

ريادة الاعمال كحل بديل للقضاء على البطالة الذكية (ماذا عن التحارب العربية: التخطيط، الحاضر والمستقبل)

Entrepreneurship as an alternative solution to eliminate the intelligent unemployment (What about the Arab experiences: planning, present and future)

سعاد قوفي

جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي (الجزائر)، souaad.goufi@univ-oeb.dz،

تاريخ الاستلام: 2022/05/19 تاريخ القبول: 2022/11/13 تاريخ النشر: 2022/11/14

Abstract:

This study aimed to analyze the role of self-employment and entrepreneurship as an alternative solution to eliminate the unemployment of university graduates, through passing on telling stories of Arab companies - on the mouths of their founders - of the reality and possibilities of following the monopoly strategy of value (company Talabat.com in Kuwait, and company Service market in Dubai), based on the descriptive and analytical approach;

The study concluded through passing of the Arab experiences that entrepreneurship is based on the creation of value, and that the latter have several doors, knock one of the doors, we have created demand and business opportunities;

Keywords: intelligent unemployment, entrepreneurship, self-employment, Arab entrepreneurs .

المخلص:

هدفت هذه الدراسة إلى تحليل دور التوظيف الذاتي وريادة الاعمال كحل بديل للقضاء على بطالة خريجي الجامعات، وذلك من خلال المرور على سرد خبرات لشركات عربية - على أفواه مؤسسيها-لواقع وامكانيات اتباع استراتيجية احتكار القيمة (شركة طلبات دوت كوم بالكويت، وشركة سيرفيس ماركت بدبي)؛ معتمدين في ذلك على المنهج الوصفي التحليلي؛

توصلت الدراسة من خلال مرورنا بالتجارب العربية الى أن ريادة الاعمال تقوم على ابتكار القيمة، وأن هذه الأخيرة لها أبواب عدة، فبطرق أحد هذه الأبواب على غرار المنافسين نكون قد قمنا بخلق الطلب وفرص الأعمال؛

الكلمات المفتاحية: البطالة الذكية، ريادة الاعمال، التوظيف الذاتي، رواد الاعمال العرب.

1- مقدمة:

تتزايد البطالة الذكية من خريجي الجامعات، فمثلا تخرج الجامعة الجزائرية كل عام متوسطا من الكوادر يقدر بـ 150 ألف في مختلف التخصصات؛ ولا يتيح سوق الشغل الوطنية الحكومية فرصا للتوظيف مع تلك التدفقات بسبب عدم مرونة السوق وضعف الاستثمارات في القطاعات واسعة التشغيل والتي تناسب في نفس الوقت المؤهلات العلمية. في ظل تحديات سوق الشغل خاصة بالنسبة للبطالة الذكية، نشأت الحاجة لإيجاد قطاع قوي من الصناعات تتمتع بالقدرة على المنافسة كجيل جديد من الشباب، تسهم أعمالهم التجديدية بفاعلية في حل مشكلة البطالة، وتحمل في طياتها وسائل لتحقيق الذات عن طريق التوظيف الذاتي التجديدي ببعث مغامرات اقتصادية خلاقة؛ حيث تعد هذه المشروعات حاليا من أكثر المصادر البديلة لخلق فرص عمل.

- **أهمية الدراسة:** تتجلى أهمية الدراسة في تناولها لموضوعين مهمين للمؤسسات على المستويين النظري والتطبيقي: (البطالة الذكية وريادة الأعمال) على نحو يعكس الحاجة الماسة في التفكير بآليات تفعيل روح المخاطرة باعتماد استراتيجية الريادة لخلق الطلب وتكوين فرص عمالة؛
- **مشكلة الدراسة:** ومن أجل ما سبق نحاول الإجابة على الإشكالية التالية:

كيف ساهمت تجارب رواد الأعمال لخريجي الجامعات في الدول العربية في التقليل من البطالة الذكية ؟

- **فرضية الدراسة:** لدراسة هذه الإشكالية ينطلق البحث من فرضية واحدة أساسية وهي:

ساهمت تجارب رواد الأعمال لخريجي الجامعات في الدول العربية في التقليل من البطالة الذكية عن طريق أعمال خاصة تكنولوجية تجديدية مستدامة باستعمال التطبيقات.

• الدراسات السابقة:

توجد العديد من الدراسات التي تناولت ريادة الأعمال، لكن على حد علم الباحثة توجد دراسات قليلة تناولت موضوع البطالة الذكية كأحد فروع البطالة الهيكلية، كما أن الدراسات التي تناولت تجارب رواد الأعمال العرب تكاد تكون منعدمة، نبرز أهمها فيما يلي:

ريادة الاعمال كحل بديل للقضاء على البطالة الذكية (ماذا عن التحارب العربية: ...)

-دراسة للباحث محسن سلمان واخرون (2012) بعنوان: دور ريادة الاعمال في التنمية الاقتصادية: تجارب عربية بالتركيز على التجربة العراقية، منشور في مجلة الكوت للعلوم الاقتصادية والإدارية، جامعة واسط، المجلد 1، حاول الباحثون فيها ربط المشروعات الريادية بمستويات تهيئة البنى التحتية ومختلف مستويات التنمية، وتوصلت الدراسة إلى أن دور القطاع الخاص في الاقتصاد العراقي اقتصر على الصناعات الغذائية ولم يكن لها أثر يذكر في التنمية؛

-دراسة للباحث الحدراوي حامد كريم (2013) بعنوان: الريادة كمدخل لمنظمات الاعمال المعاصرة في ظل تبني مفهوم رأس المال الفكري، منشور في مجلة الغري للاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة الكوفة، المجلد 9، العدد 27، حاول الباحث هنا تحديد الى اي مدى يؤثر راس المال الفكري في تحقيق ريادة الاعمال في الميدان الطبي، وتحديدًا في مستشفى بغداد التعليمي، وقد تم التوصل الى مجموعة من الاستنتاجات أهمها ان هنالك علاقة ارتباط وتأثير لرأس المال الفكري في ريادة الاعمال، كما وأن هنالك اهتمام لدى المنظمة المبحوثة في أن تكون رائدة في مجال اختصاصها ولكنها تفتقر للمخصصات المالية الكافية.

