وتقليل انبعاثات الكربون، وإعادة التدوير للحد من إنتاج النفايات وتحقيق استخدام فعال للموارد، والحفاظ على التنوع البيولوجي والمحميات الطبيعية.

تعتبر المقاولات البيئية أحد الأدوات الرئيسية لتحقيق التنمية المستدامة، حيث تساهم في الحفاظ على البيئة وتعزيز الاستدامة في المجتمعات. تعمل هذه المشاريع على توفير حلول بيئية مبتكرة وتطبيق ممارسات صديقة للبيئة في جميع جوانب التخطيط والتصميم والتنفيذ.

بفضل المقاولات البيئية، يمكن تحقيق توازن بين التطور الاقتصادي وحماية البيئة، وتعزيز الاستدامة في مجالات مهمة مثل الماء والطاقة والنفايات والتنوع البيولوجي. تلعب المقاولات البيئية دورًا حيويًا في تعزيز الوعي البيئي وتشجيع الممارسات البيئية المستدامة في المجتمعات والصناعات.

### 6- المقاولات الاجتماعية:

المقاولات الاجتماعية هي نوع آخر من أشكال المقاولاتية وتركز على تنفيذ المشاريع التي تهدف إلى تحقيق فوائد اجتماعية وتنموية للمجتمعات. تهدف هذه المشاريع إلى تحسين جودة حياة الناس وتعزيز التنمية المستدامة.

تشمل مشاريع المقاولات الاجتماعية مجالات متنوعة، مثل بناء المدارس والمستشفيات في المناطق النائية أو المحرومة لتوفير الخدمات الأساسية للسكان وتعزيز التعليم والرعاية الصحية، وتطوير المجتمعات المحلية من خلال تنفيذ مشاريع التحسين البنية التحتية وتوفير فرص عمل للمجتمع المحلي.

تعمل المقاولات الاجتماعية أيضاً على توفير الإسكان الاجتماعي، وهو نوع من الإسكان الذي يستهدف الفئات الأكثر احتياجاً مثل الأسر ذات الدخل المحدود والفقيرة. تشمل هذه المشاريع بناء وتوفير وحدات سكنية بأسعار ميسرة ومناسبة لتلك الفئات الاجتماعية.

تعتبر المقاولات الاجتماعية وسيلة فعالة للتنمية المستدامة وتحقيق العدالة الاجتماعية، حيث تساهم في تحسين ظروف الحياة للأفراد والمجتمعات المحلية وتعزز المساواة والفرص للجميع. بالإضافة إلى ذلك، فإن المقاولات الاجتماعية تلعب دوراً هاماً في تعزيز التنمية المجتمعية وتحقيق التغيير الاجتماعي الإيجابي في المجتمعات التي تعمل فيها.

هذه بعض الأشكال الشائعة للمقاولاتية، ومن الممكن أن توجد أشكال أخرى تختلف حسب الصناعة والبلدان والاحتياجات المحلية.

### ثانياً: مهام المقاولاتية

مهام المقاولاتية تتعدد وتتنوع حسب نوع المشروع والمجال الذي يتعامل معه المقاول. إليك بعض المهام الرئيسية التي قد يقوم بها المقاول: (بدرابي، 2014-2015، الصفحات 47-48)

1. تخطيط المشروع: يقوم المقاول بتحليل المتطلبات والأهداف المحددة للمشروع وتخطيط عملياته ومراحله المختلفة. يتضمن ذلك تحديد الموارد المطلوبة والجدولة الزمنية وتقدير التكاليف المالية.
2. إدارة المشروع: يتولى المقاول إدارة جميع جوانب المشروع، بدءاً من تعيين وتنسيق الفرق والموظفين المشاركين ومتابعة تقدم العمل والتأكد من تنفيذه وفقاً للمواصفات والمعايير المطلوبة.
3. إدارة الموارد: يقوم المقاول بإدارة الموارد المختلفة المطلوبة للمشروع، مثل المواد البنائية والأدوات والمعدات والعمالة. يشمل ذلك تخطيط وتنظيم استخدام الموارد بكفاءة وفقاً لجدولة العمل والاحتياجات الفعلية للمشروع.
4. التنسيق والتعاون: يقوم المقاول بالتنسيق والتعاون مع مختلف الأطراف المعنية بالمشروع، مثل العملاء والمهندسين والمصممين والموردين والجهات التنظيمية. يتطلب ذلك التواصل الجيد والتفاوض وحل المشكلات المتعلقة بالمشروع.

5. إدارة المخاطر: يقوم المقاول بتحليل وإدارة المخاطر المحتملة التي قد تواجه المشروع، واتخاذ إجراءات وتدابير للحد من تأثيرها على تنفيذ المشروع. يتضمن ذلك تقييم المخاطر المحتملة وتطوير استراتيجيات للتعامل معها.
  6. مراقبة الجودة: يقوم المقاول بمراقبة جودة العمل المنجز والتأكد من تطبيق المعايير والمواصفات المطلوبة. يشمل ذلك إجراء فحوصات واختبارات للتحقق من جودة المواد وتنفيذ الأعمال بشكل صحيح وفقاً للمعايير الفنية.
  7. إدارة المالية والميزانية: يقوم المقاول بإدارة الجوانب المالية للمشروع، بما في ذلك التكاليف والميزانية والتقديرات المالية. يشمل ذلك مراقبة التكاليف وإدارة العقود والمناقصات وضمان تحقيق العائد المالي المناسب للمشروع.
  8. التخطيط الهندسي: يتعين على المقاول إجراء التخطيط الهندسي للمشروع، وهو عملية تحديد تصميم المشروع وتحديد المواد والمواصفات المناسبة لتنفيذه.
  9. إدارة السلامة والصحة المهنية: يتحمل المقاول مسؤولية ضمان سلامة وصحة العمال والفرق المشاركة في المشروع. يجب عليه اتباع إجراءات وسياسات السلامة المهنية وتوفير بيئة عمل آمنة للجميع.
  10. التواصل مع العملاء: يجب على المقاول التفاعل والتواصل بشكل فعال مع العملاء، وفهم متطلباتهم وتوقعاتهم. يجب أن يكون المقاول قادراً على تقديم تقارير وتحديثات منتظمة للعملاء حول تقدم المشروع والمسائل القائمة.
  11. إدارة العقود والمناقصات: يقوم المقاول بإدارة عمليات التعاقد والمناقصات وتوقيع العقود مع الموردين والمقاولين الفرعيين. يجب أن يتمتع المقاول بفهم عميق للقوانين واللوائح المتعلقة بالعقود والمناقصات.
  12. الحفاظ على العلاقات التجارية: يعتبر المقاول العلاقات التجارية مع الموردين والعملاء والشركاء التجاريين أمراً حيوياً. يجب أن يعمل المقاول على بناء علاقات طويلة الأمد ومستدامة مع الجهات المعنية وإدارة التوقعات وحل المشكلات بشكل فعال.
- إن مهام المقاولاتية يمكن أن تختلف بشكل كبير اعتماداً على نوع المشروع وحجمه والمجال الصناعي الذي يعمل فيه المقاول.

## المبحث الثاني: الاطار المفاهيمي للمقاول

تعد صفات المقاول الناجحة القدرة على التخطيط والتنظيم، وإدارة الموارد بفاعلية، وتوجيه الفرق وتنسيقها، واتخاذ القرارات السليمة، والمرونة للتكيف مع التحديات المتغيرة أثناء تنفيذ المشاريع، وذلك تعتبر صناعة المقاولات أحد القطاعات الحيوية في الاقتصاد، حيث تساهم في توفير فرص العمل وتنمية المجتمعات المحلية وتعزيز النمو الاقتصادي. كما أن المقاولاتية تلعب دورًا حاسمًا في تطوير البنية التحتية وتحسين جودة الحياة بإنشاء المباني والمرافق الضرورية.

## المطلب الاول: تعريف المقاول

المقاول هو "الشخص أو الشركة التي تقوم بتنفيذ المشاريع والأعمال الإنشائية والهندسية. يعمل المقاول على تحويل الخطط والتصميمات إلى واقع ملموس من خلال تنظيم وإدارة الموارد اللازمة وتنفيذ الأعمال وإشراف العمال والمعدات. يتحمل المقاول مسؤولية تنفيذ المشروع بما يتوافق مع المواصفات والجودة والميزانية المحددة، وضمان استكمالها في الوقت المحدد". (الجهني ، 2019، صفحة 114)

يمكن للمقاول أن يعمل كشخص مستقل أو كشركة متخصصة في مجال معين. تختلف تخصصات المقاولات وفقًا لنوع المشاريع التي يتعاملون معها، بما في ذلك مشاريع البناء العام والهندسة المدنية، والمشاريع الصناعية، والمشاريع البيئية، والمشاريع الاجتماعية، وغيرها.

يتطلب العمل في مجال المقاولات مجموعة متنوعة من المهارات والمعرفة، بما في ذلك المعرفة الفنية في المجال الذي يتعامل معه المقاول، والمهارات الإدارية لتنظيم وإدارة المشروعات، والقدرة على التواصل والتفاوض، والقدرة على التعامل مع التحديات وحل المشكلات المختلفة التي قد تواجهها. المطلب الثاني: أسواق وآليات تمويل مشاريعها (الزهراني، 2017، صفحة 89)

## المطلب الثاني: صفات ومهارات المقاول

المقاول هو شخص يتطلب له العمل في مجال المقاولات مجموعة من الصفات والمهارات المهمة، وهذه هي الصفات والمهارات الأساسية التي يجب أن يتحلى بها المقاول: (الجهني ، 2019، صفحة 117)

## أولاً: صفات القاوول.

بناءً على المنهجية الأكاديمية، هناك عدة صفات أساسية للمقاوول. وإليك بعض هذه الصفات:

1. المعرفة والخبرة: يحتاج القاوول إلى معرفة واسعة في مجال المقاولات وخبرة عملية في تنفيذ المشاريع. يجب أن يكون على دراية بالتقنيات والممارسات الحديثة في مجال البناء والهندسة.
2. القدرة على التخطيط والتنظيم: يجب أن يكون القاوول قادرًا على وضع خطط مفصلة للمشاريع وتنظيم الموارد والجدولة بشكل فعال. يجب أن يتمكن من التنسيق بين العديد من النشاطات وإدارة الوقت والمهام بشكل جيد.
3. القدرة على التواصل والتفاوض: يحتاج القاوول إلى مهارات تواصل فعالة للتفاعل مع العملاء والشركاء التجاريين والفريق العامل. يجب أن يكون قادرًا على التواصل بوضوح وفهم احتياجات الجميع وتبادل المعلومات بشكل فعال.
4. القدرة على التحليل واتخاذ القرارات: يجب أن يكون القاوول قادرًا على تحليل المشكلات والتحديات المتعلقة بالمشروع واتخاذ قرارات صائبة بناءً على المعلومات المتاحة. يجب أن يكون قادرًا على التفكير الاستراتيجي واستخدام المنهجيات المناسبة في اتخاذ القرارات.
5. الإبداع والابتكار: يجب أن يكون القاوول قادرًا على التفكير الإبداعي والابتكاري في تطوير حلول فريدة وتحسين عمليات المشروع. يمكن للابتكار أن يؤدي إلى تحسين الكفاءة وتقديم مشاريع أكثر تنافسية وابتكارية.
6. الصبر والمرونة: يجب أن يتمتع القاوول بالصبر والمرونة في التعامل مع المشاكل والتحديات التي قد تطرأ أثناء تنفيذ المشروع. يجب أن يكون قادرًا على التكيف مع التغييرات وإدارة الضغوط والمواقف الصعبة بشكل فعال.

ومن المهم أن يتوفر لدى القاوول مزيج من هذه الصفات ليكون ناجحًا في مجال المقاولات.

## ثانياً: المهارات القاوول

المهارات الأساسية للمقاوول تشمل: (الحداد ، 2016 ، صفحة 113)

1. إدارة المشاريع: المقاول يحتاج إلى مهارات قوية في إدارة المشاريع لتخطيط وتنظيم وتنفيذ المشروع بنجاح. يجب أن يكون قادرًا على تحليل المتطلبات، وتحديد المهام، وتخطيط الجداول الزمنية، وتنسيق الموارد.
2. الاتصال والتفاوض: المقاول يحتاج إلى مهارات اتصال فعالة للتواصل مع العملاء والمهندسين والموردين والعمال. يجب أن يكون قادرًا على تبادل المعلومات وتوجيه الفرق العاملة والتفاوض فيما يتعلق بالعقود والمشاكل المحتملة.
3. التخطيط والتنظيم: المقاول يحتاج إلى قدرة على التخطيط والتنظيم لتنظيم العمليات والمهام والموارد بشكل فعال. يجب أن يكون قادرًا على وضع جداول زمنية وتحديد الأولويات وإدارة الموارد المادية والبشرية.
4. معرفة تقنية: المقاول يحتاج إلى فهم عميق للعمليات والتقنيات المستخدمة في مشاريع البناء والتشييد. يجب أن يكون لديه معرفة تقنية في المواد والطرق والتقنيات الحديثة المستخدمة في الصناعة.
5. حل المشكلات: المقاول يحتاج إلى قدرة على التعامل مع التحديات وحل المشكلات المختلفة التي قد تواجهها في المشروع. يجب أن يكون قادرًا على تحليل المشكلات واتخاذ القرارات السريعة والفعالة.
6. القدرة على العمل تحت الضغط: في مشاريع البناء والتشييد، يمكن أن يواجه المقاول ضغوطًا ومواقف صعبة. يجب أن يكون قادرًا على التعامل مع ضغوط الوقت والموارد وإدارة الأزمات بشكل فعال.
7. الالتزام بالجودة والأمان: يجب أن يضع المقاول الجودة والسلامة في المقام الأول في أعماله. يجب أن يلتزم بالمعايير واللوائح الصارمة لضمان سلامة المشروع وتقديم عمل متفوق.

وقد تختلف المهارات المطلوبة قليلاً وفقاً لنوع المشاريع والصناعة التي يعمل فيها المقاول.

### المطلب الثالث: خصائص ومميزات المقاول

المقاول هو الشخص أو الشركة التي تقوم بتنفيذ المشاريع الإنشائية والهندسية، ويعتبر المقاول عادةً شريكاً مهماً في العملية الإنشائية، حيث يتمتع بالخبرة والمهارات اللازمة لتنفيذ المشروع وإدارته بنجاح. يتعاقد المقاول عادةً مع العملاء أو المالكين لتنفيذ المشروع وفقاً للمواصفات والمتطلبات المحددة، وقد يتعاون مع فرق هندسية وفنية متخصصة لضمان تنفيذ المشروع بأفضل جودة وفي الوقت المحدد، ويتميز المقاول بعدة خصائص ومميزات تشمل:

## أولاً: خصائص المقاول

المقاول هو الشخص أو الشركة المتخصصة في تنفيذ المشاريع الإنشائية والهندسية. يتمتع المقاول بعدة خصائص تميزه وتشمل: (دباح، 2011، صفحة 90)

1. الخبرة والمعرفة: يتمتع المقاول بالخبرة والمعرفة اللازمة في مجال التخطيط والتنفيذ وإدارة المشاريع. يكون لديه المعرفة التقنية والمهارات اللازمة للتعامل مع أنواع مختلفة من المشاريع ومتطلباتها.
2. القدرة على التخطيط والتنظيم: يجب أن يكون للمقاول القدرة على وضع خطط شاملة للمشاريع، وتنظيم الموارد المتاحة، وجدولة الأعمال بشكل فعال. يجب أن يكون قادرًا على تحليل المخاطر وتخطيط الإجراءات الوقائية للتعامل مع التحديات المحتملة.
3. القدرة على إدارة الفرق: يجب أن يتمتع المقاول بمهارات القيادة وإدارة الفرق العاملة. يجب أن يكون قادرًا على تنظيم وتوجيه العمال والفنيين والمهندسين لتنفيذ المشروع بشكل سلس وفعال.
4. الجودة والتفاصيل: يجب أن يولي المقاول اهتمامًا كبيرًا للجودة والتفاصيل. يجب أن يكون لديه القدرة على مراقبة جودة العمل والتأكد من التزام المشروع بالموصفات والمعايير الصحيحة.
5. القدرة على التواصل والتفاوض: يجب أن يكون للمقاول مهارات تواصل فعالة للتعامل مع العملاء والشركاء والموردين. يجب أن يكون قادرًا على التفاوض وحل النزاعات بشكل بناء ومؤدب.
6. الالتزام بالأخلاقيات: يجب أن يكون المقاول ملتزمًا بالمبادئ الأخلاقية والمعايير الأخلاقية في جميع جوانب العمل. يجب أن يتعامل بنزاهة وشفافية مع العملاء والشركاء والموظفين.
7. القدرة على التكيف: يجب أن يكون للمقاول القدرة على التكيف مع التغيرات والتحديات التي يمكن أن تواجه المشروع. يجب أن يكون قادرًا على اتخاذ القرارات السريعة والتكيف مع المتغيرات في الجدول الزمني والمتطلبات.
8. الابتكار والإبداع: يجب أن يكون للمقاول القدرة على التفكير الإبداعي وإيجاد حلول جديدة ومبتكرة للتحديات المعقدة في المشاريع.

ومن المهم أن يتحلى بها لضمان نجاح تنفيذ المشاريع وتحقيق رضا العملاء.

## ثانيا: مميزات المقاول

المقاول يتمتع بعدة مميزات تجعله مهماً ومفيداً في صناعة الإنشاءات وإدارة المشاريع. ومن بين المميزات الرئيسية للمقاول: (لسود، بوعالقة، و زاوي، 2020-2021، صفحة 77)

الخبرة والمعرفة: يتمتع المقاول بالخبرة والمعرفة اللازمة في مجال التخطيط والتنفيذ وإدارة المشاريع. يمتلك المقاول معرفة تقنية عميقة وفهم واسع لمختلف جوانب الإنشاءات والهندسة.

التنظيم وإدارة الوقت: يتمتع المقاول بقدرة على التنظيم الجيد وإدارة الوقت. يستطيع وضع جدول زمني محكم وتنظيم المهام والموارد بشكل فعال لضمان تنفيذ المشروع بالجودة المطلوبة وفي الوقت المحدد.

قدرة التخطيط المالي: يتمتع المقاول بمهارات التخطيط المالي والتكلفة. يمكنه إعداد تقديرات مالية دقيقة للمشروع وإدارة الميزانية بشكل فعال للحفاظ على استدامة المشروع وتحقيق الأرباح المناسبة.

المرونة والتكيف: يمتلك المقاول المرونة والقدرة على التكيف مع التغيرات والتحديات التي قد تطرأ خلال تنفيذ المشروع. يستطيع التعامل مع المتغيرات بشكل فعال واتخاذ القرارات المناسبة لضمان استمرارية المشروع.

القدرة على التعامل مع الفرق والموردين: يجيد المقاول التواصل والتعامل مع فرق العمل والموردين بشكل فعال. يتمتع بمهارات القيادة والتنسيق والتفاوض لضمان التعاون الجيد وتحقيق الهدف المشترك.

الجودة والمهنية: يحرص المقاول على تقديم العمل بأعلى مستويات الجودة والمهنية. يلتزم بالمعايير والمواصفات الفنية ويضمن أن المشروع يتم تنفيذه بأفضل الطرق وباستخدام أفضل المواد والتقنيات.

التفاوض وإدارة المخاطر: يمتلك المقاول مهارات التفاوض القوية والقدرة على إدارة المخاطر. يستطيع تحليل المخاطر المحتملة واتخاذ إجراءات مناسبة للتعامل معها وللحد من التأثير السلبي على المشروع.

هذه بعض المميزات الأساسية التي يتمتع بها المقاول، وتجعله شريكاً حيوياً في تنفيذ المشاريع الإنشائية والهندسية بنجاح.

## المطلب الرابع: تأثير خصائص المقاول على بناء المؤسسة الناشئة

تأثير خصائص المقاول على بناء المؤسسة الناشئة يكمن في الدور الحاسم الذي يلعبه المقاول في تحقيق النجاح والنمو المستدام للمؤسسة. إليك بعض الخصائص التي تؤثر بشكل كبير على بناء المؤسسة الناشئة: (العمرى، 2020، صفحة 127)

1. روح المبادرة والقدرة على التكيف: المقاول الناجح يتمتع بروح المبادرة والقدرة على اكتشاف الفرص والتكيف مع التحديات المتغيرة في سوق العمل. يكون لديه القدرة على تحليل البيئة المحيطة واتخاذ القرارات الاستراتيجية الملائمة للمؤسسة الناشئة.
2. الاستباقية والتفكير المستقبلي: المقاول الناجح يكون متطلعًا ويتوقع التغيرات المستقبلية في السوق والتكنولوجيا. يعتمد على البحث والتطوير والابتكار لتحسين منتجاته أو خدماته وتلبية احتياجات العملاء المتغيرة.
3. الشجاعة والقدرة على تحمل المخاطر: المقاول يتعامل مع مخاطر عديدة وغير مضمونة في رحلة بناء المؤسسة الناشئة. يجب أن يكون مستعدًا لتحمل المخاطر المالية والاستثمارية والاجتماعية. يجب أن يكون قادرًا على اتخاذ قرارات صعبة والتعامل مع العواقب المحتملة.
4. الشبكات الاجتماعية وقدرة بناء العلاقات: المقاول الناجح يعرف قيمة الشبكات الاجتماعية ويمتلك قدرة على بناء علاقات جيدة مع العملاء والشركاء والمستثمرين والموظفين. يستفيد من هذه الشبكات في تبادل المعرفة والخبرات والفرص التجارية.
5. الإلهام والقيادة: المقاول الناجح يستطيع أن يلهم فريقه ويقوده نحو تحقيق الأهداف المشتركة. يتمتع بمهارات قيادية قوية وقدرة على التواصل الفعال والتحفيز والتوجيه.
6. الرؤية والرغبة في التحقيق: المقاول الناجح يتمتع برؤية واضحة لمؤسسته الناشئة، ويكون لديه رغبة قوية في تحقيقها. هذه الرؤية تساعد على تحديد الأهداف ووضع الاستراتيجيات لتحقيقها.
7. الإصرار والمثابرة: بناء المؤسسة الناشئة يتطلب صبرًا ومثابرة، حيث قد يواجه المقاول تحديات وعقبات في طريقه. المقاول الناجح يكون مستعدًا للتعامل مع هذه التحديات والاستمرار في سعيه لتحقيق أهدافه.
8. القدرة على إدارة الوقت والموارد: المقاول الناجح يجيد إدارة وتنظيم الوقت والموارد المتاحة لديه. يعرف كيفية تحقيق أقصى استفادة من الموارد المحدودة ويقوم بتحديد أولوياته وتخصيص الموارد بشكل فعال.

9. المرونة والتكيف: السوق والبيئة العملية قد تتغير بسرعة، ولذلك يجب على المقاول أن يكون قادرًا على التكيف والتعامل مع التغيرات. المرونة والقدرة على التكيف تسمح للمقاول بالاستجابة لاحتياجات السوق وتعديل استراتيجيته ومنتجاته أو خدماته بناءً على التغيرات المحيطة.

تلك الخصائص الأساسية للمقاول يمكن أن تسهم في بناء مؤسسة ناشئة ناجحة ومستدامة. ومع ذلك، يجب أن يلاحظ أن بناء المؤسسة الناشئة هو عملية شاملة وتتأثر بعوامل أخرى مثل الفرص المتاحة في السوق، والتمويل، والمنافسة، والتكنولوجيا، والتشريعات والقوانين المحلية، وغيرها.

إن هذه الخصائص تعتبر مهمة للمقاول الناجح في بناء مؤسسة ناشئة قوية ومستدامة. ومع ذلك، يجب أن يتم تواجد تلك الخصائص بالاشتراك مع الخبرة الصناعية والمعرفة والمهارات اللازمة للنجاح في السوق المستهدفة.

## المبحث الثالث: روح المقاولة ومحدداتها

عند مناقشة الأعمال التجارية والاقتصاد، لا يمكن تجاهل دور المقاولة وأهميتها في تحقيق النمو والتطور الاقتصادي. تُعد روح المقاولة عنصراً حاسماً لنجاح المشاريع والمؤسسات الناشئة، حيث تشكل محركاً للابتكار والاستباقية وتحمل المخاطر.

## المطلب الاول: مفهوم روح المقاولة

لقد ازداد اهتمام الباحثين بدراسة روح المقاولة نظراً لأهميتها الكبيرة في تدعيم وتشجيع المقاولة، وكون أن المصطلح مازال محل البحث لم يتم التوصل إلى اتفاق حول إيجاد تعريف موحد وشامل لروح المقاولة. فقد عرفت من طرف ليجر وجرنيو "C.Leger -Jarniou" انطلاقة من توضيح الفرق بين مصطلح روح المقاولة "esprit d'entreprendre" وروح المؤسسة "l'esprit d'entreprise". (بن شهرة ، 2016-2017، الصفحات 31-32)

فيرى بأنه لا يجب الخلط بين المصطلحين حيث: روح المؤسسة تتمثل في مجموع المواقف الإيجابية تجاه المؤسسة والمقاولة، أما عن روح المقاولة فهي تنفيذ التصور الذي يعتبر عملية التعرف على الفرص وجمع الموارد الكافية ذات الطبيعة المختلفة من أجل تحويلها إلى مؤسسات، بل يجب أن ينظر إلى هذه العملية كنتيجة ممكنة التحقق لروح المقاولة وليس كمفهوم لها.

حيث ترتبط روح المقاولة بالدرجة الأولى بأخذ المبادرة والعمل أو الانتقال للتطبيق، فالأفراد الذين يتمتعون بروح المقاولة يمتلكون العزيمة على تجريب أشياء جديدة، أو على إنجاز الأعمال بطريقة مختلفة وذلك بسبب بساطة يكمن في وجود إمكانية للتغيير.

وليس بالضرورة أن يكون هؤلاء الأفراد الرغبة في إنشاء مؤسساتهم الخاصة، ولا حتى في الدخول في مسار مقاولة، فهم يهدفون بالدرجة الأولى إلى تطوير قدرة التعامل مع التغيير، لاختيار وتجريب أفكارهم، والتعامل بكثير من الانفتاح والمرونة.

وحسب مجموعة المختصين في الإتحاد الأوربي المكلفين بتدريس المقاولة يرون بأنه لا يجب أن تنحصر روح المقاولة فقط في إنشاء المؤسسات، بل يجب النظر إليها كموقف عام يمكن استعماله بفائدة من طرف كل فرد في حياته اليومية وفي كل النشاطات المهنية، لأن روح المقاولة تتعلق قبل كل شيء بالمبادرة والعمل.<sup>1</sup>

ومن هذا يمكن تعريف الروح المقاولة بأنها عبارة واسعة الدلالات والمعاني، تمكن الأفراد من تطوير أنفسهم، واكتساب مهارات جديدة توجههم للواقع العملي، لتطبيق الأفكار الجديدة، وبالتالي التغلب على الخوف لتقبل التغيير، واكتساب ديناميكية في التعامل مع الحوادث الجديدة.

### المطلب الثاني: خصائص روح المقاولة وأهميتها

خصائص روح المقاولة تشير إلى مجموعة من الصفات والسمات التي تميز روح المقاولة وتساهم في نجاحه في مجال ريادة الأعمال. إليك بعض الخصائص الرئيسية لروح المقاولة وأهميتها: (لسود، بوعالقة، و زاوي، 2020-2021، الصفحات 99-100)

#### أولاً: خصائص روح المقاولة

الأفعال والسلوكيات التي يقوم بها المقاول بهدف إنشاء مؤسسة جديدة أو تطوير مؤسسة قائمة، فيتطلب منه ذلك جهداً مادياً وذهنياً معتبراً، ويمكن توضيح ذلك في العناصر التالية:

1. الشغف والتحمس: المقاول الناجح يكون متحمساً وملتزماً بفكرته أو مشروعه. يكون لديه شغف قوي وحماس يدفعه للعمل بجد والتغلب على التحديات المختلفة التي يواجهها.
2. الاستعداد للمخاطرة: المقاول يكون مستعداً لتحمل المخاطر والتحديات التي تأتي مع ريادة الأعمال. يكون جاهزاً لاتخاذ قرارات جريئة واستثمار موارده الشخصية والمالية في فرص جديدة.
3. الإبداع والابتكار: المقاول يتمتع بالقدرة على التفكير الإبداعي وتطوير أفكار جديدة وحلول مبتكرة. يسعى لتحسين العمليات والمنتجات وتلبية احتياجات العملاء بطرق جديدة وفعالة.
4. الثقة بالنفس: المقاول يثق بقدراته ومهاراته، ويملك ثقة قوية في نجاح مشروعه. يتحمل المسؤولية ويعتقد في قدرته على تحقيق النجاح رغم التحديات التي يواجهها.

5. الرؤية الاستراتيجية: المقاول يكون لديه رؤية واضحة للمستقبل وخطط استراتيجية لتحقيق الأهداف المرجوة. يستطيع رؤية الصورة الكبيرة وتحويلها إلى خطوات عملية ومنهجية.
  6. المرونة والتكيف: المقاول يكون قادرًا على التكيف مع التغيرات السريعة في سوق الأعمال والبيئة العامة. يتعامل بمرونة مع المتغيرات ويقوم بتعديل استراتيجياته وتكتيكاته وفقًا للظروف الجديدة.
  7. القدرة على العمل الجماعي: المقاول يدرك أهمية العمل الجماعي ويتعاون مع الآخرين لتحقيق الأهداف المشتركة. يبني فرقًا قوية ويديرها بفاعلية لتحقيق نجاح المشروع.
- هذه الخصائص تسهم في تميز المقاول وتمكنه من تحقيق النجاح في مجال ريادة الأعمال.

### ثانياً: أهمية روح المقاولة

روح المقاولة لها أهمية كبيرة في عدة جوانب ومجالات. إليك بعض الأهمية الرئيسية لروح المقاولة: (الجهني ، 2019، صفحة 78)

1. التحفيز والإبداع: روح المقاولة تحفز الأفراد على تطوير أفكارهم وابتكار حلول جديدة. تشجع المقاولة على استكشاف فرص جديدة وتحويلها إلى مشاريع ناجحة. يعتبر الابتكار أحد العوامل الرئيسية للنمو والتطور في أي مجتمع أو اقتصاد.
2. خلق فرص العمل: روح المقاولة تسهم في خلق فرص عمل جديدة. عندما يتحول الأفراد إلى مقاولين، يتمكنون من إنشاء مشاريعهم الخاصة وتوظيف العمالة وتحفيز النمو الاقتصادي. هذا يساهم في تخفيض معدلات البطالة وتعزيز التنمية المحلية.
3. النمو الاقتصادي: روح المقاولة تلعب دورًا حاسمًا في تعزيز النمو الاقتصادي، بواسطة إنشاء وتطوير المشاريع، يتم تعزيز قطاع الأعمال وتوليد الدخل والثروة. المقاولون يساهمون في زيادة الإنتاجية وتنشيط الأسواق وتوسيع نطاق الأعمال.
4. الابتكار والتغيير الاجتماعي: روح المقاولة تعزز الابتكار والتغيير الاجتماعي. المقاولون غالبًا ما يكونون روادًا في مجالات جديدة ويقدمون حلولًا إبداعية للمشكلات المجتمعية والبيئية. يمكنهم أن يكونوا القوة الدافعة وراء تحسين جودة الحياة وتحقيق التغيير الإيجابي في المجتمع.

5. التطور الشخصي: روح المقاولة تساهم في تطور شخصي المقاتل. يواجه المقاتلون تحديات ومخاطر مستمرة، مما يعزز قدراتهم الشخصية والمهنية. يتعلمون من تجاربهم ويكتسبون مهارات جديدة مثل القيادة، وإدارة الوقت، واتخاذ القرارات، مما يساهم في تطويرهم الشخصي وتحقيق النجاح في حياتهم.

إن روح المقاولة تعزز الابتكار والتنمية الاقتصادية وتساهم في تحقيق التغيير الاجتماعي والشخصي. تعتبر الشخصية المقاتلة أحد أهم عوامل النجاح في بناء مستقبل مستدام وازدهار المجتمعات والاقتصادات.

### المطلب الثالث: النماذج المفسرة لروح المقاولة

هناك عدة نماذج مفسرة لروح المقاولة التي تساهم في فهمها بشكل أفضل وتحليلها. ومن بين هذه النماذج المفسرة: (بن شهرة ، 2016-2017، صفحة 54)

أولاً: نموذج نيتز وفولفنبيرغ (Knight and Gapp) يعتبر أحد النماذج المفسرة لروح المقاولة، ويسلط الضوء على بعض السمات المفترضة التي تميز المقاتلين الناجحين. إليك تفصيل أهم السمات التي يشير إليها هذا النموذج:

1. التفكير المستقل: المقاتلون يتمتعون بقدرة على التفكير المستقل والاستقلالية في اتخاذ القرارات وتحليل الفرص والتحديات التي تواجههم.
2. الاستعداد للمخاطرة: يتقبل المقاتلون المخاطر بشكل أكبر من الأفراد العاديين، ويكونون على استعداد لتحمل المخاطر المالية والشخصية لتحقيق أهدافهم المقاولة.
3. الطموح: المقاتلون يتمتعون برغبة قوية في النجاح وتحقيق أهداف كبيرة، ويسعون لتحقيق النمو والتطور في أعمالهم.
4. الابتكار: المقاتلون يبدون الابتكار والإبداع في إيجاد حلول جديدة ومبتكرة للتحديات وفتح فرص جديدة في سوق الأعمال.
5. القدرة على التعلم: المقاتلون يتمتعون بقدرة على التعلم المستمر والتكيف مع التغيرات في البيئة العملية، ويستفيدون من الخبرات والمعرفة لتحسين أدائهم واتخاذ القرارات الأفضل.

هذه السمات تعزز روح المقاولة وتساهم في نجاح المقاتلين في بناء وتطوير مشاريعهم. وتعتبر هذه السمات مرجعاً هاماً لتطوير وتعزيز المقاولة في الأفراد والمجتمعات.

ثانيا: نموذج شاكر والسوان (Shane and Venkataraman) هو نموذج يعتبر مرجعاً مهماً في دراسة روح المقاولة. يركز هذا النموذج على العوامل الداخلية والخارجية التي تؤثر على روح المقاولة ونشوء الرغبة في الشروع في مشروع تجاري جديد. إليك بعض العوامل التي يشير إليها هذا النموذج:

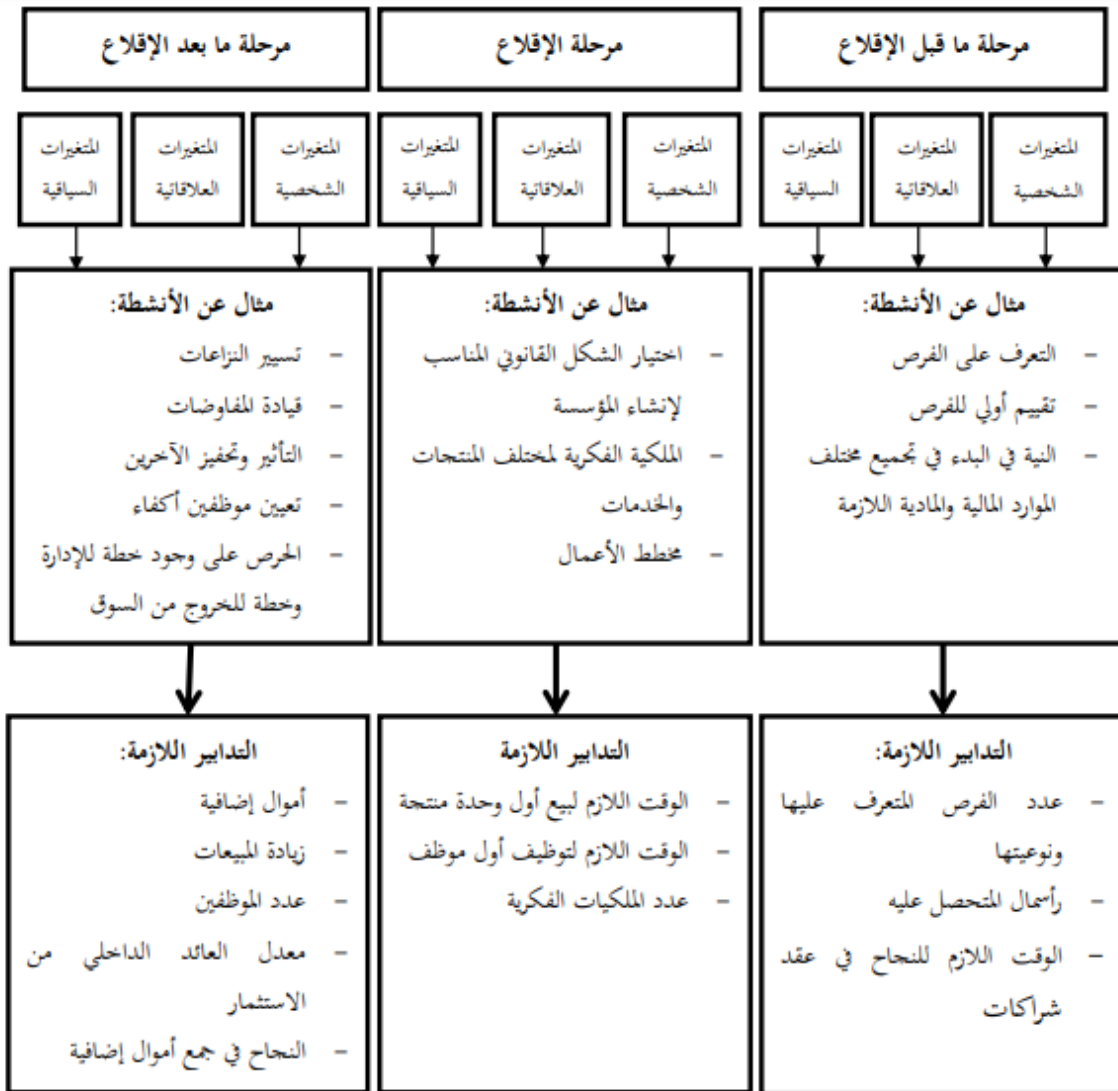
1. الرغبة في التحكم والسيطرة: المقاولون يشعرون برغبة قوية في أخذ السيطرة على مصيرهم الشخصي والمهني، ويتمتعون بالرغبة في تحقيق الاستقلالية والتحكم في عملهم.
2. القدرة على التعامل مع عدم اليقين: المقاولون يكونون متحمسين للتحدي والمغامرة، ويمتلكون القدرة على التعامل مع مستويات عالية من عدم اليقين وتحمل المخاطر المرتبطة بإقامة مشروع جديد.
3. الفرص المتاحة في البيئة الاقتصادية: المقاولون يستجيبون للفرص المتاحة في السوق والبيئة الاقتصادية، ويتمتعون بالقدرة على التعرف على الفرص الجديدة واستغلالها لتحقيق النجاح في مشروعهم.

يعتبر هذا النموذج مساهمة قيمة في فهم روح المقاولة والعوامل التي تؤثر فيها. إذ يعزز فهمنا للعوامل الداخلية والخارجية التي تدفع الأفراد للشروع في مشروع تجاري جديد وتعزز روح المقاولة في المجتمعات.

ثالثا: نموذج بارون (Baron) هو نموذج آخر يركز على العوامل الشخصية والاجتماعية التي تؤثر في روح المقاولة. يعتبر هذا النموذج إضافة قيمة لفهمنا للمكونات الأساسية لروح المقاولة. إليك بعض العوامل التي يشير إليها نموذج بارون:

1. الثقة بالنفس: المقاولون يتمتعون بمستوى عالٍ من الثقة بأنفسهم وقدراتهم. يعتقدون في قدرتهم على تحقيق النجاح والتعامل مع التحديات والصعاب.
2. الشجاعة: المقاولون يظهرون قدراً عالياً من الشجاعة والجرأة في مواجهة المخاطر واتخاذ القرارات الصعبة. يكونون على استعداد لتحمل المخاطر والتجارب الجديدة.
3. المرونة: المقاولون يتمتعون بقدرة على التكيف والتأقلم مع التغييرات السريعة والظروف المتغيرة. يكونون قادرين على تعديل استراتيجياتهم وتغيير نمط تفكيرهم وفقاً للمتغيرات المحيطة.
4. الشبكات الاجتماعية: المقاولون يقومون ببناء شبكات قوية من العلاقات الاجتماعية. يتواصلون مع أشخاص مختلفين ويستفيدون من فرص الشراكة والتعاون والدعم من الأفراد الآخرين.

هذه العوامل الشخصية والاجتماعية تساهم في تطوير وتعزيز روح المقاولة وتمكين المقاولين من التحرك والنجاح في بيئة الأعمال. يعمل نموذج بارون على توضيح تأثير هذه العوامل وتحديد الصفات الأساسية التي يجب توفرها لدى المقاولين.



المصدر: (Aude Moussa Mouloungui, 2013, p 47)

رابعا: نموذج شابيرو وسوكول (Shapero and Sokol) يركز بشكل خاص على الأهداف الذاتية والمحفزات الداخلية التي تؤثر في روح المقاولة. يعتبر هذا النموذج مهماً في فهم ما يحفز المقاولين ويدفعهم للعمل وتحقيق النجاح. إليك بعض العوامل التي يشير إليها النموذج: (الجهني ، 2019 ، صفحة 78)

1. الطموح: المقاولون يظهرون رغبة قوية وطموحًا كبيرًا في تحقيق النجاح والتفوق. يسعون لتحقيق أهداف طموحة ويعملون بجد لتحقيقها.
  2. الاستقلالية: المقاولون يتمتعون بدرجة عالية من الاستقلالية والرغبة في العمل بشكل مستقل. يفضلون تحمل المسؤولية واتخاذ القرارات الخاصة بهم دون التبعية للآخرين.
  3. التحدي: المقاولون يستمتعون بالتحدي والمواجهة مع الصعاب. يرون الصعوبات والتحديات كفرص للنمو والتطور، ويسعون لتجاوزها بإبداع وإصرار.
  4. الإنجاز: المقاولون يشعرون بالرضا والإشباع الشخصي عند تحقيق النجاح وتحقيق الأهداف المحددة. يسعون للإنجاز والتفوق في مجالاتهم ويستمتعون بالشعور بالتقدم والتحقيق.
- يعتبر نموذج شانتر ولاثام مفيدًا في فهم العوامل الداخلية التي تدفع المقاولين للتحرك والعمل بشكل فعال. يركز على الأهداف الذاتية والمحفزات الداخلية كدوافع رئيسية للمقاولين لتحقيق النجاح والتميز في رحلتهم المقاولة. هذه النماذج تساعد في فهم طبيعة روح المقاولة والعوامل التي تحفزها. ومن خلال تحليل هذه النماذج، يمكن توجيه الجهود والتدخلات لتعزيز روح المقاولة وتشجيعها في المجتمع والبيئة العملية.



المصدر (Shapero & Sokol, 1982, p 83)

## المطلب الرابع: روح المقاولة داخل المؤسسة والهيئات

روح المقاولة لها تأثير كبير داخل المؤسسات والهيئات، حيث تعزز الابتكار والتنوع والنجاح العام، من خلال تطوير روح المقاولة داخل المؤسسات والهيئات، يمكن تحقيق تحسينات كبيرة في الأداء والابتكار والنجاح العام. توجد العديد من المراجع الأكاديمية التي تتناول هذا الموضوع وتوضح أهميته وتأثيره على المؤسسات، ويمكن العثور عليها من خلال الأبحاث والدراسات المتخصصة في مجال إدارة الأعمال وعلوم المشاريع وريادة الأعمال.