• اختلافات الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة:

اختلفت هذه الدراسة عن الدراسات السابقة في النقاط التالية:

-تناولت هذه الدراسة موضوع بطالة خريجي الجامعات كفئة معتبرة من البطالة الهيكلية؛

-حاولت هذه الدراسة تبيان فروقات جوهرية بين المشاريع الريادية ونظيرتها الصغيرة والمتوسطة، إذ أنه في جل الدراسات لا يتم الفصل بينهما، وتكون بذلك الدراسة التطبيقية لمشاريع تقليدية على خلاف عنوان الدراسة؛

-تناولت الدراسة نماذج لمشاريع عربية رائدة أحدثت قفزة نوعية في مجال ابتكار القيمة والتوظيف.

• تقسيمات الدراسة: للإحاطة بمختلف جوانب الموضوع تم تقسيمه الى ثلاث

محاور:

- ✓ البطالة الذكية: الأسباب والعلاج؛
- ✓ ريادة الأعمال كحل فعال للبطالة الذكية؛
- ✓ خبرات عربية منتخبة في ريادة الأعمال.

2- البطالة الذكية: الأسباب والعلاج

التعليم الجامعي خصوصا في الدول النامية -كونه يصطبغ بالطابع النظري- لم يستطع لحد الآن تلبية احتياجات التنمية المستدامة بالأسلوب العلمي الفعال، ذلك أن التنمية ببعدها الاجتماعي تشمل أيضا القضاء على الفقر وسوء توزيع المداخل والبطالة.

2-1- أسبابها:

يشار إلى البطالة بأنها "حالة عدم الاستخدام التي تشير الى الأشخاص القادرين على العمل والذين ليس لديهم فرص عمل سائحة، تقوم هذه الظاهرة على كون شريحة من السكان قادرين على العمل ولا تجد عملا لها، ويتطابق هذان التعريفان مع ما نشير إليه في عملنا هذا بالبحث في إعداد المتخرجين والحاصلين على فرص التعليم ولا يعملون". (سليم قليب، 2008، صفحة 11).

إن الحديث عن البطالة الذكية يندرج ضمن الحديث عن البطالة بشكل عام؛ فالمجتمع الذي يخرج أعداد كبيرة من المتعلمين في تخصصات غير مطلوبة إنما يفاقم من مشكلة البطالة الهيكلية. ويصبح على طالب الهندسة مثلا العودة من جديد لدراسة علم آخر للحصول على وظيفة مناسبة في أحد البنوك حينما يكون الطلب أكبر على هذه المهن. إن للبطالة كظاهرة اقتصادية واجتماعية بصورة عامة أسبابا عدة، ولكن ما يهمنا هنا هو أن نذكر مسببات البطالة المرتبطة بالتعليم وهي كالتالي:

- عدم التنسيق بين قنوات التعليم والجهات المسؤولة عنها وما يحتاجه سوق العمل، أي أنه يوجد فائض في بعض التخصصات في مهنة معينة، بينما يوجد عجز في مهنة أخرى. (عبد السميع أسامة، 2007، صفحة 2)؛

فمثلا هنا "في الجزائر تقرر وزارة التعليم العالي توجيهات بالآلاف لشعبة الآداب والتاريخ والفلسفة وعلم النفس ومعظم تخصصات العلوم الإنسانية والاجتماعية، في حين أن سوق العمل توفر عروضاً لا تتجاوز المئات، حيث تنتهم هيئة الوظيفة العمومي ووزارة التعليم

ريادة الاعمال كحل بديل للقضاء على البطالة الذكية (ماذا عن التحارب العربية: ...)

العالي انتهاج سياسة الحشو في اقحام حوالي 4 الاف طالب في شعبة التاريخ وسوق العمل يحتاج 500 متخرج. (عجاج، 2011، صفحة 8).

➤ فشل أو سوء سياسة "التنسيب" في توزيع أعداد الطلبة، حيث يتم ذلك خلافا لمؤهلاتهم ورغبات الكثير منهم مما يؤدي إلى الفشل، فسوء توزيع الطلبة وفقا للتخصص أحيانا أو توزيعهم عشوائيا على قنوات ليست لها علاقة بتخصصاتهم أو بما درسوه هو خلاف ما يدعى بسياسة "وضع الشخص المناسب في المكان المناسب".

في سياق الحديث عن التنسيب نجد مثلا في انجلترا أن التلاميذ الصغار الذين يضعون أمامهم هدف الوصول للتعليم الجامعي يتجهون إلى التخصص مبكرا في مواد قليلة، ثم يضلون مقيدين باختياراتهم الأساسية وعادة يكون هذا الاختيار مادة واحدة أو مادتين، وهذا يساعد على التيسير في حصول الطالب على فرصة عمل نتيجة لتحديد تخصصه الذي يمكنه من الإجابة في العمل الذي سيسند إليه بعد تخرجه. (الزواوي، 2004، صفحة 24) .

➤ الأمية المهنية أو الميدانية:

والتي نعني بها الاعتماد على الجانب النظري وافتقار البرامج الى التطبيقات والتربصات التي تجعل الطالب يندمج مع سوق العمل في مجال تخصصه. (جرفي و بوجمعة، 2019، صفحة 58)؛

➤ عدم وجود اليات او اجهزة تدعم توظيف خريجي الجامعات او مرافقتهم من اجل انشاء مؤسساتهم الخاصة " (بوكبوس، 2020، صفحة 214)؛

➤ سيادة ثقافة البحث عن الوظيفة لدى الدولة لكونها مضمونة المستقبل أكثر من وظيفة القطاع الخاص (جرفي و بوجمعة، 2019، صفحة 59).

2-2- علاج البطالة الذكية :

إن بطالة الخريجين ظاهرة بارزة في الوطن العربي، ويلاحظ أن نسبة المتعلمين في كتلة المتعطلين في ازدياد، وهو ما يعني إهدار موارد استثمارية تعليمية دون أن ينتج عنها عائد، فالحد من هذه الظاهرة يكون باتباع الإجراءات التالية:

-ضرورة اعتماد مقاييس علمية ما بين وزارة التعليم العالي ووزارة العمل لتقادي سياسة الحشو في المناصب البيداغوجية، ووضع تخصصات حسب سوق الشغل (عجاج، 2011، صفحة 8)، ويأتي ذلك بإتباع سياسة التخطيط للتعليم لتكون متوافقة مع هذه الاحتياجات، مع مراعاة إمكانات البلد ونوعية البرامج التنموية المطلوبة؛

- تفعيل دور المقاولاتية من خلال الاستقلالية المالية لها وإمكانية تمويلها للمشاريع الخاصة بخبرجي الجامعات كونها الأقرب الى الوسط الجامعي؛ (بوكبوس، 2020، صفحة 217)؛

-إثراء برامج التعليم العالي بما يؤهل خريجها بالمهارات الملائمة لاحتياجات سوق العمل مثل: المهارات القيادية ومهارات الاتصال ومهارات التفكير الإبداعي. (حبيب ، 2007، صفحة 144).