## أولاً: الابتكار والتجديد

روح المقاولة تحث الموظفين على التفكير الإبداعي والابتكار في إيجاد حلول جديدة ومبتكرة للتحديات الموجودة. تشجع الموظفين على تجربة أفكار جديدة ومبادرات خلاقة لتحسين العمليات وتطوير المنتجات والخدمات، إليك بعض الأمور التي تعززها روح المقاولة في الموظفين: (دباح، 2011، صفحة 90)

1. التحدي والمرونة: روح المقاولة تحث الموظفين على تحمل التحديات والمرونة في التعامل معها. يكون لديهم القدرة على تحدي الحالة الحالية والبحث عن طرق جديدة لتحسين الأداء وتحقيق النجاح.
2. التفكير الابتكاري: تشجع روح المقاولة الموظفين على التفكير خارج الصندوق واستكشاف فرص جديدة وغير تقليدية. يتم تشجيعهم على تولي مبادرة في تجربة أفكار جديدة والاستفادة من تقنيات وتطبيقات جديدة لتحسين العمليات أو تطوير المنتجات والخدمات.
3. التكامل والتعاون: روح المقاولة تعزز التكامل والتعاون بين الموظفين. يتم تشجيعهم على مشاركة الأفكار والخبرات والمعرفة لتحقيق الأهداف المشتركة وتحقيق التفوق.
4. الاستعداد للتحمل والمخاطرة: روح المقاولة تحث الموظفين على التحمل والاستعداد للمخاطرة. يكون لديهم الشجاعة لتجربة أفكار ومبادرات جديدة حتى لو كانت تنطوي على مخاطر محتملة. يتعلمون من الفشل ويستفيدون منه لتحسين الأداء في المحاولات القادمة.
5. التعلم المستمر: روح المقاولة تعزز رغبة الموظفين في الاستمرار في التعلم وتطوير مهاراتهم. يسعون لزيادة معرفتهم وتحسين قدراتهم لتحقيق التفوق في أداء مهامهم ومساهمة فعالة في نمو المؤسسة.

بشكل عام، تعزز روح المقاولة في الموظفين الحماس والشغف والمبادرة لتحقيق التحسين والابتكار في المؤسسة، مما يؤدي إلى تعزيز نجاحها واستدامتها في سوق الأعمال المتنافس.

## ثانيا: روح المبادرة والتحمل المالي

تشجع روح المقاولاتية الموظفين على أخذ المبادرة والمسؤولية في اتخاذ القرارات وتنفيذ المشاريع. يكون لديهم الشجاعة لتحمل المخاطر المالية المحتملة والاستثمار في فرص جديدة ومشاريع مبتكرة.

## ثالثا: الروح التنافسية

روح المقاولاتية تعزز الروح التنافسية بين الموظفين، مما يحفزهم على تحقيق أداء ممتاز وتفوق في مجالاتهم. يسعون للتفوق على المنافسين وتحقيق التميز في السوق، روح المقاولاتية تعزز لدى الموظفين القدرة على أخذ المبادرة والمسؤولية. يتم تشجيعهم على اتخاذ القرارات المستقلة وتنفيذ المشاريع بشكل مستقل، مما يساهم في تحقيق النجاح والتميز.

بوجود روح المقاولاتية، يكون للموظفين الشجاعة لتحمل المخاطر المالية المحتملة، وهم مستعدون للاستثمار في فرص جديدة ومشاريع مبتكرة. يعتبرون الفشل كفرصة للتعلم والتطور، ويكونون على استعداد لتحمل المسؤولية عن النتائج. (أحمد، 2018، الصفحات 234-236)

إن روح المقاولاتية تعزز لدى الموظفين القدرة على التحمل والاستثمار والمسؤولية، وتمنحهم الثقة في تنفيذ مشاريع جديدة وتحقيق النجاح بمختلف المجالات.

## رابعا: الاستجابة السريعة والمرنة

روح المقاولاتية تشجع المؤسسات على التكيف مع التغييرات السريعة في السوق والبيئة العملية. تعزز المرونة والقدرة على التكيف لتلبية احتياجات العملاء والمستجدات في السوق، روح المقاولاتية تعد عاملاً هاماً في تعزيز قدرة المؤسسات على التكيف مع التغييرات السريعة في السوق والبيئة العملية. من خلال تشجيع المرونة والقدرة على التكيف، تستطيع المؤسسات التكيف مع المتغيرات وتلبية احتياجات العملاء بفعالية وفي الوقت المناسب.

تعزز روح المقاولاتية قدرة المؤسسات على التغيير والابتكار، حيث يتم تشجيع الموظفين على تبني أفكار جديدة وتطوير منتجات وخدمات مبتكرة. تتمتع المؤسسات القائمة على روح المقاولاتية بمرونة في هيكلها التنظيمي وعملياتها، مما يسمح لها بالتكيف بسرعة مع التحولات في السوق والتكنولوجيا.

بوجود روح المقاولاتية، تصبح المؤسسات قادرة على استشرف التغييرات المستقبلية وتحليل الفرص الجديدة، مما يمكنها من اتخاذ القرارات الاستراتيجية المناسبة والتصرف بمرونة للاستفادة من الفرص الناشئة والتغلب على التحديات.

ويمكن القول إن روح المقاولاتية تعد أحد العوامل الحاسمة لنجاح المؤسسات في تحقيق التكيف الفعال والابتكار وتلبية احتياجات العملاء في سوق متغير ومتقلب.

#### خامسا: تعزيز روح الفريق والتعاون

روح المقاولاتية تعزز التعاون وروح الفريق داخل المؤسسة. تحفز الموظفين على التعاون معًا وتبادل المعرفة والخبرات لتحقيق الأهداف المشتركة، روح المقاولاتية تلعب دورًا حاسمًا في تعزيز التعاون وروح الفريق داخل المؤسسة. تحث المقاولاتية الموظفين على التعاون والتفاعل مع بعضهم البعض، وتشجعهم على تبادل المعرفة والخبرات لتحقيق الأهداف المشتركة.

روح المقاولاتية تعزز الثقة والتعاون بين أفراد الفريق، حيث يشعرون بأنهم جزء من عملية الابتكار والتحسين المستمر. تشجع المقاولاتية الموظفين على التعاون والتواصل الفعال، مما يعزز تبادل الأفكار والمبادرات ويعمل على تعزيز الإبداع والابتكار.

بالإضافة إلى ذلك، تعزز روح المقاولاتية الروح الجماعية والمشاركة في اتخاذ القرارات. تشجع المؤسسات المقاولاتية الموظفين على المساهمة في صنع القرارات وتحفيزهم لتقديم أفكارهم وآرائهم وتجاربهم. هذا يعزز التفاعل بين الأفراد ويساعد على اتخاذ القرارات المستنيرة والمبتكرة.

أن يمكن القول إن روح المقاولاتية تعمل كعامل محفز للتعاون وروح الفريق داخل المؤسسة، مما يسهم في تعزيز الأداء وتحقيق النجاح المشترك. (أحمد، 2018، الصفحات 234-236)

#### سادسا: القدرة على التعلم والتطوير

روح المقاولاتية تعزز الاستمرارية في التعلم والتحسين المستمر. تشجع الموظفين على اكتساب المهارات الجديدة وتوسيع قدراتهم لمواجهة التحديات والفرص الجديدة، روح المقاولاتية تعزز الاستمرارية في التعلم والتحسين المستمر داخل المؤسسة. هناك عدة طرق تعزز هذه الاستمرارية: (عمران، 2017، صفحة 64)

1. تشجيع الموظفين على اكتساب المهارات الجديدة: روح المقاولاتية تحث الموظفين على توسيع مجالات معرفتهم واكتساب المهارات الجديدة التي تساعدهم على التعامل مع التحديات والفرص الجديدة. يتم

تقديم فرص التدريب وورش العمل والدورات التعليمية للموظفين لتطوير مهاراتهم وزيادة معرفتهم في مجال عملهم.

2. توفير بيئة تعلم مستمر: المؤسسات التي تعزز روح المقاولاتية تهتم بتوفير بيئة يمكن فيها للموظفين التعلم والتحسين المستمر. تشجع على المشاركة في أنشطة التعلم المستمر مثل قراءة المقالات والكتب المتخصصة، وحضور المؤتمرات والندوات ذات الصلة بمجال العمل، وتبادل المعرفة والخبرات مع زملائهم.

3. تعزيز الابتكار والتحسين المستمر: روح المقاولاتية تحث الموظفين على التفكير الإبداعي والبحث عن طرق جديدة لتحسين العمليات والخدمات. يشجع الموظفين على تقديم اقتراحاتهم ومبادراتهم لتحسين الأداء وتحقيق التطور المستمر في المؤسسة.

4. تحفيز الاستكشاف والتجريب: روح المقاولاتية تشجع الموظفين على استكشاف وتجريب أفكار جديدة ومبتكرة. يتم منح الفرص للموظفين لتطبيق أفكارهم واختبارها وتقييم نتائجها. هذا يعزز روح المبادرة والتجريب داخل المؤسسة ويساهم في التعلم والتحسين المستمر.

فيمكن القول إن روح المقاولاتية تلعب دوراً مهماً في تعزيز الاستمرارية في التعلم والتحسين المستمر داخل المؤسسة، وتساهم في تطوير قدرات الموظفين وتمكينهم من التعامل مع التحديات والاستفادة من الفرص الجديدة في بيئة العمل.

## المبحث الرابع: أبعاد روح المقاولاتية

روح المقاولاتية هي الطاقة والعزيمة التي تدفع المقاولين وأصحاب المشاريع للابتكار والتحدي وبناء مؤسسات ناجحة. تشمل روح المقاولاتية مجموعة من الأبعاد التي تعزز الروح الريادية والقدرة على الابتكار والتفوق في الأعمال التجارية.

## المطلب الأول: الابتكارية (innovativeness)

تعد جزءًا هامًا من روح المقاولاتية. إنها تشير إلى قدرة المقاول أو المؤسسة على تطوير حلول إبداعية وغير تقليدية لمواجهة التحديات وتلبية الحاجات المتغيرة في السوق. (دباح، 2011، صفحة 84)

يسعى المقاول المبتكر إلى استخدام التقنيات الحديثة والابتكارات التكنولوجية في عمله، وقد يستخدم تقنيات مثل الذكاء الاصطناعي، والواقع الافتراضي، والتحليلات الضخمة، والتكنولوجيا السحابية لتحسين العمليات وتقديم منتجات وخدمات مبتكرة، وسبل التسويق الجديدة ليكون المقاول المبتكر يبحث عن طرق جديدة لتسويق منتجاته وخدماته، وقد يستخدم وسائل التواصل الاجتماعي والتسويق الرقمي والتسويق التجريبي للوصول إلى جمهور واسع وزيادة قاعدة العملاء، وتصميم المنتجات والخدمات المبتكرة فالمقاول المبتكر يعمل على تطوير منتجات وخدمات جديدة ومبتكرة تلبي احتياجات ورغبات العملاء بطرق غير تقليدية. يسعى لإيجاد حلول فريدة ومبتكرة تضيف قيمة إلى السوق.

تطبيق العمليات الجديدة حتى يكون المقاول المبتكر يسعى لتحسين العمليات الداخلية للمؤسسة الناشئة. يستكشف طرقًا جديدة وفعالة لإدارة الإنتاج وتوزيع المنتجات وتقديم الخدمات بشكل أكثر كفاءة، وتطوير نماذج الأعمال الجديدة فالمقاول المبتكر قد يستكشف نماذج أعمال جديدة وغير تقليدية لتحقيق النجاح. يبحث عن طرق لتحويل الأفكار الإبداعية إلى نماذج عمل قابلة للتنفيذ والربحية.

المقاول المبتكر يسعى للتفوق والتميز عن طريق التجديد والابتكار، وهذا يؤثر إيجابيًا على بناء المؤسسة الناشئة ونجاحها في السوق.

الإبتكارية تعزز قدرة المؤسسة الناشئة على التميز في سوق المنافسة، حيث تمنحها القدرة على تقديم منتجات وخدمات فريدة ومبتكرة. كما تساهم في تحسين الكفاءة والفعالية داخل المؤسسة من خلال تطبيق أفكار جديدة لتحسين العمليات وزيادة الإنتاجية.

الابتكارية تعتبر محركاً للتغيير والتطور في الاقتصاد، حيث تفتح الأبواب أمام فرص جديدة للنمو والتوسع، وتساعد المقاولين الابتكاريين على تشكيل مستقبل الصناعة والتكنولوجيا وتحسين جودة الحياة بشكل عام.

إن الإبتكارية تعتبر صفة حاسمة لروح المقاولة وتلعب دوراً كبيراً في تعزيز النجاح والنمو المستدام للمؤسسات الناشئة.

### المطلب الثاني: الاستباقية (proactiveness)

هي خاصية أخرى مهمة في روح المقاولة. تشير الاستباقية إلى قدرة المقاول أو المؤسسة على اتخاذ إجراءات وتحركات مبكرة ونشطة للاستفادة من الفرص والتحديات المستقبلية قبل حدوثها. (الزهراني، 2017، صفحة 118)

عندما يكون المقاول استباقياً، فإنه لا ينتظر حدوث التغييرات أو الظروف الجديدة، بل يتصرف مسبقاً للتكيف والاستفادة منها. يتطلب ذلك رؤية استراتيجية قوية ومعرفة بالسوق والصناعة المستهدفة.

الاستباقية تلعب دوراً حاسماً في تفوق المقاول أو المؤسسة على المنافسين وبناء تفوق تنافسي. من خلال تحليل الاتجاهات والتوقعات والتعامل مع التحديات المستقبلية، يمكن للمقاول أن يكون قادراً على رؤية الفرص المستقبلية والاستعداد لها.

بفضل الاستباقية، يتمكن المقاول من التحرك بسرعة والتكيف مع التغييرات في السوق. يمكنه اكتشاف احتياجات العملاء المستقبلية وتطوير منتجات وخدمات تلي تلك الاحتياجات قبل منافسيه. هذا يمنحه ميزة تنافسية قوية ويساعده في زيادة حصته في السوق وجذب المزيد من العملاء.

علاوة على ذلك، الاستباقية تسمح للمقاول بتشكيل السوق بدلاً من مجرد متابعته. يمكنه تحديد مسار النمو للمؤسسة وتوجيه استراتيجياتها وخططها بناءً على توقعاته للمستقبل. بذلك، يكون لديه المرونة اللازمة للتكيف مع التغييرات والتحديات في السوق، وبالتالي يتمكن من تحقيق نجاح مستدام وتحقيق أهدافه المستقبلية.

الاستباقية تلعب دوراً حاسماً في تفوق المقاول أو المؤسسة وتحقيق نجاح مستدام في سوق المنافسة.

فالاستباقية تعزز القدرة على التكيف مع التغييرات المفاجئة والتحديات في السوق والبيئة العامة. تساعد في تقليل المخاطر وتحقيق التوازن بين الاستقرار والتجديد.

الاستباقية تعد صفة محورية في روح المقاولاتية، حيث تمكن المقاولين من استغلال الفرص والتحديات المستقبلية بفاعلية ونجاح، مما يسهم في نمو وازدهار المؤسسة وتحقيق النجاح المستدام.

### المطلب الثالث : المخاطرة (Risk)

وهي جوهر روح المقاولاتية. تعني الاستعداد لتحمل المخاطر المالية والعملية والاستثمار في فرص جديدة على الرغم من عدم اليقين والاحتمالية المرتبطة بذلك. (الجهني ، 2019، صفحة 87)

المقاولون عادةً مستعدون لخوض تجارب جديدة ومشاريع مبتكرة، وهذا يشمل قبول المخاطر وتحمل المسؤولية عن النتائج. المشاريع الجديدة والابتكارات عادةً تنطوي على عدم اليقين ومخاطر محتملة، ولكن المقاولين المتميزين يكونون على استعداد لتحمل تلك المخاطر واتخاذ الخطوات اللازمة لضمان نجاح المشروع.

المخاطرة تتطلب تقييمًا دقيقًا للمخاطر المحتملة وتحليلًا للعوائد المحتملة. يجب على المقاول أن يكون قادرًا على اتخاذ قرارات مستنيرة ومبتكرة استنادًا إلى التوقعات والتحليلات، وأن يكون على استعداد للتعامل مع النتائج غير المتوقعة والتكيف معها.

تحقيق النجاح في المشاريع المبتكرة يتطلب تحقيق توازن بين المخاطرة والمكافأة. على المقاول أن يكون قادرًا على تقييم الفرص والتحديات بعناية، واختيار المشاريع التي تعد بمكافآت جيدة مقابل المخاطر المحتملة. يجب أن يكون لديه الشجاعة لاتخاذ قرارات جريئة والمرونة للتعامل مع المتغيرات في طريقه.

المقاولون الذين يكونون مبتكرين ومستعدين للمخاطرة يتمتعون بقدرة أكبر على استكشاف فرص جديدة وتحقيق النجاح في مشاريعهم. تحمل المخاطرة واتخاذ القرارات الجريئة والمستنيرة يمكن أن يسهم في تطور ونمو المؤسسة الناشئة بشكل كبير، والمخاطرة قد تكون مصدرًا للفرص الجديدة والنجاح. فعندما يتم التخطيط وإدارة المخاطر بشكل جيد، يمكن للمقاول أن يستفيد من الفرص المتاحة ويحقق عوائد مرتفعة.

والمخاطرة هي جزء لا يتجزأ من روح المقاولاتية، حيث يتعين على المقاولين أن يكونوا جريئين وعلى استعداد للمخاطرة والاستثمار في فرص جديدة ومبتكرة. قد تكون المخاطرة مرتبطة بالفشل والتكاليف، ولكنها أيضًا تمثل فرصة للتعلم والنمو وتحقيق النجاح..

## خلاصة

في الختام، إن روح المقاولة مجموعة من الصفات والمهارات التي تمكن المقاولين من التفوق في مجال ريادة الأعمال. يعتبر هذا الإطار الأساس الذي يؤدي إلى التفكير الإبداعي والاستباقية والتحمل المخاطر والشغف في تحقيق النجاح.

عندما يتمتع المقاولون بروح المقاولة، يكونون قادرين على التعامل مع التحديات المستقبلية وتحويلها إلى فرص جديدة. إن القدرة على التفكير المبتكر واكتشاف الفرص المبتكرة يمكن أن تسهم في بناء مؤسسات قوية ومستدامة.

# الفصل الثاني

الاطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة

## تمهيد

تعتبر المؤسسات الناشئة (Startups) أحد العناصر الحيوية في الاقتصاد العالمي الحديث، تمثل هذه المؤسسات مشروعات صغيرة ذات طموح عالٍ وتكنولوجيا مبتكرة تهدف إلى تقديم حلول جديدة لمشكلات السوق أو لتلبية احتياجات جديدة للعملاء، تتميز المؤسسات الناشئة بروح الابتكار والمرونة والقدرة على التكيف السريع مع التغيرات في السوق.

وتشتهر المؤسسات الناشئة بتطبيقها لنماذج الأعمال المبتكرة والمرنة، مثل نموذج الأعمال التجريبي (Lean Startup)، حيث يتم تطوير واختبار الفكرة التجارية بشكل سريع ورخيص قبل التوسع والاستثمار بشكل كبير، تهدف هذه النماذج إلى تحقيق النمو وتحقيق قيمة عالية للمستثمرين والعملاء.

تعتبر المؤسسات الناشئة بيئة مثالية للريادة والابتكار، حيث يمكن للأفراد ذوي الشغف والرؤية الواضحة تحويل أفكارهم إلى واقع، وتوفر هذه المؤسسات فرصًا للشباب والمبتكرين لتحقيق طموحاتهم وتحويل أفكارهم المبتكرة إلى منتجات وخدمات قابلة للتسويق.

وفي هذا الفصل سنتطرق إلى:

## المبحث الثالث: أبعاد المؤسسات الناشئة

المبحث الثاني: انواع وأسباب قيام وعوامل نجاح وفشل المؤسسات الناشئة

المبحث الاول: عموميات حول المؤسسات الناشئة

المبحث الرابع: علاقة أبعاد روح المقاولانية بأبعاد المؤسسات الناشئة

## المبحث الاول: عموميات حول المؤسسات الناشئة

تكون المؤسسات الناشئة في مجالات متنوعة مثل التكنولوجيا والتطبيقات النقالة والتجارة الإلكترونية والصحة والتعليم والطاقة المتجددة وغيرها. تساهم هذه المؤسسات في تعزيز الابتكار وتحسين الحياة اليومية للأشخاص من خلال تقديم منتجات وخدمات جديدة ومبتكرة.

## المطلب الاول: تعريف المؤسسات الناشئة ودورها حياتها

المؤسسات الناشئة هي المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تأسست حديثاً وتعمل على تطوير وتنفيذ أفكار جديدة ومبتكرة في سوق معين. تهدف هذه المؤسسات إلى تحقيق النمو السريع والربحية المستدامة، وتلعب دوراً مهماً في تعزيز الاقتصاد وتعزيز التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

## أولاً: تعريف المؤسسات الناشئة

المؤسسات الناشئة هي الشركات الصغيرة الحديثة التي تعمل في قطاعات متنوعة وتسعى لتطوير وتقديم منتجات أو خدمات جديدة ومبتكرة في السوق. تتميز هذه المؤسسات بالقدرة على التكيف السريع والابتكار والروح الريادية. (لسود، بوعالقة، و زاوي، 2020-2021، صفحة 90)

تعتبر المؤسسات الناشئة الشركات الناشئة التي تأخذ مخاطر لتحقيق الابتكار وتطوير حلول جديدة لمشاكل السوق. يتم تأسيسها بواسطة مجموعة من الأفراد الراغبين في تحويل أفكارهم المبتكرة إلى واقع تجاري قابل للنمو والتوسع.