- تشجيع القطاع غير الحكومي في المدن في وقت ينحسر فيه دور الدولة في إيجاد فرص عمل حقيقية، وذلك عملا بالمثل الصيني "علمني الصيد ولا تعطني سمكة". (الزواوي، 2004، صفحة 45)؛ فالعلاج يتمثل في المقام الأول بالتركيز على المبادرات الذاتية الخلاقة.

3-ريادة الأعمال كحل فعال للبطالة الذكية:

تحتل قضية مشروعات التوظيف الذاتي التجديدي مكانة هامة في ظل الاحتياج المتزايد لتوليد فرص عمل قادرة على استيعاب الزيادة في قوة العمل.

3-1-الإطار المتكامل لريادة الأعمال:

➤ مفهوم الريادة:

يعد مفهوم الريادة مفهوما قديما استعمل لأول مرة في اللغة الفرنسية في بداية القرن السادس عشر، وقد تضمن المفهوم آنذاك معنى المخاطرة وتحمل الصعاب التي رافقت حملات الاستكشاف العسكرية، ويعود الفضل لأحد الصناعيين وهو (J.B. SAY) الذي رأى في الريادي مقدرة فائقة على الإدارة. (الحدرواي، 2013، صفحة 95).

قاموس أكسفورد عرف الريادة بأنها عملية صنع النقود من خلال البدء بعمل جديد خصوصا عندما يتضمن العمل المخاطرة . (عبد، 2016، صفحة 324)

ريادة الاعمال كحل بديل للقضاء على البطالة الذكية (ماذا عن التحارب العربية: ...)

أصحاب المؤسسات الرائدة هم الأشخاص الذين يسبقون في بداية انشاء أعمال تجارية جديدة في بيئات غير مؤكدة غامضة. (صكوشي، 2019، صفحة 43) "اذ أن رائد الاعمال هو الذي يستطيع تمييز الفرص واغتنامها بينما الآخرون لا يستطيعون ذلك" (سايج، 2019، صفحة 159).

وقد تمحورت أغلب تعريفات رواد الأعمال حول نوعين من ريادة الأعمال؛ الأول من يقوم بالعمل لحسابه بدلا من العمل لدى الغير، وهؤلاء يعتمدون على بعض الأفكار الابتكارية عند البدء ودرجة معينة من الابتكار من أجل البقاء على المدى الطويل، والثاني يعتمد على ادخال أنشطة اقتصادية جديدة تؤدي الى احداث تغييرات في السوق. (فهيمي حسين، 2020، صفحة 121).

وبتعبير أكثر دقة فإن الريادة هي التجديد (Newness) في موارد جديدة، أو زبائن جدد أو أسواق جديدة، و/أو توليفة جديدة من الموارد، أو الزبائن، أو الأسواق الحالية؛ إذ يرتبط إدراك الفرص الريادية بشكل عالي بالابتعاد عن المألوف" (سلمان و عبد الرحيم سعيد، 2012، صفحة 316)، فبدلا من التركيز على هزيمة المنافس، يتم التركيز على جعل المنافسة أمرا غير مطروح من خلال خلق قفزة في القيمة بالنسبة إلى المستهلكين، ومن ثم فتح مساحة سوق جديد غير مطروقة. (طالب و البناء، 2012، صفحة 56) .
وفيما يلي الجدول 1 الذي يوضح معايير التفرقة بين المشاريع التقليدية ونظيرتها الريادية.

➤ خصائص العمل الريادي:

-المخاطرة: تتميز ريادة الاعمال بالمخاطرة العالية، وهي الثمن الذي يتوقع لرائد الاعمال ان يدفعه مقابل الثراء، وبغير المخاطرة فان الريادة تزول وتكون مشروعا صغيرا. "وهذه المخاطرة يمكن أن تتضمن مستويات مؤثرة من الديون، وتجدر الإشارة أن المنظمات التي تؤدي واجباتها بشكل جيد سوف تقلل من مخاطرتها؛ (عبد، 2016، صفحة 328)؛

-الابتكار والابداع تتصف ريادة الاعمال بالابداع والابتكار، وتحويل تلك الافكار الى منتجات وخدمات مربحة، ويمكن ان تظهر تلك الابداعات والابتكارات بصيغة منتجات جديدة، او خدمات ذات قيمة مضافة، او اساليب ادارية وتقنية جديدة؛
-ينقسم العمل الريادي إلى داخلي وخارجي، الأول يتعامل فيه الريادي مع الموارد الداخلية التي تمتلكها المنظمة "اما الثاني يمثل الابتكار خارج حدود المنظمة ضمن شبكات خارجية كالمناولات والتحالفات الاستراتيجية (Christensen, 2004, p. (304)

الجدول 1: معايير التفرقة بين المشاريع الصغيرة التقليدية ونظيرتها الريادية

مشاريع ريادية مقاولاتية	مشاريع صغيرة ومتوسطة تقليدية
في معيار عدد العمال صغيرة أو متوسطة، لكن في معيار المداخل كبيرة جداً؛	في معيار عدد العمال والمداخل صغيرة أو متوسطة؛
لها آفاق نمو واسعة، هدفها هو تدمير السوق السائد للتموقع، تركز على الأعمال الالكترونية؛	ليس لها آفاق نمو (المقاهي، الحلاقة...الخ؛ تعمل من أجل تلبية الحاجات الحالية للفرد والعائلة؛
تشكل من (10-20 بالمئة) من المجموع العام للمشاريع الصغيرة والمتوسطة؛	تشكل من (80-90 بالمئة) من المجموع العام للمشاريع الصغيرة والمتوسطة؛
لديها موارد استثمارية ضخمة ومناخ محابي للابتكار، ولها مرونة مطلقة اتجاه تغيرات المحيط؛	تعاني من مشاكل التمويل، نقص المعلومة، قلة الخبرة...الخ، ولا تستطيع تكييف منتجاتها اتجاه تغيرات المحيط؛
تقوم على ابتكار منتجات جديدة أو طريقة جديدة في تقديم المنتج وتسويقه؛	مشاريع مهتلكة مقلدة ليس فيها قيمة مضافة؛