تعرف المؤسسات الناشئة بأنها المشاريع الناشئة التي تتميز بالابتكار والتغيير السريع. تسعى هذه المؤسسات إلى استكشاف فرص السوق غير المستغلة وتقديم منتجات وخدمات جديدة ومبتكرة تلي احتياجات العملاء بطرق مختلفة وفعالة من حيث التكلفة. (المالكي، 2018، صفحة 72)

## ثاني: دورة حياة الشركة

دورة حياة المؤسسات الناشئة تشير إلى المراحل التي تمر بها هذه المؤسسات منذ تأسيسها وحتى نموها واستقرارها أو انتقالها إلى مرحلة الإغلاق. على الرغم من أن الدورة الحياتية للمؤسسات الناشئة يمكن أن تختلف قليلاً من حالة لأخرى، إلا أنها عادة ما تشمل المراحل التالية: (زيان، 2016، الصفحات 361-362)

- **الفكرة والتخطيط:** تبدأ المرحلة الأولى من نشأة المؤسسة بظهور فكرة المشروع. يتم هنا تحديد الهدف وتحليل السوق وتطوير خطة عمل تفصيلية. يشمل هذا المرحلة أيضًا تقييم الجوانب المالية واستخراج التراخيص والتصاريح اللازمة.
  - **التأسيس والإطلاق:** تشمل هذه المرحلة إنشاء المؤسسة الاقتصادية ككيان قانوني. يتم تسجيل الشركة وتحديد الهيكل التنظيمي واختيار الشركاء إن وجدوا. تتضمن هذه المرحلة أيضًا إعداد البنية التحتية وتوفير الموارد المالية اللازمة للبدء في العمليات.
  - **المرحلة النمو والتطوير:** في هذه المرحلة، تسعى المؤسسة لزيادة حجم العمل وتوسيع نطاق عملياتها. يتم استكشاف فرص السوق وتوسيع العملاء وتحسين المنتجات أو الخدمات المقدمة. تشمل هذه المرحلة أيضًا توظيف المزيد من الموظفين وتطوير العمليات الداخلية.
  - **التحسين المستمر والاستقرار:** مع توسع المؤسسة ونموها، تحتاج إلى تحسين الكفاءة وتطوير أفضل الممارسات. يجب على المؤسسة تحديد وتنفيذ إجراءات لتعزيز جودة المنتج أو الخدمة وتحسين تجربة العملاء. يجب أيضًا على المؤسسة تعزيز استقرارها المالي وتوسيع قاعدة العملاء الدائمة.
  - **النضوج والتوسع:** في هذه المرحلة، تصبح المؤسسة مكتملة النضج ومستقرة في السوق. تتركز الجهود على توسيع الأعمال واستغلال فرص النمو والتوسع إلى أسواق جديدة أو توفير منتجات أو خدمات جديدة. يتم أيضًا العمل على تطوير استراتيجيات للابتكار والتفوق على المنافسين.
- تهدف المؤسسات الناشئة إلى التطور والنمو خلال هذه الدورة الحياتية، وتواجه تحديات مستمرة في كل مرحلة. إدارة فعالة واستراتيجيات ملائمة تلعب دورًا حاسمًا في نجاح المؤسسة الناشئة وبقائها في السوق.



المصدر: د. بوالشعور شريفة، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، مجلد 4، عدد 2، 2018، ص 421.

### المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الناشئة

المؤسسات الناشئة تتمتع بعدة خصائص تميزها عن المؤسسات الأخرى. هنا بعض الخصائص الرئيسية للمؤسسات الناشئة: (خلوفي، 2020، صفحة 88)

**1. الابتكار:** المؤسسات الناشئة تعتبر مراكزًا للابتكار حيث تسعى جاهدة لتطوير منتجات وخدمات جديدة ومبتكرة. يكمن جوهر نجاح هذه المؤسسات في قدرتها على تقديم شيء مختلف وفريد في السوق، سواء من خلال تكنولوجيا جديدة أو نهج جديد في حل مشكلة معينة.

تعتمد المؤسسات الناشئة على الأفكار الجديدة والمبتكرة كمحرك لتطوير منتجاتها وخدماتها. يتم تحفيز المؤسسين وفرق العمل في هذه المؤسسات على التفكير خارج الصندوق واستكشاف حلول جديدة وطرق مبتكرة لتلبية احتياجات السوق.

تعتمد المؤسسات الناشئة على التكنولوجيا والابتكار التقني كجزء أساسي من استراتيجيتها، يستخدمون التكنولوجيا الحديثة والأدوات الرقمية لتحسين عملياتهم وتقديم منتجات وخدمات أكثر كفاءة وجاذبية.

باستخدام الأفكار الجديدة والتكنولوجيا المبتكرة والطرق الجديدة للقيام بالأعمال، تعمل المؤسسات الناشئة على خلق قيمة جديدة وتلبية احتياجات السوق بطرق غير مسبوقة، مما يساهم في نجاحها ونموها المستدام.

**2. الروح الريادية:** تتميز المؤسسات الناشئة بروح ريادية قوية، حيث يتمتع المؤسسون والفريق العامل بالقدرة على تحمل المخاطر واتخاذ القرارات الجريئة. تتمحور رؤيتهم حول تحقيق النجاح والنمو السريع للمؤسسة، المؤسسون وفرق العمل في المؤسسات الناشئة يتمتعون بروح ريادية قوية، حيث يتمتعون بالقدرة على تحمل المخاطر واتخاذ القرارات الجريئة.

يتمتع المؤسسون برؤية مستقبلية ورؤية محددة لنجاح المؤسسة الناشئة. يتحلون بالشغف والتفاني في تحقيق هذه الرؤية، ويكونون على استعداد لتحمل المخاطر المالية والشخصية لتحقيق أهدافهم.

يتمتع المؤسسون وفرق العمل في المؤسسات الناشئة بقدرة فريدة على اتخاذ القرارات الجريئة. يكونون قادرين على التعامل مع عدم اليقين وتقديم تحديات جديدة، ويكونون على استعداد للتجربة والتعلم من الأخطاء. يتجاوزون حاجز الراحة ويسعون للابتكار والتغيير.

بشكل عام، تتحد الروح الريادية والرؤية القوية والقدرة على تحمل المخاطر واتخاذ القرارات الجريئة لتشكيل الخصائص الأساسية للمؤسسات الناشئة. هذه الخصائص تمكنها من التفوق والنجاح في بيئة الأعمال التنافسية.

**3. المرونة:** المؤسسات الناشئة تتميز بالقدرة على التكيف والتغيير السريع لمواجهة التحديات والتحولات في السوق. إليك بعض النقاط التي توضح هذه الخصائص:

- مرونة الاستراتيجية: المؤسسات الناشئة قادرة على تعديل استراتيجياتها بسرعة استجابةً للتحولات في السوق وظروف العمل. يمكنها تغيير اتجاهاتها وتحديث خططها لتلبية متطلبات العملاء والتعامل مع المنافسة.

- التكيف مع التكنولوجيا: المؤسسات الناشئة تكون مفعمة بالحماس لتبني التكنولوجيا الحديثة وتطوير منتجات وخدمات مستندة إلى التقنية. يمكنها تعديل نماذج أعمالها للاستفادة من التكنولوجيا الجديدة وتحسين كفاءتها وجذب العملاء.

- القدرة على التعلم السريع: المؤسسات الناشئة تتمتع بقدرة فريق العمل على التعلم السريع والتكيف مع التغيير. يمكنهم اكتساب المعرفة والمهارات اللازمة لتحسين منتجاتهم وعملياتهم بسرعة وفعالية.

- التجربة والتحسين المستمر: المؤسسات الناشئة تتبنى مبدأ التجريب والتعلم المستمر. تجربة نماذج أعمال جديدة وتحسينها بناءً على الملاحظات وردود الفعل من العملاء والسوق. هذا يسمح لهم بتحسين منتجاتهم وخدماتهم وتلبية احتياجات العملاء بشكل أفضل.

المؤسسات الناشئة تتميز بقدرتها على التكيف والتغيير السريع، مما يتيح لها الاستجابة للتغيرات في السوق وتحقيق النجاح في بيئة الأعمال المتغيرة.

**4. النمو السريع:** هدف المؤسسات الناشئة هو تحقيق نمو سريع ومستدام. تعمل هذه المؤسسات على زيادة حجم أعمالها وتوسيع قاعدة العملاء وتوسيع نطاق تواجدها في أسواق جديدة. هنا بعض النقاط التي توضح هذا الجانب:

- زيادة حجم الأعمال: تهدف المؤسسات الناشئة إلى زيادة حجم أعمالها بشكل سريع من خلال زيادة المبيعات والإيرادات. تسعى لتحقيق نمو ملحوظ في القيمة السوقية للشركة وزيادة قدرتها على توليد الأرباح.

- توسيع قاعدة العملاء: تركز المؤسسات الناشئة على جذب عدد أكبر من العملاء وبناء قاعدة عملاء قوية. يعتبر زيادة عدد العملاء وتعزيز رضاهم وولاءهم أحد أهم الأهداف لتحقيق النمو المستدام.

- التوسع في أسواق جديدة: تسعى المؤسسات الناشئة لاستكشاف ودخول أسواق جديدة بعد تحقيق نجاح في الأسواق الحالية. يتيح لهم ذلك الوصول إلى فرص جديدة للنمو وتوسيع نطاق تواجدهم الجغرافي.

- استغلال الفرص التنافسية: تسعى المؤسسات الناشئة للاستفادة من الفرص التنافسية في سوقها المستهدف. يمكنها تطوير استراتيجيات فريدة تمنحها ميزة تنافسية على المنافسين وتسهم في تحقيق النمو المستدام.

المؤسسات الناشئة تركز على تحقيق نمو سريع ومستدام من خلال زيادة حجم الأعمال، توسيع قاعدة العملاء، التوسع في أسواق جديدة، واستغلال الفرص التنافسية في السوق.

**6. التواصل والشبكات:** تقوم المؤسسات الناشئة ببناء شبكات تواصل قوية مع المستثمرين والشركاء والعملاء والمجتمع المحيط. يعتبر التواصل الجيد وبناء العلاقات القوية عنصرًا مهمًا لنجاح هذه المؤسسات،

- التواصل الجيد وبناء العلاقات القوية يعتبر عنصراً حاسماً لنجاح المؤسسات الناشئة. إليك بعض النقاط التي توضح أهمية بناء شبكات التواصل والعلاقات القوية:
- جذب المستثمرين: التواصل مع المستثمرين يمثل خطوة هامة للمؤسسات الناشئة لجذب التمويل والاستثمار اللازم لتطوير أعمالها. يتطلب ذلك بناء علاقات موثوقة وتقديم معلومات شفافة حول رؤية واستراتيجية المؤسسة وفرص العائد على الاستثمار.
  - شراكات استراتيجية: بناء علاقات قوية مع الشركاء المحتملين يمكن أن يفتح الباب أمام فرص استراتيجية تعزز نمو المؤسسة الناشئة. يمكن توطيد التعاون مع شركاء الأعمال المحتملين من خلال التواصل الفعال والتفاوض وتبادل المصالح المشتركة.
  - رضا العملاء: التواصل الجيد مع العملاء وبناء علاقات قوية معهم يساهم في تحقيق رضا العملاء. يجب على المؤسسات الناشئة أن تكون مستمعة لاحتياجات العملاء وتقديم خدمة عملاء ممتازة وتجربة مميزة للمستخدم لكسب ثقتهم وولائهم.
  - دعم المجتمع المحيط: بناء علاقات إيجابية مع المجتمع المحيط يساعد المؤسسات الناشئة على بناء سمعة جيدة والحصول على دعم وتأييد المجتمع المحلي. يمكن تحقيق ذلك من خلال المشاركة في الفعاليات المحلية والمبادرات الاجتماعية وتقديم القيمة للمجتمع بشكل عام.
- 7. الرؤية والشغف:** يتميز المؤسسون والفريق العامل في المؤسسات الناشئة برؤية واضحة وشغف قوي بتحقيق أهدافهم، يعملون بجد لتحويل رؤيتهم إلى حقيقة وتحقيق النجاح المستدام، المؤسسون والفريق العامل في المؤسسات الناشئة يتميزون برؤية واضحة لما يرغبون تحقيقه وبشغف قوي يدفعهم للعمل بجد لتحويل تلك الرؤية إلى حقيقة. إليك بعض النقاط التي توضح هذه الخصائص:
- رؤية واضحة: المؤسسون والفريق العامل في المؤسسات الناشئة يمتلكون رؤية واضحة لما يرغبون تحقيقه. يكون لديهم فهم عميق للفرص المتاحة في السوق ويعرفون كيفية تحقيق المزيد من القيمة والابتكار في مجال عملهم.
  - شغف قوي: يحرك المؤسسين والفريق العامل داخل المؤسسات الناشئة شغف قوي لتحقيق أهدافهم. يعملون بتفانٍ واجتهاد لتحويل رؤيتهم إلى حقيقة وتحقيق النجاح المستدام.

- التحدي: المؤسسون والفريق العامل في المؤسسات الناشئة يتحملون التحديات والمخاطر التي تواجههم في رحلة بناء الشركة الناشئة. يكونون مستعدين للخروج من منطقة الراحة ومواجهة التحديات بشجاعة وتصميم.
- التصميم للنجاح المستدام: المؤسسون والفريق العامل يعملون بشكل منتظم ومستمر لتحقيق النجاح المستدام. يطورون استراتيجيات طويلة الأمد ويعملون على بناء أسس قوية للمؤسسة لضمان استمرار نموها وازدهارها على المدى الطويل.

المؤسسون والفريق العامل في المؤسسات الناشئة يتميزون برؤية واضحة وشغف قوي بتحقيق أهدافهم، ويعملون بجد وتصميم لتحويل تلك الرؤية إلى حقيقة وتحقيق النجاح المستدام، وهذه بعض الخصائص الرئيسية للمؤسسات الناشئة، ومن المهم ملاحظة أن هذه الخصائص قد تختلف قليلاً من مؤسسة لأخرى بناءً على طبيعة الصناعة والسوق التي تعمل فيها المؤسسة.

### المطلب الثالث: مميزات المؤسسات الناشئة

المؤسسات الناشئة تتمتع بعدة مميزات تجعلها جذابة ومثيرة للاهتمام. إليك بعض المميزات الرئيسية للمؤسسات الناشئة: (لسود، بوعالقة، و زاوي، 2020-2021، صفحة 122)

- الابتكار: تعتبر المؤسسات الناشئة مراكزًا للابتكار، حيث يتم تطوير فكرة جديدة أو تكنولوجيا مبتكرة لتقديم منتجات أو خدمات جديدة تلبي احتياجات السوق بشكل مختلف وأفضل. وهذا الابتكار يعزز فرص النجاح والتميز في السوق.
- السرعة والمرونة: تتميز المؤسسات الناشئة بالقدرة على التكيف والتغيير السريع. يمكنها تعديل استراتيجياتها ونماذج أعمالها بسرعة استجابةً لتحولات السوق واحتياجات العملاء. هذه المرونة تسمح لها بالتكيف مع التحديات والفرص الجديدة بسرعة.
- التكاليف المنخفضة: تعمل المؤسسات الناشئة غالبًا بموارد محدودة ورأس مال محدود، ولذلك فهي تعتمد على تحقيق النجاح بتكاليف منخفضة. يمكن للتكاليف المنخفضة أن تعطي المؤسسات الناشئة ميزة تنافسية في السوق وتسمح لها بتحقيق أرباح أعلى بنسبة أكبر.

- الروح الريادية: تتميز المؤسسات الناشئة بروح ريادية قوية، حيث يتمتع المؤسسون والفريق العامل بالقدرة على تحمل المخاطر واتخاذ القرارات الجريئة. تتمحور رؤيتهم حول تحقيق النجاح والنمو السريع للمؤسسة.
  - الاستجابة للسوق: تستطيع المؤسسات الناشئة التفاعل بسرعة مع احتياجات السوق وتقديم حلول فعالة ومبتكرة للعملاء، يمكنها استغلال الفجوات في السوق وتلبية احتياجات العملاء بشكل أفضل من المنافسين الأكبر حجمًا.
  - الشبكات والعلاقات: تعمل المؤسسات الناشئة على بناء شبكات تواصل قوية مع المستثمرين والشركاء والعملاء والمجتمع المحيط، يعتبر التواصل الجيد وبناء العلاقات القوية عنصرًا مهمًا لنجاح هذه المؤسسات، حيث يمكن أن تتيح لها الفرص والدعم اللازمين للنمو والتوسع.
- تلك بعض المميزات التي تميز المؤسسات الناشئة، وتجعلها قطاعًا مثيرًا وحيويًا في عالم الأعمال.

#### المطلب الرابع: أهمية وأهداف المؤسسات الناشئة

المؤسسات الناشئة تحمل أهمية كبيرة وتسهم في النمو الاقتصادي والتنمية الاجتماعية، وتهدف المؤسسات الناشئة إلى تحقيق النجاح المستدام والتميز في سوق الأعمال، وتحقيق تأثير إيجابي على المجتمع من خلال الابتكار وخلق فرص العمل وتنمية الاقتصاد.

#### أولاً: أهمية المؤسسات الناشئة

المؤسسات الناشئة تحمل أهمية كبيرة في العديد من الجوانب، وهذه بعض الأهمية الرئيسية للمؤسسات الناشئة: (خلوئي، 2020، صفحة 422)

- الابتكار والتطوير: تعتبر المؤسسات الناشئة مراكزًا للابتكار، حيث تسعى لتقديم منتجات أو خدمات جديدة ومبتكرة لتلبية احتياجات السوق. تقدم هذه المؤسسات حلاً جديدًا أو تحسينًا على المنتجات والخدمات الموجودة، مما يعزز التنمية الاقتصادية والتنمية المستدامة.
- خلق فرص العمل وتعزيز التوظيف: تلعب المؤسسات الناشئة دورًا هامًا في خلق فرص العمل وتوفير فرص التوظيف للشباب والمواهب. باعتبارها مصدرًا للابتكار والنمو، تسهم هذه المؤسسات في تحفيز النشاط الاقتصادي وتخفيض معدلات البطالة.

- تنمية الاقتصاد المحلي: تساهم المؤسسات الناشئة في تنمية الاقتصاد المحلي من خلال توفير فرص العمل وتعزيز النشاط الاقتصادي. بالإضافة إلى ذلك، يمكن أن تساهم المؤسسات الناشئة في تنمية الصناعات المحلية وتعزيز التجارة المحلية.
- التحسين التكنولوجي والاجتماعي: تعمل المؤسسات الناشئة على تطبيق التكنولوجيا والابتكارات الجديدة لتحسين العمليات وتلبية احتياجات السوق. كما يمكن للمؤسسات الناشئة أن تساهم في حل المشكلات الاجتماعية والبيئية من خلال تقديم حلول مستدامة ومبتكرة.
- جذب الاستثمارات وتحفيز النمو: تلعب المؤسسات الناشئة دورًا في جذب الاستثمارات وتنشيط النمو الاقتصادي. تستهدف هذه المؤسسات عادةً الشركات الناشئة ورأس المال المخاطر، وتوفر بيئة ملائمة للمستثمرين لتمويل الأفكار الجديدة وتحقيق النمو السريع.
- تساهم المؤسسات الناشئة في تعزيز الابتكار والنمو الاقتصادي وخلق فرص العمل وتحسين الحياة المجتمعية، وتعد جزءًا أساسيًا من النظام الاقتصادي والاجتماعي.

### ثانياً: أهداف المؤسسات الناشئة

أهداف المؤسسات الناشئة تتراوح وفقاً للطموحات والرؤى الفردية لكل مشروع، ولكن في العموم، يمكن تحديد عدة أهداف شائعة تسعى إليها المؤسسات الناشئة. إليك بعض الأهداف الرئيسية: (قرمولة، 2021، صفحة 189)

- الابتكار وتقديم منتجات وخدمات جديدة: تهدف المؤسسات الناشئة إلى تطوير منتجات أو خدمات جديدة ومبتكرة لتلبية احتياجات السوق وتحقيق تفوق تنافسي، يسعى المؤسسون إلى تحويل أفكارهم وابتكاراتهم إلى حقائق تجارية تقدم قيمة فريدة للعملاء.
- النمو السريع والمستدام: تهدف المؤسسات الناشئة إلى تحقيق نمو سريع ومستدام في حجم أعمالها وقاعدة العملاء، يسعى المؤسسون إلى توسيع نطاق عملهم واستكشاف أسواق جديدة، مع التركيز على زيادة الإيرادات والربحية وتحقيق الاستدامة المالية.

- جذب الاستثمار والتمويل: تهدف المؤسسات الناشئة إلى جذب الاستثمارات والتمويل من المستثمرين والشركاء لتمويل نمو أعمالها، يعد الحصول على التمويل اللازم أمرًا حيويًا لتطوير المشروع وتنفيذ الخطط التوسعية.
  - بناء قاعدة عملاء ومستخدمين: تهدف المؤسسات الناشئة إلى بناء قاعدة عملاء قوية ومستخدمين مخلصين لمنتجاتها أو خدماتها، يسعى المؤسسون إلى تحقيق رضا العملاء وبناء علاقات طويلة الأمد معهم من خلال تقديم قيمة فريدة وتجربة ممتازة.
  - التأثير الاجتماعي والبيئي: تهدف بعض المؤسسات الناشئة إلى تحقيق تأثير إيجابي على المجتمع والبيئة، يسعى المؤسسون إلى حل المشكلات الاجتماعية أو البيئية من خلال تقديم حلول مستدامة ومبتكرة تساهم في تحسين جودة الحياة.
- تجدر الإشارة إلى أن المؤسسات الناشئة يمكن أن تحدد أهدافًا إضافية بناءً على طبيعة عملها والقطاع الذي تنشط فيه.

## المبحث الثاني: انواع وأسباب قيام وعوامل نجاح وفشل المؤسسات الناشئة

تعد المؤسسات الناشئة جزءًا مهمًا من النظام الاقتصادي وتلعب دورًا حاسمًا في تعزيز الابتكار والنمو الاقتصادي، ولكنها تواجه تحديات كبيرة ومخاطر عديدة، سنستعرض أنواع المؤسسات الناشئة، وأسباب قيامها، وعوامل نجاحها وفشلها، حيث أن المؤسسات الناشئة تعمل في بيئة متغيرة ومليئة بالتحديات، وهذه العوامل قد تؤثر على نجاحها أو فشلها. قد تكون هناك عوامل أخرى تؤثر أيضًا على مستقبل المؤسسات الناشئة ونجاحها أو فشلها.

## المطلب الاول: انواع المؤسسات الناشئة

1. المؤسسات التكنولوجية: تركز على تطوير وتسويق التكنولوجيا والابتكارات التقنية، مثل الشركات الناشئة في مجالات الذكاء الاصطناعي، التقنية الحيوية، تكنولوجيا المعلومات، والتطبيقات النقالة. (بدرابي، 2014-2015، صفحة 59)

المؤسسات الناشئة في مجالات الذكاء الاصطناعي، التقنية الحيوية، تكنولوجيا المعلومات، والتطبيقات النقالة تلعب دورًا حيويًا في التطور التكنولوجي وتقديم حلول مبتكرة للمجتمع. إليك بعض النماذج المشهورة للمؤسسات الناشئة في هذه المجالات:

- الذكاء الاصطناعي (AI): تشهد الشركات الناشئة في مجال الذكاء الاصطناعي تطورًا كبيرًا في تطوير تقنيات التعلم الآلي، وتطبيقات التحليل الضخم (Big Data)، والروبوتات الذكية، والذكاء الاصطناعي في الرعاية الصحية والمجالات الأخرى.
- التقنية الحيوية: تركز الشركات الناشئة في مجال التقنية الحيوية على تطوير حلول مبتكرة في المجالات الطبية والزراعية والبيئية، مثل العلاجات الجديدة، والأدوية المخصصة، والزراعة المستدامة، وتقنيات تعديل الجينات.
- تكنولوجيا المعلومات: تهتم المؤسسات الناشئة في مجال تكنولوجيا المعلومات بتطوير تطبيقات الويب والتطبيقات الجوال، وحلول الأمان والحماية السيبرانية، وتحليل البيانات، وتطوير البرمجيات والخدمات التقنية المبتكرة.