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على: (قوفي، 2017، الصفحات 13-15)

➤ دور ريادة الأعمال في تقليل البطالة الذكية:

إن الشخص الذي لا يحصل على عمل بعد اتمام دراسته الجامعية قد يتجه إلى إنشاء شركة ريادية، ومنه فريادة الأعمال تساهم في القضاء على البطالة الذكية وبجملة أخرى من المنافع:

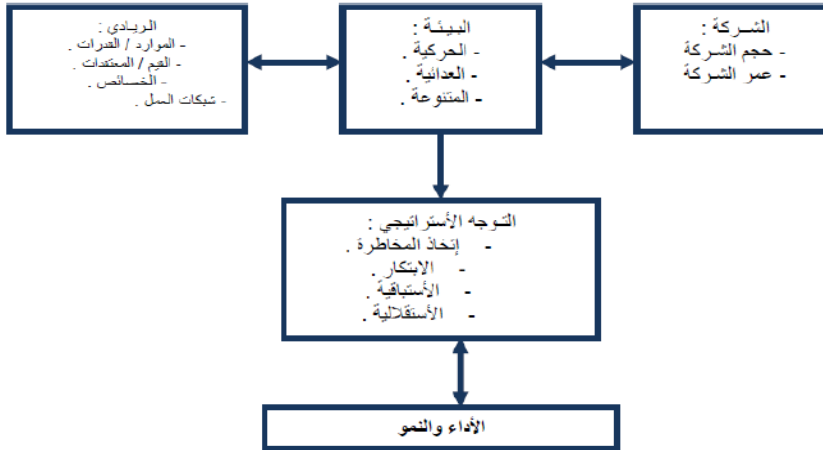
ريادة الاعمال كحل بديل للقضاء على البطالة الذكية (ماذا عن التحارب العربية: ...)

-محرك ودافع أساسي لتغيير ثقافة المجتمع عن طريق تغيير ثقافة الأعمال، "الرياديون لا يحصلون بشكل متساوي على المعلومات الضرورية لاقتنائها، وإن حصلوا عليها فلا يستغلونها بنفس الطريقة. (جياوي، 2010، صفحة 3).

-انشاء ثروة مستمرة يتجاوز مداها الاحلام البسيطة الى بناء الثراء الكبير .فالثروة الريادية يبنئها رائد الاعمال خلال زمن قياسي لايتجاوز عادة خمس الى عشر سنوات.

وفيما يلي شكل يوضح الإطار المتكامل لريادة الأعمال من الشركة والبيئة الريادية وكذا الريادي.

الشكل 1: الإطار المتكامل لريادة الأعمال



المصدر: (ال فيحان ، 2012، صفحة 77)

يقدم الشكل السابق ثلاث عوامل أساسية ترتبط بالريادي والشركة والبيئة، اذ تنبثق الفرص من البيئة المواتية والتهديدات من البيئة العدائية، وهذا ما يتطلب استجابة مختلفة، فيما يضيف الريادي الموارد والقدرات والخصائص، وبذلك تتفاعل العوامل البيئية مع نوع التوجه الاستراتيجي.

3-2-أساليب اللجوء للأعمال الريادية:

يمكن أن تشير للبعض منها فيما يلي:

-الأعمال الافتراضية: "تتمثل إحدى صور الأعمال الإلكترونية في الشراء الإلكتروني؛ إذ يمكن لمواقع السوق الإلكترونية التي تم تصميمها بغرض تنفيذ أعمال الشراء الإلكتروني أن تقوم أوتوماتيكيا بعمليات طلب المنتجات، والتسليم والدفع؛ (بوفلقول، 2009، صفحة 130)؛

-البحث والتطوير: في هذا الصدد نشير أنه قامت مؤسسة (دل) بابتكار أسلوب جديد لبيع الحاسبات الشخصية عن طريق البريد، "وانفردت مؤسسة تويز يو أس بأسلوب جديد لبيع اللعب من خلال محلات الخصم الكبير. (هيل و جونز، 2001، صفحة 131) .

-سماع صوت الزبون: حيث يتضمن النقاطه بوسائل متنوعة تتضمن مقابلات الزبائن، وجماعات التركيز والبحوث الانثوغرافية. (جثير و العامري، 2012، صفحة 120). هذه المنهجية تعدّ لفهم الزبون وتقضيلاته الحالية والمحتملة، واشراك الزبون في استراتيجية المؤسسة.

4-خبرات عربية منتخبة في ريادة الأعمال:

وفي الآتي تجارب عربية لبعض خريجي الجامعات من الذين أبدعوا في مجالات عدة عن طريق المداخل السابقة في استراتيجية الريادة، وقد كان ذلك من واقع العمل اليومي أو من واقع حركة أفكار جديدة ودراسة تجارب الآخرين وتحويل بعضها إلى فرص.

4-1-شركة سيرفيس ماركت: خدمات منزلية ذكية (دبي):

سنعرض في الآتي حيثيات هذه التجربة على أفواه بانه باسل الشومري (صاحبة الفكرة ومؤسسة موقع service market)، وويم تورفس (مؤسس ومستثمر في المشروع):

➤ التخطيط لفكرة المشروع:

"شركة سيرفيس ماركت Service Market، هي شركة ريادية تأسست في دبي بالإمارات العربية عام 2013م ، حيث تقوم الشركة بتقديم حلول مبتكرة في الخدمات المنزلية المختلفة، مثل أعمال الصيانة وأعمال النظافة وعملية نقل الأثاث وأيضاً تأمين السيارات ، وذلك عن طريق منصة إلكترونية عبر الانترنت، تمكن المستخدمين من تحديد الخدمات التي يبحثون عنها" (قصة شركة سيرفيس ماركت قصص.كوم، 2017).

ريادة الاعمال كحل بديل للقضاء على البطالة الذكية (ماذا عن التحارب العربية: ...)

"إن التحدي الذي يواجه دولة الإمارات يكمن في تركيبتها السكانية على وجه الخصوص، إذ يشكل سكان دولة الامارات مزيجاً من مختلف الجنسيات، وتبلغ نسبة السكان من غير المواطنين الذي يتنقلون بكثرة حوالي 88 بالمائة من إجمالي عدد السكان. ونظراً لهذا التنوع والتنقل، يجب على الحكومة تقديم الخدمات التي تضاهي أفضل الخدمات المتاحة حول العالم والتي يسهل فهمها واستخدامها حتى على المقيمين حديثاً في الإمارات". (خليج تايمز، 2013).

"تقول بانه باسل الشومري (صاحبة الفكرة مؤسسة موقع service market في دبي) بعد تخرجي انتقلت للعيش في دبي للعمل في شركة -ميكيزي- ، حيث عملت أنا وزميلي (ويم تورفس)، وفيما بعد قررنا العمل في شيء جديد في دبي، ووجدنا انه توجد فرصة ومستقبل عظيم في مجال الانترنت في المنطقة.

يضيف ويم تورفس (أحد مؤسسي ومستثمري مشروع سيرفيس ماركت): يحتاج الكثير من المغتربين إلى الكثير من الخدمات إلى بيوتهم، ومن هنا بدأت الفكرة، لذا قررنا أن نبتكر موقع ويكون أول موقع في الإمارات لكي يساعد الناس على هذه الأمور بشكل سهل وسريع. البداية يقول -ويم تورفس- أطلقنا الموقع سنة 2013 وكان في البداية بسيطاً جداً، كان يعمل في خدمة نقل الأثاث، لأنه كان يتعين على المستخدم البحث عن شركة نقل الأثاث ويطلب خدماتها عبر الانترنت، وكان اسم الموقع (موف سوق).

بعد القيام بدراسة كشفت أن نحو 80% من سكان دبي يواجهون مشاكل في خدمات الصيانة والنقل لمنازلهم الجديدة، قمنا بتقديم حلول مبتكرة في مجال خدمات الصيانة والنظافة والنقل عبر منصة إلكترونية تتيح للمستخدمين إمكانية تحديد الخدمات التي يحتاجون إليها في عدد كبير ومتزايد من المجالات، وحولنا اسم الموقع الى (سيرفيس ماركت) على أساس أن اسم الموقع يترجم خدماته المقدمة. (شبكة الجزيرة الاعلامية رواد الأعمال، 2017).

"تنوعت الخدمات التي تقدمها الشركة لتشمل خدمات الصيانة والنقل للمنازل والمكاتب الجديدة، والنظافة وكذا خدمات التأمين والشحن والتخزين، كان رد فعل المستخدمين في الأيام الاولى ايجابيا للغاية، فقبل إطلاق الموقع كان هناك فعلا فجوة في السوق نظرا

لانعدام هذه شركات لتقديم مثل هذه الخدمات مجتمعة في مكان واحد؛ (قصة شركة سيرفيس ماركت قصص.كوم، 2017).

إذ ركزت الحكومة الاماراتية على توفير خدماتٍ تضاهي أفضل الخدمات العالمية المقدمة في القطاع الخاص. (خليج تايمز، 2013).

وبعد سنوات من النجاح والتميز في دبي وبالضبط في سنة 2017 وصل عدد مستخدمي الموقع الى 50 ألف عميل.

"تقول صاحبة المشروع -بانة الشوملي- عملنا يعتمد على خدمة شركات المنازل المتعاقدة معنا، كل شركة لديها ملف عبر الانترنت نضع فيها تخصصاتها ومعلوماتها وتقييم العملاء. يضيف هشام زاويخ -مدير قسم التطوير سيرفيس ماركت- نحن نعمل عقود مع هذه المؤسسات المختصة التي تقوم بأعمال النظافة والصيانة والصبغة والنقل والتخزين، ولديها جميع التراخيص اللازمة، باعتبارنا شركة وسيطة بين طالب الخدمة والمزود بها، ونقوم باجتماعات مع هاته المؤسسات ونشرح لهم طريقة عملنا وكيف يمكن أن تطور لهم عملهم عن طريق الخدمات والطلبات التي تصلنا عبر الانترنت، ولدينا الآن حوالي 25 خدمة يستخدمها عملائنا." (شبكة الجزيرة الاعلامية رواد الأعمال، 2017).

➤ التمويل

"بداية تمويل المشروع كان بمساعدة الأهل والأصدقاء في 2013 بقيمة 300 ألف دولار -وفي 2014 حصلت الشركة على تمويل من قبل شركة مختصة في الاستثمار في مجال الشركات الناشئة عبر مجال الانترنت بقيمة بلغت 600 ألف دولار، و في 2016 حصلت على استثمار بقيمة 3 ملايين دولار من شركة ادفينشرز العالمية هي شركة مختصة للاستثمار في عدة مواقع عالمية عبر العالم ليصل إجمالي استثمارات الشركة إلى نحو أربعة ملايين دولار، وهذا التمويل سمح بتوسيع الشركة إلى مدن أخرى وتنويع الخدمات المقدمة في المستقبل." (قصة شركة سيرفيس ماركت قصص.كوم، 2017)

➤ دور شركة سيرفيس ماركت الرائدة في مواجهة البطالة الذكية:

ريادة الاعمال كحل بديل للقضاء على البطالة الذكية (ماذا عن التحارب العربية: ...)

يعمل في شركة سيرفيس ماركت الرائدة العديد من الموظفين كلهم خريجي جامعات من تقنيين ومهندسين واداريين.

" تلقت السيدة بانه باسل الشوملي تعليمها في كلية الاقتصاد وحصلت على بكالوريوس من الجامعة الأردنية، وبعد التخرج عملت في شركة زين للاتصالات. وبعد أربعة سنوات من العمل سافرت السيدة بانه الشوملي إلى الولايات المتحدة الأمريكية للحصول على درجة الماجستير في إدارة أعمال MBA، وبعدها عادت إلى الإمارات لتعمل في شركة مكنزي، وهي شركة عالمية في مجال الاستشارات ، حيث عملت بها لمدة 6 سنوات (قصة شركة سيرفيس ماركت قصص.كوم، 2017).