- التطبيقات النقالة: تركز الشركات الناشئة في مجال التطبيقات النقالة على تطوير تطبيقات الهواتف الذكية والأجهزة اللوحية التي تلبي احتياجات المستخدمين في مجالات متنوعة، مثل التجارة الإلكترونية، والسفر والسياحة، واللياقة البدنية، والتواصل الاجتماعي.

تهدف هذه المؤسسات الناشئة إلى تحويل التكنولوجيا والابتكارات إلى منتجات وخدمات قابلة للتسويق وتوفير حلول فعالة للمستهلكين والمجتمع عمومًا، وتلعب دورًا مهمًا في دفع التقدم التكنولوجي وتعزيز التنمية الاقتصادية.

2. المؤسسات الاجتماعية: تهدف إلى حل المشكلات الاجتماعية وتحقيق التأثير الاجتماعي الإيجابي، مثل المؤسسات التي تركز على تعليم الفئات الضعيفة، توفير الرعاية الصحية للمجتمعات المحرومة، وتعزيز التوعية البيئية، فالمؤسسات الناشئة التي تهدف إلى حل المشكلات الاجتماعية وتحقيق التأثير الاجتماعي الإيجابي تلعب دورًا هامًا في تحسين الحياة وتعزيز التنمية المستدامة. بعض الأمثلة على أنواع هذه المؤسسات هي: (الحداد ، 2016، صفحة 97)

- المؤسسات التعليمية: تهدف إلى تحسين جودة التعليم وتوفير فرص التعليم للفئات الضعيفة والمهمشة، سواء عبر تطوير منصات تعليمية رقمية، أو برامج تدريبية مبتكرة، أو توفير الموارد التعليمية.

- المؤسسات الصحية: تركز على توفير الرعاية الصحية للمجتمعات المحرومة والناس ذوي الدخل المحدود، وتسعى لتحسين الوصول إلى الخدمات الطبية الأساسية والتثقيف الصحي والوقاية من الأمراض.

- المؤسسات البيئية: تعمل على توعية الناس بأهمية الحفاظ على البيئة وتشجيع الممارسات البيئية المستدامة، وتطوير تقنيات وحلول بيئية مبتكرة للحفاظ على الموارد الطبيعية والتقليل من التأثير البيئي السلبي.

هذه المؤسسات تعكس الاهتمام بالتنمية المستدامة وتحقيق التوازن بين الجوانب الاقتصادية والاجتماعية والبيئية، وتساهم في خلق مجتمعات أكثر عدالة وازدهارًا.

3. المؤسسات البيئية: تعمل على تطوير حلول مستدامة للتحديات البيئية والحفاظ على البيئة، مثل الشركات الناشئة في مجالات الطاقة المتجددة، إدارة النفايات، وحماية التنوع البيولوجي، فالمؤسسات الناشئة في مجالات الطاقة المتجددة، إدارة النفايات، وحماية التنوع البيولوجي تلعب دورًا مهمًا في تحقيق التنمية المستدامة وحفظ البيئة. إليك بعض الأمثلة على هذه الشركات الناشئة:

- الشركات الناشئة في مجال الطاقة المتجددة: تهدف إلى تطوير وتسويق تقنيات وحلول جديدة لتوليد الطاقة المتجددة، مثل الطاقة الشمسية والطاقة الرياح والطاقة الحرارية والطاقة الهيدروكينية. تسعى هذه الشركات للحد من اعتماد المجتمعات على الوقود الأحفوري وتقليل الانبعاثات الضارة بالبيئة.
- شركات إدارة النفايات: تعمل على تطوير حلول مبتكرة لإدارة النفايات وتحويلها إلى موارد قيمة. يمكن أن تشمل هذه الشركات التقنيات المتقدمة لفصل وإعادة تدوير النفايات، وإدارة النفايات الصلبة والسائلة بطرق صديقة للبيئة، وتطوير استراتيجيات للتخلص من النفايات الخطرة.
- شركات حماية التنوع البيولوجي: تعمل على الحفاظ على التنوع البيولوجي والحفاظة على النظم البيئية الطبيعية. تشمل أنشطة هذه الشركات حماية المناطق الطبيعية، والعمل على استعادة الأنواع المهددة بالانقراض، وتعزيز الزراعة المستدامة والصيد السليم.

تعتبر هذه المؤسسات الناشئة أحد الدعائم الرئيسية للتنمية المستدامة والحفاظ على البيئة، حيث تسعى لتحقيق توازن بين التنمية الاقتصادية والحفاظ على الموارد الطبيعية والتنوع البيولوجي للأجيال الحالية والمستقبلية.

**4. المؤسسات الخدمية:** تقدم خدمات جديدة ومبتكرة في مجالات مثل التعليم، الصحة، السفر، التجارة الإلكترونية، وغيرها، تستهدف تحسين تجربة المستخدم وتلبية احتياجات السوق الناشئة، المؤسسات الناشئة تهدف إلى تقديم خدمات جديدة ومبتكرة في مجالات متنوعة، بما في ذلك التعليم، الصحة، السفر، التجارة الإلكترونية، وغيرها. هذه المؤسسات تعمل على تحسين تجربة المستخدم وتلبية احتياجات السوق الناشئة التي قد تكون غير ملبأة بشكل كافٍ من قبل الشركات التقليدية. قد تشمل بعض الأمثلة على ذلك:

- المؤسسات الناشئة في مجال التعليم: تقدم حلولاً تعليمية جديدة وتكنولوجيا مبتكرة لتعزيز عملية التعلم وتحسين وصول الجميع إلى التعليم، مثل منصات التعلم عبر الإنترنت وتطبيقات التعلم المحمولة.
- المؤسسات الناشئة في مجال الصحة: تعمل على تقديم خدمات صحية مبتكرة ورقمية، مثل التطبيقات الصحية وأجهزة الرصد الذكية، وتساهم في تحسين رعاية المرضى وتشخيص الأمراض وإدارة الصحة الشخصية.
- المؤسسات الناشئة في مجال السفر: تهدف إلى تحسين تجربة السفر وتسهيل عمليات الحجز والإقامة والتنقل، مثل منصات حجز الفنادق وتطبيقات السفر والسياحة المبتكرة.

- المؤسسات الناشئة في مجال التجارة الإلكترونية: تقدم منصات التجارة الإلكترونية المبتكرة والتطبيقات لتيسير عمليات البيع والشراء عبر الإنترنت، وتسهم في تحويل طرق التجارة التقليدية وتحقيق ربحية أكبر.

هذه المؤسسات الناشئة تلعب دورًا مهمًا في تحويل الصناعات التقليدية وتحقيق التقدم والابتكار في مجالات متنوعة، وتساهم في تطوير الاقتصاد وتحسين حياة الناس.

### المطلب الثاني: أسباب قيام المؤسسات الناشئة

هناك عدة أسباب تدفع رواد الأعمال إلى إنشاء المؤسسات الناشئة، بعضها يشمل: (لعدي، 2018، صفحة 55)

1. الفرص التجارية: وجود فرص تجارية غير مستغلة في السوق يمثل فرصة كبيرة للمشاريع الناشئة لتحقيق التفوق والتنافسية. عندما يتعرف المؤسسون الناشئون على فجوات في السوق أو احتياجات غير ملباة، يمكنهم تطوير منتجات أو خدمات جديدة لتلبية تلك الاحتياجات وتلبية طلب السوق. وبفضل المرونة والقدرة على التكيف السريع، يمكن للمشاريع الناشئة تطوير نماذج أعمال مبتكرة ومرنة في تغيير استراتيجياتها وتكييفها بما يتناسب مع التطورات والتحويلات في السوق.

بالإضافة إلى ذلك، تتمتع المؤسسات الناشئة بميزة المرونة والابتكار، حيث يكون لديها حرية أكبر في اتخاذ القرارات السريعة وتجربة أفكار جديدة بدون القيود التي تعيق الشركات التقليدية. يمكن لهذه الحرية أن تساعد المشاريع الناشئة على تطوير منتجات وخدمات فريدة ومبتكرة، مما يمنحها ميزة تنافسية وفرصة للنمو والربح.

ومع ذلك، يجب أن يكون لدى المشاريع الناشئة فهم عميق للسوق والمستهلكين المستهدفين، وتحليل الاتجاهات والتوجهات الصناعية، وبناء استراتيجيات قوية لتحقيق التفوق التنافسي. كما يتطلب النجاح أيضًا تنفيذ فريق قوي ومتحمس وموارد مالية كافية لدعم عمليات النمو والتوسع.

2. الابتكار والتكنولوجيا: وجود أفكار جديدة وتكنولوجيا مبتكرة هو عامل مهم يحفز المشاريع الناشئة على الاستثمار في التطوير والتقدم التكنولوجي. تلك الأفكار والتكنولوجيا الجديدة قد تكون مصدرًا للتغيير والابتكار في السوق، حيث يمكن أن تساهم في حل المشكلات القائمة أو تلبية احتياجات جديدة.

باستخدام التكنولوجيا المبتكرة، يمكن للمشاريع الناشئة تحسين عملياتها وزيادة كفاءتها، وتقديم منتجات وخدمات ذات جودة أعلى وتجربة مستخدم أفضل. على سبيل المثال، قد يقومون بتطوير تطبيقات متنقلة توفر تجربة تسوق مبتكرة ومريحة، أو استخدام التحليلات الضخمة والذكاء الاصطناعي لتحسين عمليات إدارة المخزون وتنبؤات الطلب.

تكنولوجيا الاتصالات والإنترنت سهلت للمشاريع الناشئة الوصول إلى الأسواق العالمية والتواصل مع العملاء والشركاء المحتملين. يمكن للمؤسسات الناشئة استخدام وسائل التواصل الاجتماعي والتسويق الرقمي للوصول إلى جمهور أوسع وبناء قاعدة عملاء قوية.

مع ذلك، يجب على المشاريع الناشئة الاستثمار في البحث والتطوير والابتكار المستمر للحفاظ على تقدمها والبقاء في المقدمة في سوق متغير وتكنولوجيا متطورة. يجب أن تكون لديها القدرة على تحويل الأفكار الجديدة والتقنيات المبتكرة إلى منتجات وخدمات قابلة للتسويق وتحقيق التفوق التنافسي.

**3. التغييرات الاجتماعية والاقتصادية: التحولات في السوق والاحتياجات المتغيرة للعملاء تعتبر فرصًا مهمة للمشاريع الناشئة. عندما يتغير السوق وتتغير احتياجات العملاء، فإن هناك حاجة إلى حلول جديدة ومبتكرة لتلبية تلك الاحتياجات.**

المشاريع الناشئة التي تكون مرنة ومستعدة للتكيف مع التحولات في السوق، وتستطيع فهم احتياجات العملاء الجديدة وتقديم حلول ملائمة، تكون على موقع متقدم للاستفادة من تلك الفرص الجديدة. يمكن للمشاريع الناشئة استخدام التحليلات والأبحاث السوقية لفهم اتجاهات السوق وتحديد الفرص المستقبلية.

يمكن للمؤسسات الناشئة الاستفادة من التكنولوجيا والابتكار لتطوير منتجات وخدمات جديدة تلبي التغييرات في السوق. قد يتعين عليهم تطوير تقنيات جديدة، أو تحسين العمليات الحالية، أو تقديم خدمات جديدة تعتمد على التكنولوجيا المتقدمة، يمكن للمشاريع الناشئة أن تلبي الاحتياجات المتغيرة للعملاء وتحقق تفوقها في السوق.

يجب على المشاريع الناشئة الاستثمار في البحث والتطوير المستمر، والبقاء على اطلاع دائم بتحولات السوق واحتياجات العملاء، لتتمكن من استغلال الفرص الجديدة والبقاء متميزة في منافسة المجال.

## المطلب الثالث: عوامل نجاح المؤسسات الناشئة

عوامل نجاح المؤسسات الناشئة تعلقة بالعديد من العوامل حتى تضمن للمؤسسة النجاح في النهوض بالمؤسسة الناشئة وفي هذا المطلب سنتطرق إلى: (خلوي، 2020، صفحة 102)

## 1. الرؤية والتخطيط: وجود رؤية واضحة وتخطيط فعال هو عنصر أساسي لنجاح المؤسسات الناشئة. إليك

بعض الأسباب التي تبرز أهمية الرؤية والتخطيط في نجاح المؤسسات الناشئة:

- توجيه الجهود: تساعد الرؤية الواضحة على توجيه جهود فريق العمل وتحديد الأهداف والتوجهات الاستراتيجية للمؤسسة. فهي تحدد المسار الذي يجب اتباعه وتحدد الخطوات اللازمة لتحقيق النجاح.
  - جذب المستثمرين والشركاء: تعمل الرؤية الواضحة كأداة جذب للمستثمرين والشركاء المحتملين. عندما يكون لديك رؤية واضحة وخطة تنفيذ قوية، يمكنك أن تعكس الجدوى والفرصة الاستثمارية المتاحة وتجذب اهتمام الأطراف الأخرى.
  - تحديد الاحتياجات والفرص: تساعد الرؤية الواضحة في تحديد احتياجات السوق وفرص النمو المحتملة. بواسطة تحليل السوق وفهم العملاء المستهدفين، يمكنك تطوير منتجات وخدمات تلبى احتياجاتهم وتستفيد من الفرص القائمة.
  - التحفيز والرؤية الملهمة: تعمل الرؤية الواضحة على تحفيز فريق العمل وإلهامهم لتحقيق الأهداف المشتركة. تمنحهم الرؤية الواضحة الشعور بالغرض والاتجاه، مما يزيد من التحفيز والإلهام ويساعدهم على تحقيق النجاح.
  - التخطيط الفعال: يساعد التخطيط الفعال في تحديد الخطوات والموارد اللازمة لتحقيق الأهداف. يمكنه أيضاً تحديد التحديات والمخاطر المحتملة وتوفير الاستراتيجيات للتعامل معها.
- من المهم أن يكون لدى المؤسسة الناشئة رؤية واضحة تحدد الغايات والتوجهات المستقبلية، وأن تقوم بتخطيط فعال لتحقيق هذه الرؤية. يجب أن تكون الرؤية قابلة للتنفيذ وأن تتغير وفقاً للتغيرات في السوق والظروف الخارجية، ويجب أن يكون التخطيط مرناً ويتيح التكيف والتغيير السريع عند الحاجة.

## 2. الابتكار والتميز: القدرة على تقديم منتجات أو خدمات فريدة ومبتكرة هي عامل رئيسي لتفوق

المؤسسات الناشئة وجذب العملاء. إليك بعض الأسباب التي تبرز أهمية الابتكار والتميز في السوق:

- تمييز المؤسسة: عندما تقدم منتجًا أو خدمة فريدة ومبتكرة، ستتمكن من تمييز نفسك عن المنافسين وتبرز في السوق. ستصبح لديك ميزة تنافسية تجعلك مغريًا للعملاء وتجذب انتباههم.
- جذب العملاء: العملاء يبحثون دائمًا عن التجارب الجديدة والمبتكرة. إذا كنت قادرًا على تلبية احتياجاتهم بمنتجات أو خدمات فريدة، فسيكون لديك ميزة في جذبهم واستدامة قاعدة عملاء متنامية.
  - تحقيق الريادة: من خلال الابتكار وتقديم منتجات أو خدمات جديدة، يمكنك تحقيق الريادة في سوقك المستهدف. ستكون لديك القدرة على تحديث الصناعة وتوفير حلول فريدة للعملاء، مما يضعك في مكانة مرموقة كشركة رائدة.
  - تلبية احتياجات متغيرة: في عصر التكنولوجيا المتقدمة والتحول السريع في السوق، يتطلب النجاح الاستمرارية في تلبية احتياجات العملاء المتغيرة. من خلال الابتكار والتميز، يمكنك تقديم حلول جديدة وتلبية احتياجات السوق الناشئة.
  - تحقيق النمو والربحية: إذا تمكنت من تقديم منتجات أو خدمات فريدة ومبتكرة، ستكون قادرًا على تحقيق النمو السريع وزيادة الربحية. المنتجات والخدمات المبتكرة غالبًا ما تحظى بطلب عالٍ وقد تفتح الباب لفرص توسع في الأسواق الجديدة وزيادة حصة السوق.
- 3. الفريق القوي:** وجود فريق عمل متكامل ومتحمس يعد عاملاً حاسماً في نجاح المؤسسة الناشئة. إليك بعض الأسباب التي تبرز أهمية الفريق في نجاح المشروع الناشئ:
- التنوع والمهارات المتكاملة: يعني وجود فريق متنوع من الأعضاء الذين يتمتعون بمهارات وخبرات متنوعة أن المؤسسة لديها القدرة على التعامل مع تحديات مختلفة بطرق مبتكرة. يمكن لأعضاء الفريق أن يكملوا بعضهم البعض ويتعاونوا لتحقيق الأهداف المشتركة.
  - الرؤية والشغف المشترك: يتمتع فريق عمل متحمس برؤية واضحة للمشروع وشغف قوي بتحقيق النجاح. يكون لديهم الالتزام والتفاني اللازمين لتحويل الرؤية إلى حقيقة. يعملون معًا بروح الفريق ويدعمون بعضهم البعض في جميع مراحل نمو المؤسسة.
  - التكيف والابتكار: فريق عمل متحمس قادر على التكيف مع التحولات السريعة في السوق وتقديم حلول مبتكرة لتحديات الصناعة. يتمتعون بروح ريادية قوية تدفعهم لتجربة أفكار جديدة وتطوير منتجات وخدمات مبتكرة.

- التعاون والتواصل: الفريق العامل في المؤسسة الناشئة يجب أن يكون قادرًا على التعاون والتواصل بشكل فعال. يحتاج أعضاء الفريق إلى قدرة على العمل معًا بشكل سلس ومشاركة الأفكار والمعرفة والملاحظات بصدق. التواصل الجيد يساهم في تحسين عملية صنع القرار وتحقيق الاستجابة السريعة للتحديات.
- القدرة على التعلم والتحسين المستمر: يجب أن يكون الفريق مستعدًا للتعلم والتحسين المستمر. من خلال تقييم الأداء ومراجعة النتائج، يمكن للفريق تحديد النقاط القوية والضعف واتخاذ إجراءات لتحسين الأداء وتعزيز النمو المستدام للمؤسسة.
- فريق العمل القوي والمتكامل يعد أحد أهم العوامل التي تؤثر على نجاح المؤسسة الناشئة. يعمل الفريق كمحرك للتطوير والابتكار ويساهم في تحقيق الأهداف والنمو المستدام.

#### 4. التمويل الجيد: توفر الموارد المالية الكافية تعتبر عاملاً حاسماً في نجاح المؤسسة الناشئة. إليك بعض النقاط التي تبرز أهمية الموارد المالية:

- تمويل عمليات النمو: المؤسسات الناشئة تحتاج إلى موارد مالية كافية لتمويل عمليات النمو والتوسع، مثل توظيف الموظفين الجدد، تطوير المنتجات والخدمات الجديدة، توسيع البنية التحتية، وتوسيع الأسواق. يساعد توفر الموارد المالية على تحقيق هذه الأهداف وتطوير المؤسسة بشكل مستدام.
- استثمار في البحث والابتكار: الموارد المالية تمكن المؤسسة الناشئة من استثمار في البحث والابتكار، مما يساعد في تطوير منتجات وخدمات جديدة ومبتكرة. يمكن للابتكار أن يساهم في تميز المؤسسة في السوق وجذب عملاء جدد وتحقيق تنمية مستدامة.
- تجاوز التحديات والمخاطر: الموارد المالية الكافية تساعد المؤسسة الناشئة في التعامل مع التحديات والمخاطر التي تواجهها. قد يتطلب النمو والتوسع تكاليف إضافية وتحمل مخاطر مالية، وبالتالي يمكن للموارد المالية أن تدعم المؤسسة في التغلب على هذه الصعوبات وتحقيق النجاح.
- جذب المستثمرين والشركاء: الموارد المالية القوية تجذب المستثمرين والشركاء المحتملين. يعتبر وجود تمويل قوي مؤشراً على نجاح المؤسسة ويزيد من فرص الحصول على دعم مالي إضافي وشراكات استراتيجية. تلعب الموارد المالية دوراً هاماً في بناء الثقة والجذب المستدام للاستثمار والشراكات.
- لذا، يمكن القول أن توفر الموارد المالية الكافية يساهم في تمكين المؤسسة الناشئة لتحقيق أهدافها والنمو بشكل مستدام.

#### المطلب الرابع: عوامل فشل المؤسسات الناشئة

إن وجود خطة وأهداف واضحة يعزز التوجيه والتركيز ويسهم في تحقيق النجاح والنمو المستدام للمؤسسة الناشئة، هذه أكبر العوامل الرئيسية التي قد تسهم في فشل المؤسسات الناشئة: (الجهني ، 2019، صفحة 154)

1. سوء التخطيط وعدم وضوح الرؤية: عدم وجود خطة واضحة للعمل وعدم تحديد الأهداف بوضوح يمكن أن يكون له تأثير سلبي على نجاح المؤسسة الناشئة. إليك بعض الأسباب التي تبرز أهمية وجود خطة وأهداف واضحة:

- توجيه العمل: تساعد الخطة والأهداف المحددة بوضوح على توجيه العمل وتحديد الاتجاه الصحيح للمؤسسة الناشئة. تعمل كمرجع للقيادة والفرق العاملة لمعرفة ما يجب القيام به وكيفية تحقيق الأهداف المحددة.

- تحقيق التركيز: تساعد الخطة والأهداف في تحقيق التركيز وتجنب الانشغال بالأعمال التافهة أو التشتت في الأهداف غير المهمة. بواسطة تحديد أهداف واضحة، يمكن للمؤسسة توجيه مواردها وجهودها نحو تحقيق الأولويات المهمة وتحقيق النجاح.

- تحديد معايير القياس: تساعد الخطة والأهداف في تحديد معايير القياس والتقييم لأداء المؤسسة الناشئة. بواسطة تحديد الأهداف القابلة للقياس، يمكن للمؤسسة تقييم أداءها واتخاذ التدابير اللازمة لتحقيق التحسين المستمر.