"خلال تلك الفترة من العمل في شركة مكنزي ، تعرفت على السيد ويم تورفس، وهو بلجيكي الأصل واشتركا معًا في بناء مشروع شركة سيرفيس ماركت عبر الانترنت.

فريق إدارة المشروع مكون من 25 موظف و 10 تقنيين في باكستان، حيث يوجد فريق التكنولوجيا، من بينهم أكبر المهندسين والذي يشتغل مباشرة مع الفريق الموجود في باكستان عبر الانترنت، و مجموعة التقنيين الموجودين يشغلون على وسائل التواصل الاجتماعي، ومن بينهم تقنيين واحد لتأمين السيارات والمنازل، وآخر للمبيعات، وثالث على الهاتف، ويوجد قسم آخر يسمى بخدمة العملاء يستقبلون فيه طلبات العملاء لإيصال طلباتهم إلى المنازل، يضيف صاحب المشروع-ويم تورفس- بقوله: فريق العمل هو أحد الركائز الأساسية التي يحتاجها كل رائد عمل وهذه المجموعة من الأشخاص يحاولون التحلي بروح الجماعة للحصول على مؤسسة صغيرة عالية الأداء.

يقول ستيفان ثورين -المدير التكنولوجي لسيرفيس ماركت-: لدينا أفضل وأمهر العاملين وهؤلاء الأشخاص لديهم شغف بالتكنولوجيا وحب الاكتشافات، فريقنا لديهم الخصائص والمهارات التي تمكنهم من الريادة، فنحن نجتمع كل يوم لدراسة نتائج الشركة كفريق واحد ونطرح الأفكار والمشاريع التي سوف نعملها هذه السنة، وكلنا نحب شركتنا ونطمح أن نصل بها نحو الأفضل. (شبكة الجزيرة الاعلامية رواد الأعمال، 2017)

➤ التسويق:

يقول صاحب المشروع -ويم تورفس-: نعتمد بشكل أساسي على التسويق الرقمي، كما نتبع طرقاً أخرى مختلفة لكي نصل إلى الناس، فأحياناً نقيم حفلات رسم مجانية للأطفال لكي نستطيع أن نعرف أهلهم بشركتنا؛ لما لهذه الطريقة من لمسة إنسانية، ونقوم بالدعاية لكي يتذكر أهل الأطفال أنه في أي يوم يحتاجون فيه لأي عمل في المنزل يتذكرون شركتنا وخدماتها.

تضيف صاحبة الشركة: فيما يخص وسائل التواصل الاجتماعي مهمة جداً بالنسبة لنا، نستعمل وسائل التواصل الاجتماعي كوسيلة تسويقية حيث نعرض المحتوى الذي نريد إيصاله للناس عن طريقها، وهذا المحتوى يتدرج من أبسط الأمور مثل تقديم حلول لكيفية التخلص من بقعة الفراش إلى ما هو أكبر من ذلك مثل عرض القوانين الجديدة لتأمين السيارات.

➤ التحديات والمستقبل:

"يقول صاحب المشروع أن عملية التمويل للمشروع غير سهلة إطلاقاً، وتأخذ الكثير من الوقت لأنه يجب عليك عرض فكرة المشروع إلى كثير من المستثمرين. تكوين الفريق هو كذلك إحدى العقبات كوننا نريد جذب خبراء في هذا المجال التكنولوجي الخدمي.

أما عن الإنجازات فيضيف صاحب المشروع أنه يوجد لدينا حوالي 300 شركة مسجلة معنا، ومن ناحية أخرى يوجد هناك حوالي 150.000 زائر للموقع كل شهر ويوجد من بينهم من يضع عندنا طلبات، ومن ناحية الإيرادات يوجد لدينا نمو كبير كوننا شركة ناشئة وإيرادات الشركة تتضاعف من سنة إلى أخرى حوالي الضعف. ففي سنة 2016 حصلنا على جائزة من مجلة فوربس العالمية حيث اختارت المجلة شركة "سيرفس ماركت في المرتبة الثانية عشرة أفضل شركة ناشئة في الشرق الأوسط.

أما عن المستقبل فيقول صاحب المشروع بأنهم بصدد توسيع عدد خدمات الشركة التي نقدمها على الموقع، واليوم نحن نقدم حوالي 25 خدمة ونريد إضافة خدمات أخرى، ونبشط الآن في دبي، وبصدد توسيع نشاطنا إلى الشارقة ورأس الخيمة والدوحة ومدن أخرى، ومن ناحية التكنولوجيا نحن نستعمل وسائل عصرية ونطمح إلى تحسين التطبيق الخاص بنا" (شبكة الجزيرة الإعلامية رواد الأعمال، 2017).

ريادة الاعمال كحل بديل للقضاء على البطالة الذكية (ماذا عن التحارب العربية: ...)

4-2- طلبات دوت كوم" أول وأقوى شركة لإيصال طلبات المطاعم للمنازل (الكويت):

سنعرض في الآتي حيثيات هذه التجربة على أفواه: محمد جعفر (صاحب مشروع طلبات دوت كوم والمستحوذ الثاني على موقع طلبات)، وعبد العزيز اللوغانى (المستحوذ الأول على طلبات):

➤ التخطيط لفكرة المشروع:

"شركة talabat.com هي موقع الكتروني وتطبيق للأجهزة الذكية يقوم بخدمة طلب الطعام عن بعد، تتلخص الفكرة عموما في كونها وسيط ما بين طالب الخدمة (طالب وجبة أو أكل جاهز) والمطعم". (قصة موقع طلبات من التأسيس المتواضع الى الاستحواذ، 2015).