- جذب الاستثمار والشركاء: توجد قيمة كبيرة في وجود خطة وأهداف واضحة عند جذب الاستثمار والشركاء المحتملين. يمكن للمؤسسة الناشئة أن توضح رؤيتها واستراتيجيتها المستقبلية وأهدافها المحددة، مما يعزز ثقة المستثمرين والشركاء في قدرتها على تحقيق النجاح.

2. نقص التمويل: عدم توفر التمويل الكافي يمكن أن يكون عاملاً معيقاً لتطور ونمو المؤسسة الناشئة. إليك بعض الأسباب التي توضح أهمية توفر التمويل:

- تغطية التكاليف الأساسية: يحتاج المشروع الناشئ إلى التمويل لتغطية التكاليف الأساسية مثل الإيجار، والرواتب، وشراء المعدات، والإمدادات. بدون تمويل كافٍ، قد تواجه المؤسسة صعوبة في تشغيل عملياتها اليومية وتلبية الاحتياجات الأساسية.

- تمويل النمو والتوسع: لتحقيق النمو والتوسع في المؤسسة الناشئة، قد تحتاج إلى توسيع فرق العمل، وتحسين البنية التحتية، وتسويق منتجاتها أو خدماتها بشكل أوسع. يكون التمويل الكافي ضروريًا لتمويل هذه العمليات وتحقيق النمو المستدام.

- البحث والتطوير والابتكار: يمكن أن يعزز التمويل الكافي قدرة المؤسسة الناشئة على الاستثمار في البحث والتطوير والابتكار. يمكن أن يساهم التمويل في تطوير منتجات أو خدمات جديدة، وتحسين العمليات، وتبني التكنولوجيا الحديثة، مما يعزز تنافسيتها وفرصها للنمو.

- جذب المستثمرين والشركاء: توافر التمويل الكافي يمكن أن يزيد من جاذبية المؤسسة الناشئة للمستثمرين والشركاء المحتملين. يعتبر التمويل القوي إشارة إيجابية على جدية وقدرة المؤسسة على تحقيق النجاح، وبالتالي يمكن أن يزيد من احتمالية الحصول على تمويل إضافي وشراكات استراتيجية.

من هنا، يصبح من الضروري للمؤسسة الناشئة تطوير خطة تمويل محكمة والبحث عن مصادر تمويل متعددة، مثل المستثمرين، والمنح، والقروض التجارية، وبرامج التمويل الحكومية، وغيرها، لضمان توفر التمويل الكافي لدعم عمليات النمو والتوسع.

3. القدرة على التكيف: قدرة المؤسسة الناشئة على التكيف مع التحولات في السوق ومتطلبات العملاء تعتبر عاملاً حاسماً لنجاحها. إليك بعض الأسباب التي توضح أهمية التكيف:

- التغيرات في السوق: تتغير السوق والظروف التجارية بشكل مستمر، وقد تواجه المؤسسة الناشئة تحديات مثل التغيرات في الطلب، المنافسة الشرسة، التكنولوجيا الجديدة، التشريعات، والتغيرات الاقتصادية. يجب على المؤسسة الناشئة أن تكون قادرة على التعامل مع هذه التحولات وضبط استراتيجياتها ونماذج الأعمال وفقًا لها.

- متطلبات العملاء: يجب على المؤسسة الناشئة أن تكون حساسة لمتطلبات العملاء وأن تستجيب لتلك المتطلبات بشكل فعال. تغير تفضيلات العملاء وتطلعاتهم يمكن أن يؤدي إلى تغيرات في المنتجات أو الخدمات المطلوبة. من خلال التكيف مع متطلبات العملاء وتبنيها بشكل سريع وفعال، يمكن للمؤسسة الناشئة الحفاظ على قاعدة عملاء راضية والحصول على تفوق تنافسي.

- الابتكار والتجديد: التكيف يمكن أن يحفز الابتكار والتجديد في المؤسسة الناشئة. من خلال مراقبة التحولات في السوق وفهم احتياجات العملاء، يمكن للمؤسسة تطوير منتجات جديدة وتحسين

العمليات والخدمات. القدرة على التكيف مع التحولات يمنح المؤسسة الناشئة مرونة للاستجابة للفرص الجديدة والتغيرات السريعة في السوق.

- لذا، ينبغي على المؤسسة الناشئة تطوير ثقافة التكيف والابتكار، وتوفير البنية التحتية الملائمة والعمل على بناء فريق متعاون ومبدع يمكنه التكيف مع التحولات وتلبية احتياجات العملاء بشكل فعال.
4. نقص الخبرة والمهارات: عدم وجود الخبرة والمهارات اللازمة لإدارة المؤسسة وتنفيذ الخطط يمكن أن يعرقل نجاحها.

## المبحث الثالث: أبعاد المؤسسات الناشئة

الأبعاد الأكثر أهمية بالنسبة للمؤسسات الناشئة يمكن أن تختلف بناءً على سياق الصناعة ونموذج العمل والتحديات المحددة التي تواجهها المؤسسة.

## المطلب الأول: الرؤية والقيادة

إن تحقيق رؤية وقيادة متميزة وواضحة ووجود قيادة فعالة للمؤسسة الناشئة يعتبر أساسياً للنجاح، يجب أن تكون لديك رؤية استراتيجية قوية وقيادة قادرة على تحويلها إلى أفعال وخطط عمل فعّالة، فالرؤية والقيادة هما عنصران حاسمان لنجاح المؤسسات الناشئة. إليكم بعض المعلومات عن الرؤية والقيادة ودورها في سياق المؤسسات الناشئة: (العمري، 2020، صفحة 99)

## 1- الرؤية:

الرؤية هي الرؤية المستقبلية للمؤسسة، وتعبّر عن الهدف النهائي الذي تسعى المؤسسة الناشئة لتحقيقه. تكون الرؤية واضحة ومحددة، وتعكس رؤية المؤسسين وقيمهم وأهدافهم. تساعد الرؤية في تحديد الاتجاه وتوجيه جميع جوانب العمل في المؤسسة الناشئة.

## 2- القيادة:

القيادة هي القدرة على توجيه وتوجيه فريق العمل نحو تحقيق الرؤية والأهداف المحددة. يتطلب القيادة قدرات متعددة مثل التوجيه، واتخاذ القرارات، وتحفيز الفريق، وبناء ثقافة عمل إيجابية. يجب أن يكون للقادة الناشئين رؤية استراتيجية وقدرة على تحويل تلك الرؤية إلى خطط واقعية وملموسة.

## 3- دور الرؤية والقيادة في المؤسسات الناشئة:

- توفير الاتجاه والتوجيه: تساعد الرؤية والقيادة في توفير الاتجاه الصحيح للمؤسسة الناشئة وتحديد المسار الذي يجب اتباعه لتحقيق النجاح.
- التحفيز والإلهام: يلعب القادة دوراً حاسماً في تحفيز وإلهام فريق العمل وتعزيز روح العمل الجماعي والتفاني في تحقيق الرؤية والأهداف المشتركة.

- بناء الثقة والعلاقات: يعمل القادة على بناء الثقة مع الفريق وتعزيز علاقات عمل إيجابية وتعاونية، مما يعزز الأداء والانخراط.

- التكيف والتغيير: يتطلب القادة الناشئين القدرة على التكيف مع التغييرات والتحديات، وتوجيه المؤسسة للتعامل بنجاح مع المتغيرات في السوق والتكنولوجيا.

باختصار، الرؤية والقيادة تعدان أساساً للمؤسسات الناشئة لتحقيق النجاح. الرؤية توفر الاتجاه والتوجيه، في حين تعزز القيادة الروح الفريقية والتحفيز وتوجيه الجهود نحو تحقيق الأهداف.

### المطلب الثاني: الابداع

الابداع هو عامل أساسي في نجاح المؤسسات الناشئة. يعتبر الابداع عملية إيجاد أفكار جديدة ومبتكرة وتحويلها إلى منتجات أو خدمات قيمة. إليك بعض الجوانب المهمة للابداع في سياق المؤسسات الناشئة: (المالكي، 2018، صفحة 137)

التفكير الخلاق: يشمل التفكير الخلاق إطلاق العنان للأفكار الجديدة والتجريبية، والتفكير بشكل غير تقليدي ومنظور جديد لحل المشكلات.

التحليل والتقييم: يتطلب الابداع التحليل والتقييم الشامل للأفكار والمفاهيم المبتكرة لتحديد جدواها وفعاليتها المحتملة.

التعاون والتفاعل: يساهم التعاون والتفاعل مع الآخرين في تعزيز الابداع، حيث يمكن أن يتم تبادل الأفكار والتجارب والإلهام بين الأعضاء المختلفين في الفريق.

التجربة والتكيف: يشمل الابداع التجربة والاستعداد للتكيف مع التغيير. يجب على المؤسسة الناشئة أن تكون مستعدة لتجربة أفكار جديدة وضمان تكيفها مع تحولات السوق واحتياجات العملاء.

الثقافة المشجعة للابداع: يجب أن تكون المؤسسة الناشئة تعزيز ثقافة تشجع الابداع والتجربة، وذلك من خلال توفير بيئة داعمة تشجع على المبادرة والتفكير الجديد.

باستخدام الابداع، يمكن للمؤسسات الناشئة تطوير منتجات وخدمات فريدة تميزها في السوق وتجذب العملاء، وتحقيق التفوق والنجاح المستدام.

## المطلب الثالث: المرونة

المرونة هي أحد الأبعاد الهامة للمؤسسات الناشئة. تتميز المؤسسات الناشئة بالقدرة على التكيف والتغيير السريع في استراتيجياتها ونماذج أعمالها استجابةً لتحولات السوق واحتياجات العملاء. المرونة تسمح للمؤسسة الناشئة بالتكيف مع التحديات والفرص الجديدة وتحسين أدائها.

المرونة هي عامل حاسم في نجاح المؤسسات الناشئة. تواجه هذه المؤسسات بيئة تجارية متغيرة ومتقلبة، ولذلك يجب أن تكون قادرة على التكيف والتحول بسرعة. إليك بعض الأسباب التي تجعل المرونة ضرورية: (لعيدي، 2018، صفحة 247)

- التكيف مع التغيير: المرونة تمكن المؤسسة الناشئة من التكيف مع التغييرات في السوق والتكنولوجيا والظروف الاقتصادية. يمكن أن يحدث تغيير مفاجئ في احتياجات العملاء أو في توجهات السوق، وبالتالي يحتاج رواد الأعمال إلى أن يكونوا مرنين في تعديل استراتيجياتهم ومنتجاتهم لتلبية تلك التغييرات.
- استغلال الفرص الجديدة: المرونة تمكن المؤسسة الناشئة من استشرف واستغلال الفرص الجديدة في السوق. قد تظهر فرصة جديدة أو تكنولوجيا مبتكرة قد تساهم في تطوير منتجات أو خدمات جديدة، ومن خلال المرونة يمكن للمؤسسة الاستجابة بسرعة والاستفادة من تلك الفرص.
- التفاعل مع العملاء: المرونة تسمح للمؤسسة الناشئة بالتفاعل والاستجابة لاحتياجات ومتطلبات العملاء بشكل فعال. يمكن للمرونة أن تتجلى في تخصيص المنتجات أو الخدمات وفقاً لتفضيلات العملاء، وإدخال التعديلات اللازمة لتحسين تجربتهم.
- تجنب العقاقيل والمخاطر: المرونة تساعد المؤسسة الناشئة على تجنب العقاقيل والمخاطر المحتملة. بفضل المرونة، يمكن تعديل استراتيجيات العمل أو البحث عن حلول بديلة في حالة حدوث مشكلات أو تحديات غير متوقعة.

المرونة تمكن المؤسسة الناشئة من التعامل مع التحديات والعقبات التي قد تواجهها في مسيرتها، وتجعلها أكثر قدرة على التكيف مع التغييرات والتعلم من الأخطاء والتحسين المستمر.

المرونة تعتبر أحد العوامل الحاسمة لنجاح المؤسسات الناشئة، حيث تسمح لها بالتكيف مع الظروف المتغيرة والاستفادة من الفرص الناشئة في السوق.



## المبحث الرابع: علاقة أبعاد روح المقاولانية بأبعاد المؤسسات الناشئة

روح المقاولانية وأبعاد المؤسسات الناشئة ترتبط بشكل وثيق، حيث تمثل كل منها جوانب مهمة في عملية إنشاء وتطوير المشاريع الناشئة. هذه إحدى العلاقات التي قمى بتعريفها حول أبعاد روح المقاولانية بأبعاد المؤسسات الناشئة.

## المطلب الأول: الابتكار والابداع

ترتبط ابعاد المقاولانية والابتكار بشكل وثيق بابعاد المؤسسات الناشئة والابداع: (سعدى، 2017، صفحة 403)

الابتكار يشير إلى القدرة على تطوير وتحويل الأفكار والمفاهيم الجديدة إلى منتجات أو خدمات جديدة أو عمليات أعمال مبتكرة. يمكن أن يكون الابتكار في شكل منتج جديد أو طريقة تسويق مبتكرة أو عملية إنتاج فريدة توفر قيمة للعملاء وتمنح المؤسسة الناشئة ميزة تنافسية.

من ناحية أخرى، المقاولنة تتطلب قدرة على تحمل المخاطر والقدرة على اتخاذ قرارات صعبة واتخاذ المبادرة في إنشاء وتطوير الأعمال التجارية. يتطلب المقاولون أيضاً الابتكار والإبداع للتغلب على التحديات وتحقيق النجاح في بيئة تنافسية.

بالنسبة للمؤسسات الناشئة، فإن الابتكار يعد جزءاً أساسياً من استراتيجية النمو والاستدامة. من خلال تطبيق الابتكار في جميع جوانب الأعمال، يمكن للمؤسسات الناشئة تحقيق تفوق تنافسي وتجذب العملاء وتلبي احتياجاتهم بطرق جديدة وفريدة.

الابتكار والإبداع يلعبان دوراً حاسماً في نجاح المقاولين والمؤسسات الناشئة. قدرة المقاولين على التفكير المبتكر وتطبيق الأفكار الجديدة تساعدهم على تحقيق التفوق التنافسي وتلبية احتياجات العملاء بطرق مبتكرة. يجب أن يكون لديهم القدرة على التحرك خارج نطاق التقاليد وتجاوز الحلول التقليدية للتحديات التي يواجهونها.

بالنسبة للمؤسسات الناشئة، فإن الابتكار يمنحها القدرة على تحديد وتقديم منتجات أو خدمات فريدة تلبي احتياجات العملاء بشكل مميز. يمكن للابتكار أن يساعد المؤسسة الناشئة في كسب المزيد من العملاء والمحتفاظ

بهم، وزيادة تأثيرها في السوق. يجب أن تكون المؤسسات الناشئة مستعدة لتجربة أفكار جديدة والمخاطرة في تبني أساليب واستراتيجيات مبتكرة.

بالتالي، يمكن القول أن الابتكار والإبداع ترتبط بشكل وثيق بالاستباقية والرؤية والقيادة في المؤسسات الناشئة. تجمع هذه العناصر سوياً لخلق بيئة يمكن للمقاولين والمؤسسات الناشئة أن ينمو ويزدهروا فيها ويحققوا النجاح في سوق الأعمال التنافسي.

لذلك، يمكن القول إن ابعاد المقاولاتية والابتكار تتعامل بشكل مباشر مع ابعاد المؤسسات الناشئة والابداع، حيث يعتبر الابتكار محركاً أساسياً للمقاولاتية ونجاح المؤسسات الناشئة، وتطبيق المقاولاتية الناشئة يمكن أن يعزز الإبداع والابتكار في سياق الأعمال.

### المطلب الثاني: الرؤية والقيادة والمخاطرة

ابعاد المقاولاتية، مثل المخاطرة، تتعلق بقدرة الرواد على التحمل للمخاطر واتخاذ القرارات الجريئة في بيئة الأعمال. أما أبعاد المؤسسات الناشئة، مثل الرؤية والقيادة، فتعزز قدرة المؤسسة على اتخاذ القرارات المبتكرة والمخاطرة بناءً على رؤية استراتيجية. (بن علي، 2019، الصفحات 154-155)

هناك علاقة وثيقة بين المخاطرة والرؤية والقيادة في سياق المؤسسات الناشئة. لتحقيق النجاح والنمو، يجب على المؤسسات الناشئة أن تكون مستعدة لتحمل المخاطر والتحرك خارج مناطق الراحة. تتطلب هذه المخاطرة رؤية واضحة للمستقبل وقدرة على اتخاذ قرارات استراتيجية مبتكرة. فعندما تكون لديك رؤية قوية، يمكنك تحديد الفرص والتحرك نحوها بشكل محاطر ومبتكر.

بالإضافة إلى ذلك، القيادة القوية والمؤثرة ضرورية لتحقيق المخاطرة الناجحة في المؤسسات الناشئة. القادة يجب أن يكونوا قادرين على تحفيز الفرق وتمكينها من اتخاذ القرارات المخاطرة ودعمها. يجب على القادة أيضاً توفير بيئة يمكن فيها للموظفين التعامل مع المخاطر بثقة وتشجيع الابتكار والتجربة.

هناك تفاعل وتكامل بين هذه العناصر الثلاثة في بيئة المشروع الناشئ. دعنا نلقي نظرة على هذه العلاقة

بشكل أكثر تفصيلاً:

- المخاطرة والرؤية: المؤسسات الناشئة التي تكون مستعدة لتحمل المخاطر عادة ما تتمتع برؤية واضحة وطموحة للمستقبل. تكون لديها رؤية استراتيجية قوية تحدد اتجاهها وأهدافها المستقبلية. المخاطرة تتطلب الجرأة والتفاؤل والقدرة على اتخاذ قرارات استراتيجية مبتكرة لتحقيق هذه الرؤية.
- المخاطرة والقيادة: القادة الفعالون في المؤسسات الناشئة يكونون قادرين على تحفيز الفرق وتحفيزها على المخاطرة بطريقة بناءة ومحفزة. يقوم القادة بتوفير الدعم والإرشاد وإنشاء بيئة يمكن فيها للموظفين أن يكونوا مبدعين ويأخذوا المخاطر بثقة. كما يقومون بتوجيه الشركة نحو تحقيق الرؤية وتحقيق الأهداف المستهدفة.
- الرؤية والقيادة: الرؤية تساعد القادة على توجيه المؤسسة الناشئة وتحديد الاتجاه الصحيح. تعمل الرؤية كمصدر للإلهام والتوجيه وتوفر إطارًا لاتخاذ القرارات. بدون رؤية واضحة، قد يصعب على القادة توجيه المؤسسة واتخاذ القرارات الصعبة المطلوبة لتحقيق النجاح.

بالتالي، يمكن القول إن المخاطرة، والرؤية، والقيادة تعتبر عناصر مترابطة ومتكاملة في سياق المؤسسات الناشئة. يجب أن يكون لدى القادة رؤية واضحة للمستقبل وأهداف الشركة، ويجب أن يكونوا على استعداد للمخاطرة واتخاذ القرارات المبتكرة لتحقيق تلك الرؤية.

بشكل عام، المخاطرة والرؤية والقيادة هي جوانب أساسية لنجاح المؤسسات الناشئة. يساعد الاستعداد للمخاطرة واتخاذ القرارات الجريئة في تمكين المؤسسة من التفوق وتحقيق التفوق في سوق المنافسة. ومن خلال الرؤية الاستراتيجية والقيادة الفعالة، يمكن للمؤسسة الناشئة تحويل المخاطر إلى فرص وتحقيق نجاح مستدام في المستقبل.

### المطلب الثالث: الابداع والاستباقية

ابعاد المقاولاتية، مثل الاستباقية، تعكس قدرة رواد الأعمال على التفكير المستقبلي والتحرك بسرعة للاستفادة من الفرص الناشئة قبل المنافسين. أما أبعاد المؤسسات الناشئة، مثل المرونة، فتعزز قدرة المؤسسة على التكيف والتعامل مع التحولات السريعة في السوق والبيئة التنافسية. (خلوفي، 2020، صفحة 91)

هناك علاقة وثيقة بين الاستباقية والمرونة في سياق المؤسسات الناشئة. لتحقيق النجاح في بيئة الأعمال المتغيرة، يجب على المؤسسات الناشئة أن تكون استباقية في اتخاذ القرارات وتحركاتها. يجب أن تتوقع التغيرات المحتملة في السوق وأن تتحرك بسرعة للاستفادة من الفرص المتاحة.

في هذا السياق، المرونة تلعب دورًا حاسمًا في تمكين المؤسسة الناشئة من التكيف مع التغيرات والتحولات. المرونة تتيح للمؤسسة تغيير استراتيجياتها وعملياتها بسرعة وسهولة، وتتيح لها الاستجابة لاحتياجات العملاء ومتطلبات السوق بشكل أفضل.

هناك علاقة وثيقة بين الاستباقية والمرونة في سياق المؤسسات الناشئة. دعنا نلقي نظرة أعمق على هذه العلاقة:

الاستباقية والمرونة: الاستباقية تعني القدرة على التنبؤ بالتغيرات والتحديات المحتملة في السوق واتخاذ إجراءات مبكرة للاستعداد لها. يجب أن تكون المؤسسات الناشئة قادرة على التحرك بسرعة واتخاذ قرارات استباقية للاستفادة من الفرص وتجنب المخاطر المحتملة.

من ناحية أخرى، المرونة تعني القدرة على التكيف والتعامل مع التغيرات والتحولات بشكل فعال. تتيح المرونة للمؤسسة الناشئة تغيير استراتيجياتها وتكييف عملياتها لتلبية احتياجات العملاء ومتطلبات السوق. تعد المرونة أداة قوية للبقاء ملائمة ومنافسة في بيئة الأعمال المتغيرة.

الاستباقية والتكيف هما جوانب مترابطة في استراتيجية المؤسسة الناشئة. من خلال الاستباقية، يمكن للمؤسسة التنبؤ بالتغيرات والفرص المحتملة واتخاذ إجراءات استباقية للاستعداد لها. وعندما يتعرض السياق للتغيير، تعمل المرونة على تمكين المؤسسة من التكيف بسرعة وتغيير استراتيجياتها وتوجهاتها للاستجابة للتغيرات.