"يقول عبد العزيز اللوغانى: يقدم رواد الأعمال الجدد اليوم حلولاً للمشاكل التي يعاني منها الناس يومياً عند وجود فجوة في السوق في نوع من الخدمات. يضيف -محمد جعفر- نحن نعيش في عصر التكنولوجيا، فمع زيادة التكنولوجيا تزداد فرص النجاح، فعندما نجد حوالي 370 مليون نسمة في العالم العربي ونجد حوالي 150 مليون مستخدم للإنترنت، نصل الى حقيقة مفادها ان الوصول إليهم والتواصل معهم يكون بسهولة أكثر من السابق". (شبكة الجزيرة الاعلامية رواد الأعمال، طلبات دوت كوم .. قصة نجاح عربية، 2016)

"بدأت الفكرة سنة 2004 من طرف أربعة شباب في دولة الكويت (خالد العتيبي، محمد الرومي، زيد الهيب والفقيد عبد الوهاب القيطاني)، بحيث قاموا بتأسيس موقع talabat.com وكان عدد الطلبات آنذاك لا يتعدى 50 طلب يومياً". (قصة موقع طلبات من التأسيس المتواضع الى الاستحواذ، 2015)

بعد 2007 وبعد استحواذ عبد العزيز اللوغانى (المستحوذ الأول على موقع طلبات) على الموقع بقيمة 350.000 دينار كويتي زاد عدد الطلبات اليومية ليصل إلى 200 طلب يومياً، استحواذ محمد جعفر (المستحوذ الثاني على موقع طلبات) عام 2010 على الموقع

هو وعائلته بمبلغ 850.000 دينار كويتي ليصل عدد طلبات اليومية إلى 1600 طلب يومي، ثم توسعت الشركة عام 2012 في أغلب دول الخليج، وفي عام 2015 استحوذت شركة Rocket internet على talabat.com بقيمة 150 مليون يورو في أكبر صفقة من هذا النوع في تاريخ المنطقة ليصل العدد إلى 50.000 طلب يومي.

➤ التمويل:

يقول صاحب المشروع (محمد جعفر) أن الحصول على التمويل يتطلب وجود الخبرة الكافية والفريق الصحيح والفكرة الصحيحة، فامتلاك رائد الأعمال الخبرة والدراسة عامل أساسي للحصول على التمويل اللازم.

حينما قررنا رفع رأسمال الشركة ارتأينا أن ننظر إلى رأسمال الصناديق المغامرة في المنطقة والذين لديهم استعداد للشراكة معنا، فالاستحواذ على مشروع لديه حالة من النجاح يكون أفضل في كثير من الأحيان من بناء مشروع جديد يبدأ من الصفر.

إن إقناع الناس أو المستثمرين بالمشروع والحصول على التمويل ليس بالأمر الهين - يقول صاحب المشروع - حيث وجدت صعوبة في إقناع الوالد بالفكرة، كما اتصلت بأصدقائي في بنك الخليج وواجهنا صعوبة في كيفية تحصيل المعلومات، وعملنا دراسة جدوى ضخمة فعندما يسعى رائد الأعمال لإطلاق مشروعه فانه يضع خريطة نموذج العمل business model canvas تساعد على ترتيب أفكاره وتقديم المعلومات اللازمة لانطلاق مشروعه وهي: (شبكة الجزيرة الاعلامية رواد الأعمال، طلبات دوت كوم .. قصة نجاح عربية،

(2016)

- ✓ شرائح العملاء من هم العملاء الذي يسعى المشروع الجديد لخدمتهم؛
- ✓ العلاقات مع العملاء ما هي توقعات العملاء من المشروع وكيف يمكننا تلبيتها؛
- ✓ القنوات كيف نصل إلى هؤلاء العملاء وأي هذه القنوات أكثر فعالية؛
- ✓ القيمة المقترحة: ما هي القيم التي يجنيها العملاء حين يقررون استخدام خدماتنا؛
- ✓ الأنشطة الرئيسية: ما هي خطتنا التنفيذية للعمليات وما هي أنشطتنا لذلك؛

ريادة الاعمال كحل بديل للقضاء على البطالة الذكية (ماذا عن التحارب العربية: ...)

- ✓ الشركات الرئيسية: ما هي الأطراف الرئيسية التي يحتاجها المشروع؛
 - ✓ الموارد الرئيسية: ما هي الموارد والاحتياجات اللازمة لنجاح المشروع؛
 - ✓ مصادر الإيرادات ما هي القيمة المناسبة للخدمات وكيف نحصل على الإيرادات؛
 - ✓ هياكل التكلفة كيف يمكننا إدارة عملية التكلفة بدرجة رشيدة
- وبجمع هذه المعلومات يكون لإدارة الأعمال خارطة طريق تلخص الرحلة التي عليه أن يستعد لها.

➤ دور شركة طلبات الرائدة في مواجهة البطالة الذكية:

"أسس موقع طلبات الكويتي عام 2004 على يد أربع طلاب كويتيين تحت مسؤولية خالد العتيبي وحصل على رأس مال 4 آلاف دينار كويتي عبر مساهمة ألف دينار من كل مساهم. كانوا أربعة أصدقاء طلاب واستأجروا مكتب صغير وبدأوا العمل؛

في البداية كانت هناك صعوبة كبيرة في اقناع المطاعم بالاشتراك مع الموقع لتقديم خدماتهم لعملائهم. في تلك الفترة لم تكن هناك قناعة كافية لمفهوم الطلب عبر الانترنت وبخاصة طلب الطعام ولم يكن الناس متشجعين لها، ووصل المشروع إلى مفترق طرق، إما إعلان فشله كما حصل مع مشروعين سابقين، أو تغيير أسلوب التسويق وهو ما اختاروه. وبعدها توجهوا للمطاعم واقناعهم للاشتراك مجاناً مع الموقع ويتم تحصيل الرسوم عند الطلب الفعلي وهي 200 فلس من الزبون و مثلها من المطعم". (قصة موقع طلبات من التأسيس المتواضع الى الاستحواذ، 2015).

"يقول محمد جعفر (صاحب مشروع طلبات دوت كوم والمستحوذ الثاني على موقع طلبات وهو خريج جامعة اقتصاد من بريطانيا)، الموظفون في الشركة هم أهم عنصر موجود لدينا، ونحن نحاول جذب أكفاء وأجود الخبرات في التكنولوجيا الرقمية. ويشدد جعفر على أن المورد البشري أهم عناصر التشغيل في أي شركة وخاصة المشروعات التي تركز على خدمة العملاء، لذلك يجب توظيف أفضل العقول في مجال

التكنولوجيا". (شبكة الجزيرة الاعلامية رواد الأعمال، طلبات دوت كوم ..قصة نجاح عربية، 2016).

➤ التسويق:

يقول صاحب المشروع أن الدعاية يجب أن تكون دعاية ذكية، ويجب أن يفرض المنتج نفسه جيد لنجاح الحملة التسويقية.