بالتالي، يمكن القول إن الاستباقية والمرونة هما صفتان حيويتان للمؤسسات الناشئة في بيئة الأعمال الديناميكية. يجب على المؤسسات الناشئة أن تكون قادرة على التنبؤ بالتغيرات واتخاذ قرارات استباقية وفي الوقت نفسه، أن تكون قادرة على التكيف وتغيير استراتيجياتها وعملياتها للاستفادة من الفرص والتحديات التي تعترضها في مسارها نحو النجاح.

## خلاصة

يمكن القول إن الإطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة يشكل الأساس الذي يمكن لهذه المؤسسات الاعتماد عليه لتحقيق النجاح في سوق الأعمال التنافسية. يتضمن هذا الإطار عدة عناصر أساسية مثل الابتكار والإبداع، والرؤية والقيادة، والتكيف والمرونة، والتمويل وإدارة المخاطر، وبناء العلاقات والشراكات.

عندما تتوفر هذه العناصر وتتماشى مع تطورات السوق واحتياجات العملاء، تزيد فرص المؤسسة الناشئة للنجاح والنمو. يجب أن يكون لدى المؤسسة رؤية واضحة للمستقبل وقادة قادرين على تحويل هذه الرؤية إلى خطط واقعية واتخاذ القرارات الاستراتيجية المهمة.

يراعي الإطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة أن هناك اختلافات بين المؤسسات المختلفة، وبالتالي يمكن تخصيص هذا الإطار وفقاً لظروف واحتياجات كل مؤسسة. ومع ذلك، تبقى النقاط الأساسية المشتركة المذكورة سابقاً هي التوجيه العام الذي يمكن أن يساعد المؤسسات الناشئة في تحقيق النجاح والنمو.

# الفصل الثالث

دراسة حالة شركة أمازون

## تمهيد

في العصر الرقمي الحديث، تعد الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا والوسائط المتعددة من بين القوى الدافعة للابتكار والتغيير. واحدة من هذه الشركات الناشئة التي حققت نجاحًا هائلًا في قطاع الصوتيات عبر الإنترنت هي شركة "أمازون (Spotify)" تأسست أمازون في عام 2006 في السويد، وسرعان ما أصبحت واحدة من أكبر منصات البث الموسيقي في العالم، حيث توفر خدماتها لملايين المستخدمين في مختلف أنحاء العالم.

وستتطرق في هذا الفصل الى:

المبحث الاول: عموميات حول مؤسسة أمازون

المبحث الثاني: تحليل نتائج الدراسة

المبحث الثالث: تفسير نتائج الدراسة

## المبحث الاول: عموميات حول مؤسسة أمازون

أمازون هي واحدة من أكبر وأشهر منصات البث الموسيقي في العالم، حيث توفر مكتبة ضخمة من الموسيقى من مختلف الأنواع والأصوات، تقدم أمازون خدمة تيار الموسيقى عبر الإنترنت للمستخدمين على أجهزة الكمبيوتر والهواتف الذكية والأجهزة اللوحية وأجهزة التشغيل المحمولة الأخرى.

## المطلب الاول: نشأة وتعريف مؤسسة أمازون

هي شركة سويدية تجارية تقدم خدمة بث الموسيقى والبودكاست تأسست في عام 2006 في السويد وهي الآن مسجلة في لوكسمبورغ، توفر محتوى محمي من شركات التسجيلات والعلامات وشركات وسائل الإعلام. أمازون هي خدمة مدفوعة، لكنها تقدم خدماتها بشكل مجاني مدعومة بالإعلانات، وتشير الأرقام الصادرة عن الشركة إلى أن عدد المشتركين الذين يستخدمون من الخدمة المجانية المدعومة بالإعلانات يفوق عدد المشتركين بالخدمة المدفوعة. تم إطلاق منصة أمازون في 7 أكتوبر 2008، وهي توفر الوصول إلى أكثر من 50 مليون مسار صوتي. يمكن للمستخدمين هذه المسارات حسب الفنان أو الألبوم أو النوع، ويمكنهم إنشاء قوائم تشغيل وتحريرها ومشاركتها. سبوتيفي متوفرة في معظم دول أوروبا والأمريكيتين وأستراليا ونيوزيلندا وأجزاء من أفريقيا وآسيا، وتتيح إمكانية الوصول إلى خدماتها من معظم الأجهزة الحديثة، بما في ذلك أجهزة الكمبيوتر العاملة بأنظمة التشغيل ويندوز وماك ولينكس، بالإضافة إلى الهواتف العاملة بنظام التشغيل أندرويد وآي أو إس. اعتبارًا من يوليو 2019، كان لدى أمازون 232 مليون مستخدم نشط شهريًا، منهم 108 مليون مشترك مدفوع.

على عكس طريقة بيع الألبومات أو تنزيل الأغاني والموسيقى مقابل مبلغ ثابت يدفع للفنان، تدفع أمازون رسومًا بناءً على عدد مرات الاستماع إلى أغاني الفنانين. حيث يتم توزيع حوالي 70٪ من إجمالي الإيرادات لأصحاب الحقوق الذين يدفعون بعد ذلك للفنانين حسب الاتفاق فيما بينهم.

واجهت منصة أمازون انتقادات من الفنانين والمنتجين بما في ذلك تايلور سويفت وتوم يورك، الذين قالوا بأن أمازون لا تقدم للفنانين تعويضات كافية. وفي عام 2017، كجزء من جهودها لإعادة التفاوض حول صفقات الترخيص لمصلحة الاكتتاب العام، أعلنت أمازون أن الفنانين سيكونون قادرين على جعل الألبومات حصريّة مؤقتًا لمستخدمين الذين لديهم اشتراكات مدفوعة فقط.

يقع مقر شركة أمازون في العاصمة السويدية ستوكهولم. ومنذ فبراير من عام 2018، تم إدراج المنصة في بورصة نيويورك. وفي سبتمبر 2018، نقلت الشركة مكاتبها في مدينة نيويورك إلى ناطحة السحاب المعروفة باسم مركز التجارة العالمي 4 الموجودة في الركن الجنوبي الشرقي من المدينة.

#### معلومات عامة

الجنسية: السويد.

التأسيس: 2006.

النوع: خدمة بث موسيقى - ترجم - برنامج - تطبيق محمول - شركة عمومية محدودة.

الجوائز: (International Dance Music Awards (en) 2019).

موقع الويب: spotify.com (لغات متعددة)

- الموزعون:
- متجر مايكروسوفت؛
- متجر إيبك غيمز؛
- جوجل بلاي؛
- آب ستور.

#### أهم الشخصيات

المؤسسون: • دانيال إك.

• مارتن لوريتزون.

#### الإيرادات والعائدات

• البورصة: بورصة نيويورك

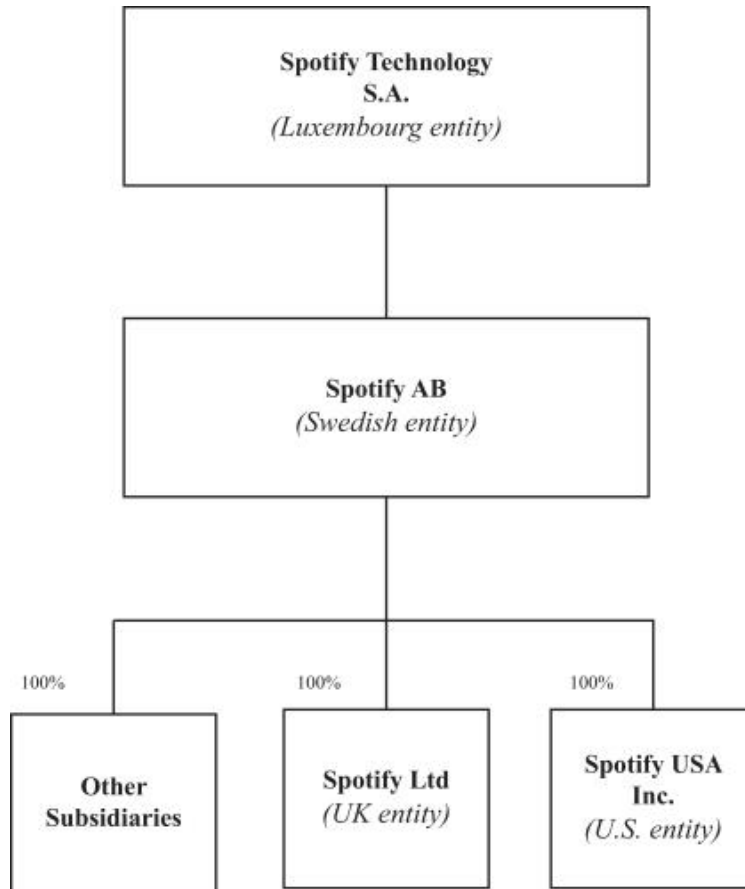
## المطلب الثاني: مهام وأهداف شركة أمازون

شركة أمازون (Spotify) هي شركة تكنولوجيا تعمل في مجال البث الموسيقي عبر الإنترنت. تأسست في عام 2006 في السويد وأصبحت واحدة من أكبر منصات البث الموسيقي في العالم. وفيما يلي بعض المهام والأهداف الرئيسية لشركة أمازون:

- توفير خدمة بث الموسيقى: هدف أمازون الرئيسي هو توفير خدمة بث الموسيقى عبر الإنترنت للمستخدمين في جميع أنحاء العالم. تهدف الشركة إلى توفير وصول سهل وشامل للملايين من الأغاني من مختلف الأنواع والفنانين.
- تجربة مستخدم متميزة: تسعى أمازون لتوفير تجربة استخدام موسيقية مميزة ومرضية للمستخدمين. تعتمد الشركة على تقنيات التوصية الذكية والخوارزميات لتوصيل الموسيقى المناسبة لكل مستخدم استنادًا إلى ذوقه الموسيقي وتفضيلاته.
- دعم الفنانين وصناع الموسيقى: تعمل أمازون على توفير منصة تعزز دخل ورؤية الفنانين وصناع الموسيقى. توفر الشركة إمكانية نشر الموسيقى وتوصيلها لجمهور عالمي وتقديم فرص للفنانين لتحقيق الشهرة وتحقيق الإيرادات من خلال خدمات التدفق والإعلانات.
- الابتكار التقني والتطوير: تهدف أمازون إلى الابتكار المستمر في مجال التكنولوجيا وتطوير خدماتها لتلبية احتياجات المستخدمين وتحسين تجربتهم. تستثمر الشركة في البحث والتطوير وتعمل على تطوير ميزات جديدة وتقنيات متقدمة لتحسين منصتها وتعزيز التفاعل بين المستخدمين والموسيقى.
- التوسع العالمي: تسعى أمازون للتوسع وتوفير خدماتها في مختلف الأسواق العالمية. تعمل الشركة على تكييف خدماتها وتوفير محتوى محليًا للمستخدمين في كل بلد تعمل فيه.
- شراكات استراتيجية: تعمل أمازون على إقامة شراكات استراتيجية مع الشركات والفنانين وصناع الموسيقى الآخرين لتعزيز خدماتها وتوفير محتوى حصري ومميز للمستخدمين.

تلك بعض المهام والأهداف الرئيسية لشركة أمازون، ومن خلال تحقيق هذه الأهداف تسعى الشركة إلى تحقيق النجاح والنمو في صناعة البث الموسيقي.

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لشركة أمازون.



المبحث الثاني: تحليل نتائج الدراسة

المطلب الأول: منهجية الدراسة الميدانية

أدوات البحث وجمع البيانات: حيث تم جمع البيانات من المصادر التالية:

### 1- المقابلة

#### 1-1 تعريف المقابلة:

وتعرف بأنها: "تقنية من التقنيات المباشرة لجمع المعطيات ميدانيا (الحصول على المعلومات من مصادرها) بطريقة نصف موجهة يقول موريس انجرس " Angres تكون المقابلة، لاكتشاف الحوافز العميقة للأفراد أو التطرق إلى ميادين مجهولة كثيرا، أو التعرف على المعاني التي يمنحها الأشخاص للأوضاع التي يعيشونها".  
وتعرف كذلك "هي معلومات شفوية يقدمها المبحوث، من خلال لقاء يتم بينة وبين الباحث أو من ينوب عنه، والذي يقوم بطرح مجموعة من الأسئلة على المبحوثين وتسجي الإجابات على الاستثمارات المخصصة لذلك".

#### 1-2 أنواع المقابلة: ويمكن ايجازها فيما يلي:

- أ. المقابلة الفردية: وتعتبر المقابلة الفردية من أكثر المقابلات استخداما في البحوث الاجتماعية والإنسانية.
- ب. المقابلة الجماعية: تتم المقابلة بشكل جماعي بين المقابل (بالكسر) وعدد من المقابلين، ويتميز هذا النوع من المقابلات بإعطاء بيانات ومعلومات معمقة.
- ج. المقابلة الحرة (غير المقتننة): هذا النوع من المقابلات يعتمد على استخدام أسئلة محدد مسبقا، وبالتأكيد الباحث لديه فهم عام للموضوع ولكن ليس لديه قائمة أسئلة معدة مسبقا، وتتميز المقابلة الحرة بالمرونة حيث يمكن تعديل أو إضافة أسئلة في أثناء المقابلة، وتستخدم في الغالب في البحوث الاستكشافية.
- د. المقابلة المقيدة (المقتننة): تتم المقابلة المقيدة من خلال قيام الباحث بإعداد قائمة من الأسئلة قبل إجراء المقابلة، وإلا أن ذلك لا يمنع من طرح أسئلة غير مخطط لها إذا ما رأى الباحث ضرورة لذلك، وقد تكون الأسئلة المطروحة في هذا النوع من المقابلات ذات نهايات مغلقة، وقد تكون الأسئلة ذات نهايات مفتوحة.

تم استعمال المقابلة غير مباشرة كأداة رئيسية لجمع البيانات، حيث كانت الاسئلة موجهة لتحقيق أهداف الدراسة وجمع المعلومات، وذلك بتحضير مجموعة من الأسئلة مسبقاً، بالإضافة إلى المرونة والسهولة للوصول الى معلومات الشركة وسهلت من العملية كما طرحنا أسئلة لمقابلة فرصة الحصول على معلومات مفصلة إزاء دور الابتكار في نجاح المؤسسة الناشئة، وقد تكونت من 11 سؤالاً تم تعديلها وترتيبها إلى ثمانية (3) محاور.

## 2- الملاحظة: هي عملية جمع المعلومات عن طريق ملاحظة الناس أو الأماكن.

سمحت لنا الدراسة الميدانية من ملاحظة العديد من السلوكيات والعلاقات الموجودة بين فريق العمل، والتعرف على ظروف عملهم، ومدى تفاهمهم مع بعضهم البعض، ما لفت انتباهنا علاقة صاحب المؤسسة الناشئة بفريق ومدى تفاهمهم حيث يسهر على السير الحسن للمؤسسة أحد أفراد الفريق خلال أيام الأسبوع، أما البقية لها التزامات مهنية أخرى، ومن خلال الملاحظة الميدانية تبدو المؤسسة محل الدراسة تعمل في ظروف عمل جيدة.

## المطلب الثاني: وصف وتحليل أداة الدراسة وإجراءات المعلومات

تحليل معلومات المقابلة: حيث تعتبر أحد أهم المراحل التي تؤثر على نتائج البحث بطريقة مباشرة، أي يتم من خلالها معالجة المعلومات المتحصل عليها من الدراسة، ووضعها في قالب يمكن الباحث من الاستفادة منها، ولأهمية هذه المرحلة حرصنا على الوصول إلى نتائج جيدة وذلك من خلال تحليل نتائج الإجابة على أسئلة المقابلة

## 1- محور المؤسسة الناشئة

فرع 1: أهمية روح الابداع في تطوير المؤسسة الناشئة؟

س1: هل تتحلون بروح الابداع؟ امثلة عن ذلك

ج1: تعتبر أمازون شركة مشهورة بروح الابداع في صناعة البث الموسيقي. فهي تقدم مجموعة واسعة من الميزات الابتكارية

مثل: توصيات الموسيقى المخصصة، والتجارب التفاعلية مثل: "Spotify Wrapped" و "Only You"، وتعاوناتها مع الفنانين والمبدعين لإنتاج محتوى حصري.

س2: هل ساعدتكم روح الابداع في تطوير المؤسسة الناشئة؟

ج2: نعم، إن روح الابداع قد ساهمت بشكل كبير في تطوير مؤسسة أمازون منذ بدايتها كشركة ناشئة. فقد قامت أمازون بتحويل صناعة البث الموسيقي عبر الإنترنت وأحدثت ثورة في طريقة استماع الناس للموسيقى.

س3: هل ساعدتكم روح الابداع في مواجهة بعض التحديات؟

ج3: نعم، روح الابداع قد ساعدت شركة أمازون في مواجهة بعض التحديات التي واجهتها على مر السنوات، إن روح الابداع في أمازون تساعدها في التكيف مع التحولات السريعة في صناعة البث الموسيقي ومواجهة التحديات بشكل فعال ومبتكر.

س4: هل ساهمت روح الابداع في تقدم الانتاج او خدمات مبتكرة؟

ج4: روح الابداع في أمازون ساهمت بشكل كبير في تقديم خدمات مبتكرة وتطوير الإنتاج، وهذه بعض النتائج، أمازون قامت بابتكار تجربة مستخدم فريدة تتيح للمستخدمين استكشاف وتصفح المحتوى الموسيقي بسهولة. ولم تقتصر على توفير الموسيقى المرخصة فقط، بل قامت أيضًا بتطوير المحتوى الأصلي والإنتاج الخاص بها، وقامت أمازون بالاستثمار في الابتكار التقني وتطوير تقنيات جديدة لتحسين جودة الصوت وأداء التطبيق. على سبيل المثال، قدمت تقنية "Spotify Connect" التي تسمح للمستخدمين بتوصيل تطبيق أمازون بأجهزة الصوت المختلفة وتحكم التشغيل بسهولة.

فرع 2: أهمية روح المخاطرة في تطوير المؤسسة الناشئة؟

س5: هل تتطلب المؤسسة الناشئة التحلي بروح المخاطرة؟

ج5: غالبًا ما يتطلب تطوير مؤسسة ناشئة التحلي بروح المخاطرة. تواجه المؤسسات الناشئة تحديات عديدة، مثل المنافسة الشديدة في سوق مكتظة بالشركات والتكنولوجيا المتطورة، وعدم وجود سجل تاريخي قوي أو قاعدة عملاء مستقرة. لذلك، تحتاج المؤسسات الناشئة إلى أن تكون جاهزة لاتخاذ المخاطر والتحرك خارج منطقة الراحة لتحقيق النجاح.

س6: هل انتم على استعداد لتبني مشروع مبتكر في سبيل المؤسسة؟

ج6: نعم، ونحن الآن بصدد تطوير هذا المشروع وهناك الكثير من التعاقدات من حيث تطوير الافكار الناشئة ودعم الفئات المبدعة.

س7: هل تعود روح المخاطرة عادة بالمتاعب على المؤسسة الناشئة؟

ج7: روح المخاطرة قد تحمل بعض المتاعب للمؤسسة الناشئة، ولكنها في نفس الوقت قد توفر الفرص الكبيرة للنمو والتطور. إليك بعض النقاط التي قد توضح التأثيرات الإيجابية والتحديات المحتملة لروح المخاطرة في المؤسسات الناشئة:

### 1. التأثيرات الإيجابية:

- إمكانية تحقيق نمو سريع والتفوق على المنافسين.
- فرصة للابتكار وتقديم منتجات أو خدمات جديدة ومبتكرة.
- تجذب اهتمام المستثمرين وتوفر فرص التمويل الإضافي.
- تشجيع الإبداع والتفكير الخلاق في الفريق وتعزيز روح العمل المشتركة.

## 2. التحديات المحتملة:

- المخاطر المالية والاستثمارية في حالة فشل المشروع.
- الضغط النفسي والتوتر الناجم عن المخاطر المرتبطة بالقرارات الجريئة.
- القدرة على إدارة التغييرات والتحديات التي قد تنشأ نتيجة المخاطر المتخذة.
- تحديات القانون والتشريعات المتعلقة بالابتكار والتجارة.

يتوقف تأثير روح المخاطرة على السياق والبيئة التجارية والاقتصادية وطبيعة الصناعة المعنية. قد تكون المخاطر ضرورية للتفوق والنجاح في بعض الحالات، بينما قد تكون أقل جدوى في حالات أخرى. من المهم للمؤسسات الناشئة تقييم المخاطر بعناية واتخاذ القرارات المستنيرة لتحقيق التوازن المناسب بين المخاطر والفرص المحتملة.

## س8: هل ساهمت روح المخاطرة في تحريك المرونة في المؤسسة الناشئة؟

ج8: تشير التقارير والتجارب السابقة إلى أن روح المخاطرة لعبت دورًا هامًا في تحريك المرونة والابتكار في مؤسسات ناشئة مثل شركة أمازون. من خلال اتخاذ قرارات مخاطرة والتجربة بأفكار جديدة وتحدي المؤلف، يتمكن المؤسسون وفرق العمل في الشركات الناشئة من استكشاف أفق جديد وتحقيق نمو وتطور سريع.

## فرع 3: أهمية روح المبادرة في تطوير المؤسسة الناشئة؟

## س9: هل تمتلك القدرة على اجراءات وتحركات مبتكرة للاستفادة من بعض الفرص ؟

ج9: إن الشركات الناشئة مثل أمازون غالبًا ما تمتلك القدرة على اتخاذ إجراءات وتحركات مبتكرة للاستفادة من الفرص المتاحة. يعتمد ذلك على ثقافة الشركة وفريق القيادة والموظفين المبتكرين الذين يسعون لتحقيق التغيير والتقدم.

عندما تواجه الشركة فرصًا جديدة، قد تقوم باتخاذ خطوات جريئة وتجارب لاختبار الأفكار والنماذج الجديدة. يمكن أن تشمل هذه الإجراءات والتحركات التوسع في المنتجات أو الخدمات، أو الدخول إلى أسواق جديدة، أو تكوين شراكات استراتيجية، أو استثمار في الابتكار التقني والتكنولوجيا الجديدة.

س10: هل ترون ان المبادرة لها دور في تطوير المؤسسة الناشئة؟

ج10: المبادرة لها دور هام في تطوير المؤسسة الناشئة. إليك بعض الأسباب التي توضح أهمية المبادرة في تطوير المؤسسة:

- تحفيز الابتكار: المبادرة تشجع الأفراد على التفكير خارج الصندوق واقتراح أفكار جديدة ومبتكرة. من خلال المبادرة، يتم تحفيز الموظفين على البحث عن فرص جديدة وتطوير حلول إبداعية للتحديات الموجودة، وهذا يدعم تحقيق التطور والتقدم في المؤسسة الناشئة.
- تعزيز القيادة الذاتية: المبادرة تعزز القدرة على اتخاذ القرارات والتحرك بشكل مستقل. عندما يتحلى أفراد المؤسسة بالمبادرة، يكونون قادرين على التعامل مع التحديات والفرص بشكل فعال واتخاذ القرارات المناسبة لتحقيق النجاح.
- تعزيز الثقافة التنظيمية: المبادرة تسهم في بناء ثقافة التفكير المستنير والتحفيز داخل المؤسسة. عندما يتم تشجيع الموظفين على التفكير والعمل بشكل مبادر، يتكون بيئة تنظيمية تشجع على الابتكار والتحسين المستمر.
- تطوير المهارات والقدرات: المبادرة تعزز تطوير المهارات والقدرات الفردية. عندما يتم تشجيع الأفراد على تولي المبادرة وتنفيذ أفكارهم، يتمكنون من توسيع معرفتهم وتعلم مهارات جديدة، مما يعود بالفائدة على المؤسسة الناشئة ككل.

س11: هل ترون ان المرادرة لها دور في المنافسة؟

ج11: المرادرة تلعب دورًا حاسمًا في المنافسة في عالم الأعمال. إليك بعض الأسباب التي توضح أهمية المرادرة في المنافسة:

في بيئة الأعمال المتغيرة، المرونة تمكن المؤسسات من التكيف بسرعة وفعالية مع التحولات السريعة في السوق والتطورات التكنولوجية واحتياجات العملاء، القدرة على استغلال الفرص: المرونة تتيح للشركات استشراف الفرص والتحرك بسرعة للاستفادة منها، تلبية متطلبات العملاء: المرونة تسمح للشركات بتلبية متطلبات العملاء بشكل أفضل، المرونة تمنح المؤسسات القدرة على التفوق على المنافسين من خلال الابتكار وتطوير منتجات وخدمات جديدة ومبتكرة.

## المبحث الثالث: تفسير نتائج الدراسة

## المطلب الاول: تفسير اهمية روح المبادرة في تطوير مؤسسة أمازون

ومما سبق يمكن تفسير الاجابات كما يلي:

- التفرد والتميز في صناعة البث الموسيقي عبر الإنترنت المنافسة، يلعب الابداع دورًا حاسمًا في تميز مؤسسة أمازون عن منافسيها. من خلال الابتكار والأفكار الجديدة، يمكن للمؤسسة تقديم تجربة فريدة ومبتكرة للمستخدمين، مما يساعدها في الحفاظ على موقعها الريادي في السوق وجذب قاعدة كبيرة من المستخدمين.
- روح الابداع تساهم في تحسين تجربة المستخدم داخل تطبيق أمازون. من خلال تطوير وتنفيذ الأفكار المبتكرة، يمكن للمؤسسة تحسين واجهة المستخدم وتبسيط عمليات البحث والتنقل واكتشاف الموسيقى. كما يمكن أن يؤدي الابداع إلى تطوير ميزات فريدة ومبتكرة، مثل توصيات مخصصة وتجارب تفاعلية جديدة. (الخطيب، 2016، صفحة 387)
- روح الابداع تعزز تطوير محتوى مميز والبحث عن شراكات استراتيجية. يمكن لأمازون أن تتعاون مع الفنانين والمنتجين الموسيقيين والمبدعين لإنتاج محتوى حصري ومبتكر، مما يجعلها وجهة مثيرة ومميزة للمستخدمين. كما يمكن أن تتعاون مع الشركات التكنولوجية الأخرى لتطوير حلول وخدمات جديدة تعزز تجربة المستخدم وتوسع قاعدة المستخدمين.
- روح الابداع تساعد في تحقيق الاستدامة والتطوير المستمر لمؤسسة أمازون. بفضل الابتكار، يمكن للمؤسسة مواكبة التغيرات في صناعة البث الموسيقي وتطوير استراتيجيات جديدة للنمو والتوسع. كما يساهم الابداع في تحسين العمليات الداخلية وتبسيطها وتحسين الكفاءة. (السماعيل، 2018، صفحة 318)

روح الابداع تلعب دورًا حيويًا في تطوير مؤسسة أمازون من خلال التفرد والتميز، تحسين تجربة المستخدم، الابتكار في المحتوى والشراكات، وتحقيق الاستدامة والتطوير المستمر.

## المطلب الثاني: تفسير أهمية روح المبادرة في تطوير مؤسسة أمازون

ولتفسير الاجابة على الاسئلة يتبين، أن روح المبادرة تلعب دورًا حيويًا في تطوير مؤسسة أمازون، حيث تعني القدرة على اتخاذ الخطوات الجريئة والمبتكرة لتحقيق التغيير والتطور. إليك أهمية روح المبادرة في تطوير مؤسسة أمازون: (الشهاب، 2017، صفحة 98)

- التجديد والتفوق: تتسم صناعة البث الموسيقي عبر الإنترنت بالمنافسة الشديدة، وبالتالي فإن روح المبادرة تمنح مؤسسة أمازون القدرة على الابتكار والتجديد المستمر. بفضل روح المبادرة، يتم تطوير وتحسين الخدمات والميزات بشكل مستمر، مما يساعد المؤسسة على البقاء في مقدمة المنافسة وجذب المزيد من المستخدمين.
  - تلبية احتياجات المستخدمين: روح المبادرة تساعد أمازون على فهم وتلبية احتياجات المستخدمين بشكل أفضل. فعندما تكون المؤسسة مبادرة في استكشاف الاتجاهات الجديدة وتطبيقها في منتجها، فإنها تتمكن من تقديم تجربة مستخدم فريدة ومثيرة للاهتمام. كما يمكن أن تساعد روح المبادرة في ابتكار خدمات وميزات جديدة تلبي احتياجات الجمهور المستهدف بشكل أفضل.
  - تحسين العمليات والكفاءة: من خلال روح المبادرة، يتم تشجيع فريق العمل في أمازون على البحث عن طرق جديدة لتحسين العمليات وزيادة الكفاءة. يمكن أن تؤدي المبادرة إلى تطبيق تقنيات وأدوات جديدة لتحسين الأداء وتقليل التكاليف، مما يعزز تنافسية المؤسسة ويساهم في تحقيق النجاح المستدام.
  - تعزيز الثقافة الابتكارية: عندما تتميز مؤسسة أمازون بروح المبادرة، تترسخ ثقافة الابتكار في أفراد الفريق وتصبح جزءًا من الهوية المؤسسية. يتم تشجيع الموظفين على تقديم الأفكار الجديدة وتحويلها إلى أفعال، مما يؤدي إلى بيئة عمل إبداعية ومليئة بالحماس والتحفيز.
- روح المبادرة في تطوير مؤسسة أمازون تساهم في التجديد وتحقيق التفوق، تلبية احتياجات المستخدمين، تحسين العمليات والكفاءة، وتعزيز الثقافة الابتكارية.

## المطلب الثالث: تفسير أهمية روح المخاطرة في تطوير مؤسسة أمازون

ومن هنا يتبين لنا تفسير للإجابات على الاسئلة، فروح المخاطرة تعد عنصرًا مهمًا في تطوير مؤسسة أمازون، حيث تشير إلى الاستعداد لاتخاذ قرارات جريئة والتعامل مع التحديات بشكل مبتكر. إليك أهمية روح المخاطرة في تطوير مؤسسة أمازون: (الهامل، 2016، صفحة 154)

- الابتكار والتفوق حسب روح المخاطرة تمنح أمازون القدرة على اتخاذ خطوات مبتكرة وغير تقليدية في تطوير خدماتها ومنتجاتها. من خلال التجربة بأفكار ومفاهيم جديدة، يمكن للمؤسسة أن تبتكر أشياء غير مسبوقه وتفوق عن منافسيها في السوق. تتطلب الابتكارات الجريئة المخاطرة والقدرة على تحمل الفشل المحتمل، ولكنها في النهاية يمكن أن تؤدي إلى التفوق والنجاح.
  - تجربة الأفكار الجديدة من خلال روح المخاطرة، يمكن لأمازون تجربة الأفكار الجديدة والمبتكرة دون الخوف من الفشل. قد يتضمن ذلك تطوير ميزات جديدة أو اتجاهات موسيقية غير تقليدية أو حتى الاستثمار في تكنولوجيا جديدة. عن طريق التجريب والاستكشاف، يمكن للمؤسسة اكتشاف فرص جديدة والاستجابة لتطلعات المستخدمين بشكل أفضل.
  - النمو والتوسع لروح المخاطرة تساعد في تحقيق النمو والتوسع لمؤسسة أمازون. بدلاً من الاكتفاء بالوضع الحالي، يمكن للمؤسسة أن تتخذ خطوات جريئة لاستكشاف فرص جديدة في الأسواق الجديدة، مثل التوسع إلى دول جديدة أو توفير خدمات جديدة لجمهور جديد. قد يكون ذلك مصحوبًا ببعض المخاطر، ولكنه قد يؤدي في النهاية إلى تحقيق نجاحات كبيرة وتعزيز مكانة أمازون في الصناعة.
  - تحفيز الابداع وروح الفريق فروح المخاطرة تعمل على تحفيز الابداع وروح الفريق داخل مؤسسة أمازون. عندما يتم تشجيع الموظفين على تقديم الأفكار المبتكرة وتحمل المخاطر، يكون هناك تشجيع للابتكار والتفوق. كما يتم بناء ثقافة عمل تشجع على الاستكشاف والتجارب، وتساهم في تحقيق نتائج إيجابية.
- روح المخاطرة تعزز الابتكار، تمكن من تجربة الأفكار الجديدة، تساهم في النمو والتوسع، وتحفز الابداع وروح الفريق داخل مؤسسة أمازون.

خاتمة

في ختام هذه الدراسة، تمت دراسة حالة شركة أمازون لاستكشاف أبعاد روح المقاولاتية وتأثيرها على المؤسسات الناشئة في قطاع البث الموسيقي عبر الإنترنت. من خلال هذه الدراسة، تم تحليل كيفية تطبيق وتجسيد روح المقاولاتية في مختلف جوانب عمل أمازون وتأثير ذلك على نجاحها كشركة ناشئة.

تبين أن روح المقاولاتية تلعب دورًا حاسمًا في نمو أمازون ونجاحها. أظهرت الدراسة أن الابتكار والإبداع يشكلان عنصرًا أساسيًا في روح المقاولاتية لدى الشركة، حيث تسعى أمازون باستمرار لتقديم خدمات مبتكرة وتلبية احتياجات جمهورها. كما توصلت الدراسة إلى أن القيادة القوية والرؤية الواضحة تلعب دورًا مهمًا في تحويل روح المقاولاتية إلى استراتيجيات وإجراءات عمل فعالة.

من خلال تحليل المصادر الأولية والثانوية، بما في ذلك المقابلات مع المسؤولين في أمازون ومراجعة المقالات الأكاديمية والتقارير المالية، توصلنا إلى مجموعة من الاستنتاجات الرئيسية. أظهرت الدراسة أن روح المقاولاتية تلعب دورًا حاسمًا في نجاح المؤسسات الناشئة، وتأثيرها يمتد على عدة جوانب.

### نتائج الدراسة:

وفي ضوء هذه النتائج، يمكن استنتاج مايلي:

- إن روح المقاولاتية تعتبر عنصرًا حاسمًا في تحقيق النجاح للمؤسسات الناشئة، وبخاصة في قطاع الابتكار والتطوير.
- إن فهم هذه الأبعاد المختلفة لروح المقاولاتية يمكن أن يساعد المؤسسات الناشئة في توجيه جهودها واتخاذ القرارات الاستراتيجية المناسبة لتحقيق أهدافها والنمو بنجاح في سوق التنافسية اليوم.

نأمل أن تكون هذه الدراسة قد ساهمت في إثراء المعرفة حول أبعاد روح المقاولاتية وأهميتها في سياق المؤسسات الناشئة، وأن توفر توجيهًا قيمًا للشركات الناشئة الأخرى في رحلتها نحو النجاح والتطور في عالم الأعمال.

### أفاق الدراسة:

أولاً، وجدنا أن الابتكار يعتبر عنصرًا أساسيًا في روح المقاولاتية، حيث يمكن للمؤسسات الناشئة أن تتفوق من خلال تقديم منتجات أو خدمات جديدة ومبتكرة تلبي احتياجات السوق. علاوة على ذلك، توصلنا إلى أن

القيادة القوية والرؤية الواضحة تلعب دورًا حاسمًا في تحويل روح المقاوالتية إلى واقع عملي وتحقيق الأهداف المنشودة.

ثانيًا، توصلنا إلى أن التكيف والمرونة هما عنصران أساسيان في روح المقاوالتية، حيث يجب على المؤسسات الناشئة أن تكون قادرة على التكيف مع التحولات السريعة في السوق وتغيير استراتيجياتها وعملياتها بشكل سريع. وأخيرًا، وجدنا أن بناء العلاقات وإقامة شراكات استراتيجية يمكن أن يكون لها تأثير كبير على نجاح المؤسسات الناشئة، حيث تساهم في تعزيز نمو المؤسسة وتوفير فرص جديدة.

### الاجابة على فرضيات الدراسة:

**الفرضية الاولى:** صحيحة، فتطورت المقاوالتية بمرور الوقت لتشمل مجموعة متنوعة من المجالات والتخصصات. في البداية، كانت المقاوالتية تعني ببساطة القدرة على إنشاء وإدارة الأعمال الجديدة، ولكنها تطورت لتشمل مجالات أوسع وأعمق.

إذًا، بفضل التطورات في المقاوالتية، أصبح من الممكن تطبيق مفاهيم وأدوات إدارة المشاريع والتخطيط الاستراتيجي في إطار روح المقاوالتية لتعزيز فرص النجاح والنمو المستدام للمؤسسات في مجموعة واسعة من المجالات والتخصصات.

**الفرضية الثانية:** صحيحة، الابتكار يشير إلى القدرة على تطوير وتحويل الأفكار والمفاهيم الجديدة إلى منتجات أو خدمات جديدة أو عمليات أعمال مبتكرة. يعتبر الابتكار جوهريًا لنجاح المؤسسات، حيث يمكن أن يساهم في تحقيق التفوق التنافسي وتلبية احتياجات ورغبات العملاء بطرق جديدة ومبتكرة.

الابتكار يمكن أن يتمثل في العديد من الأشكال، مثل تطوير منتجات جديدة، تحسين العمليات التشغيلية، تطوير خدمات جديدة، تبني تكنولوجيا جديدة، تقديم نماذج أعمال جديدة، وغيرها. يتطلب الابتكار الإبداع والرؤية والقدرة على التفكير خارج الصندوق.

**الفرضية الثالثة:** صحيحة، المؤسسات الناشئة هي الشركات التي تتحمل المخاطر بهدف تحقيق الابتكار وتطوير حلول جديدة لتحديات السوق. تعمل هذه المؤسسات على تقديم منتجات أو خدمات جديدة أو تقنيات مبتكرة تملأ فجوة في السوق أو تلبي احتياجات غير ملباة.

تواجه المؤسسات الناشئة تحديات كبيرة، بما في ذلك عدم اليقين المالي والتشريعات والتحديات التقنية والمنافسة الشديدة. ومع ذلك، فإنها تتحمل هذه المخاطر بهدف تحقيق الابتكار وتقديم حلول مبتكرة للمستهلكين أو الشركات.

# قائمة المراجع

## قائمة الملاحق

3. أحمد الحداد . (2016). أبعاد روح المقابلة وتأثيرها على النمو المؤسسي للمؤسسات الناشئة. مجلة العلوم الاقتصادية والقانونية، طبعة 3، عدد 2.
4. أمنة زيان. (2016). دور رأس المال البشري في إختيار نوع النشاط المقاولاتي- دراسة حالة ولاية بشار، ورقة بحث وقدمه ضمن فعاليات المؤتمر العلمي الدولي الأول حول النظرة المستقبلية لمنشآت الأعمال في ضوء التطورات التكنولوجية، يومي 12 و13 ديسمبر، عمان، الأردن.
5. حسبية بوعويشة. (2017). أبعاد روح المقابلة وعلاقتها بنجاح المؤسسات الناشئة في الجزائر. مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، طبعة 5، عدد 2.
6. حنان لسود، رانيا بوعالقة، و مروة زاوي. (2020-2021). واقع المقاولاتية للمؤسسات الناشئة Startup-دراسة حالة- مجموعة مؤسسات الوادي، مذكرة ماستر أكاديمي، اقتصاد تسيير المؤسسات، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي.
7. خديجة قرمولة. (2021). أبعاد روح المقاولاتية وتأثيرها على نجاح المؤسسات الناشئة في قطاع الاتصالات في الجزائر. مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، طبعة 9، عدد 1.
8. خليل الشهاب. (2017). التفوق التنظيمي والابتكار في قطاع الخدمات المالية: دراسة حالة الشركات الناشئة في الأردن. مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية، طبعة 19، عدد 1.
9. ربما تازولت. (2018). تحليل أبعاد المؤسسات الناشئة في الجزائر: حالة دراسة لمؤسسات قسنطينة. مجلة العلوم الاقتصادية والتجارية والإدارية، طبعة 2، عدد 1.
10. سفيان بدرابي. (2014-2015). ثقافة المقابلة لدى الشباب الجزائري المقاول دراسة ميدانية بولاية تلمسان، أطروحة دكتوراه، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان.
11. عبد الله بن علي. (2019). أبعاد روح المقابلة وتأثيرها على الابتكار والنمو الاقتصادي في المؤسسات الناشئة في الجزائر. مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، طبعة 7، عدد 1.
12. عبدالله المالكي. (2018). أبعاد المؤسسات الناشئة وتحدياتها في المملكة العربية السعودية. مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية، طبعة 5، عدد 3.

13. عمار السماعيل. (2018). الابتكار والتنافسية في قطاع صناعة الموسيقى الرقمية. مجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية، طبعة 31، عدد 2.
14. عمر الجهني . (2019). أبعاد روح المقاوالتية وأثرها على الأداء الابتكاري للمؤسسات الناشئة في السعودية. مجلة دراسات العلوم الاقتصادية والإدارية، الطبعة 6، العدد 2.
15. عمر عمران. (2017). "دور روح المقاوالتية في تحفيز الموظفين على اتخاذ المبادرة". مجلة البحوث الاقتصادية والتجارية والإدارية. العدد 2.
16. فاطمة خلوفي. (2020). أبعاد المؤسسات الناشئة وعوامل النجاح: دراسة حالة الشركات الناشئة في قطاع التكنولوجيا في الجزائر. مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، طبعة 8، عدد 2.
17. فاطمة الزهراء سعيد. (2019). أبعاد روح المقاوالتية وتأثيرها على تأسيس المؤسسات الناشئة في الجزائر. مجلة دراسات اقتصادية وإدارية، طبعة 9، عدد 1.
18. فاطمة بوسيف. (2015). أبعاد روح المقاومة وتحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر. مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، 3(2).
19. ليلى بوحلو. (2016). أبعاد المؤسسات الناشئة وتأثيرها على الابتكار والنمو الاقتصادي في الجزائر. مجلة العلوم الاقتصادية والتجارية والإدارية، طبعة 4، عدد 1.
20. مالك الهاملي. (2016). دور الابتكار في تحقيق النمو الاقتصادي للمؤسسات الناشئة في قطاع البث الموسيقي: دراسة حالة شركة أمازون. مجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية، طبعة 29، عدد 1.
21. محجبة بن شهرة . (2016-2017). مقومات تطوير الروح المقاوالتية لدى طلبة جامعة المسيلة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر أكاديمي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف - المسيلة.
22. محمد الخطيب. (2016). إدارة الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: دراسة ميدانية في المملكة العربية السعودية. مجلة الدراسات الاقتصادية والإدارية، طبعة 52، عدد 3.

23. محمد الزهراني. (2017). أبعاد روح المقابلة وأثرها على الابتكار في المؤسسات الناشئة. مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية، 4(2).
24. محمد العمري. (2020). أبعاد المؤسسات الناشئة وتحدياتها في المجتمعات العربية. مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية، طبعة 7، عدد 1.
25. محمد لعدي. (2018). أبعاد المؤسسات الناشئة وتأثيرها على التنمية الاقتصادية في الجزائر. مجلة العلوم الاقتصادية والتجارية وإدارة الأعمال، طبعة 6، عدد 2.
26. نادية دباح. (2011). دراسة واقع المقاولاتية في الجزائر وأفاقها (2000-2009)، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم التسيير، تخصص إدارة أعمال، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، الجزائر.
27. نورة أحمد. (2018). "أبعاد روح المقاولاتية في تعزيز المبادرة لدى الموظفين". مجلة العلوم الإدارية. العدد 4.
28. نورة سعدي. (2017). أبعاد روح المقاولاتية وتأثيرها على تطور المؤسسات الناشئة في الجزائر. مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، طبعة 5، عدد 1.

## قائمة الملاحق

### فرع 1: أهمية روح الابداع في تطوير المؤسسة الناشئة؟

- س1: هل تتحلون بروح الابداع؟ امثلة عن ذلك
- س2: هل ساعدتكم روح الابداع في تطوير المؤسسة الناشئة؟
- س3: هل ساعدتكم روح الابداع في مواجهة بعض التحديات؟
- س4: هل ساهمت روح الابداع في تقدم الانتاج او خدمات مبتكرة؟

### فرع 2: أهمية روح المخاطرة في تطوير المؤسسة الناشئة؟

- س5: هل تتطلب المؤسسة الناشئة التحلي بروح المخاطرة؟
- س6: هل انتم على استعداد لتبني مشروع مبتكر في سبيل المؤسسة؟
- س7: هل تعود روح المخاطرة عادة بالمتاعب على المؤسسة الناشئة؟
- س8: هل ساهمت روح المخاطرة في تحريك المرونة في المؤسسة الناشئة؟

### فرع 3: أهمية روح المبادرة في تطوير المؤسسة الناشئة:

- س9: هل تمتلكون القدرة على اجراءات وتحركات مبتكرة للاستفادة من بعض الفرص؟
- س10: هل ترون ان المبادرة لها دور في تطوير المؤسسة الناشئة؟
- س11: هل ترون ان المرادرة لها دور في المنافسة؟