يقول أسامة نصر -مستخدم طلبات-: هذا التطبيق يساعدنا كثيرا فيوجد فيه جميع الطلبات لنختار، ويعطيك بدقة الوقت اللازم للحصول على الخدمة من الفرع المطلوب، بعد توضيح شامل بكل اللغات حول قائمة الأكل المتوفرة، إضافة إلى عروض خيارات أكثر دقة فيما يخص مكونات الأكل.

➤ التحديات والمستقبل:

"واجهنا عدة عقبات ونحاول إيجاد حلول لها على حد قول صاحب المشروع مثل أي شركة في طريق النمو.

وجدنا صعوبة في كيفية إقناع العملاء والزبائن بالفكرة واجهنا في البداية شح في الطلبات في بداية 2010 وصل الى 700 طلب فقط، ومع ذلك سيطرنا على السوق - يقول صاحب المشروع- واستطعنا التغلب على مشاكلنا وعلى الشركات العملاقة الخارجية ومنها التركية الوافدة إلى منطقتنا

أما عن الإنجازات يقول تامر رجب (مدير سلسلة مطاعم) خاطبنا شريحة جديدة من المجتمع التي تستخدم الإنترنت والهواتف الذكية وأضافت لنا هذه الشريحة عمل إضافي وفائدة كبيرة لنا، وسهولة التواصل سهلت علينا تقديم الخدمات. ومع نجاح الموقع، بات أصحاب المطاعم يتسابقون لعرض منتجاتهم عليه، مما ساهم في زيادة الأرباح بصورة كبيرة.

ويضيف محمد جعفر: نأمل مستقبلا اقتحام أسواق جديدة في الشرق الأوسط ونكون الموقع الأول في خدمة توصيل الطعام في المنطقة والشرق الأوسط كافة". (شبكة الجزيرة الاعلامية رواد الأعمال، طلبات دوت كوم ..قصة نجاح عربية، 2016).

5-خاتمة:

من خلال دراستنا للبطالة الذكية وريادة الأعمال بإطارها النظري والتطبيقي، توصلنا الى أهم النتائج التالية:

- ✓ تندرج البطالة الذكية ضمن البطالة بشكل عام؛ وهناك عدة أسباب لها منها سياسة القبول، الأمية الميدانية، بالإضافة الى عوامل خاصة بشخصية الخريج؛
- ✓ الشركات الرائدة العربية المبحوثة تأسست من قبل الأفراد رغبة في الحصول على دخل أعلى، كذلك فالشخص الذي لا يحصل على عمل بعد اتمام دراسة الليسانس أو الماجستير قد يتجه إلى إنشاء شركة ريادية، ومنه فريادة الأعمال تساهم في القضاء على البطالة الذكية؛

- ✓ عشق المغامرة يدفع رواد الأعمال العرب إلى ترك الأعمال النمطية بالابتعاد عن المألوف، حيث أن البيئة المحيطة هي مصدر الأفكار الريادية فإما أن تكتشف حاجة فتعمل على تلبيتها أو تجد خدمة ضعيفة فتعمل على تطويرها.

• المقترحات: تقترح دراستنا ما يلي:

- ✚ ضرورة تعديل سياسات القبول في التعليم الجامعي بحيث تتلاءم أعداد وتخصصات الخريجين مع احتياجات سوق العمل، يكون ذلك باعتماد مقاييس علمية ما بين وزارة التعليم العالي ووزارة العمل لتقادي سياسة الحشو في المناصب البيداغوجية؛

- ✚ ضرورة إدخال فكرة المشروعات الذاتية لدى الشباب الخريجين كجزء متكامل في المناهج الدراسية، وذلك بتبني عدد من الأساتذة الجامعيين والخبراء والمتخصصين من الذين يجمعون ما بين التطبيق والممارسة في الحياة في مجالات العمل الحر المختلفة؛

- ✚ الحرص في المشاريع الريادية على أن يكون التمويل الذاتي في مرحلة التأسيس، وتكون الفكرة غير عادية، يقابل ذلك نجاح ملموس يحفز المستثمرين على تبني المشروع، فالأفكار العادية لا تثير حماس المستثمرين؛

تحديد الجمهور وسد فجوة احتياجاته نقطة انطلاق أساسية لمشروعك الريادي، يكون ذلك عن طريق استغلال السوق الرقمي في حملاتك التعريفية لجمهورك وفي رصد احتياجات هذا الأخير؛

خلق بيئة من التنوع والاندماج بين فريق العمل يعزز لديه الشعور بالانتماء ويؤكد التزامه اتجاه مهامه، فالأجواء الروتينية بين الإدارة وفريق العمل تخلق رؤية ضبابية حول أهداف الشركة، ففريق العمل في أي شركة رائدة ليس مجموعة موظفين ذوي دوام محدد الساعات والمهام.

6- قائمة المراجع:

- الكتب:

- الزواوي خالد، البطالة في الوطن العربي المشكلة... والحل، مجموعة النيل العربية، (الإسكندرية: مجموعة النيل العربية، 2004).

- عبد السمیع أسامة السيد، مشكلة البطالة في المجتمعات العربية والاسلامية، دار الفكر الجامعي، (مصر، دار الفكر الجامعي، 2007).

- طالب علاء فرحان، البناء زنب مكي محمود، استراتيجية المحيط الأزرق والميزة التنافسية المستدامة: مدخل معاصر، دار حامد للنشر والتوزيع، (عمان: دار حامد للنشر والتوزيع، 2012).

- هيل شارلز، وجونز جاريت، الإدارة الاستراتيجية: مدخل متكامل، ترجمة رفاعي محمد رفاعي ومحمد سيد أحمد عبد المتعال، دار المريخ للنشر، (الرياض: دار المريخ للنشر، 2001).

- الأطروحات:

- قوفي سعاد، التجمعات العنقودية كعامل تنافسي في قطاعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة-دراسة لبعض تجارب البلدان النامية، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2017.

- المقالات:

- ال فيحان ايثار عبد الهادي، دور حاضنات الاعمال في تعزيز ريادة المنظمات، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، جامعة بغداد، العدد 30، 2012.

- الحدراوي حامد كريم، الريادة كمدخل لمنظمات الاعمال المعاصرة في ظل تبني مفهوم رأس المال الفكري، مجلة الغري للاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة الكوفة، المجلد 9، العدد 27، 2013.

- بوكبوس مریم، اشكالية المواطنة بين مخرجات التعليم العالي وسوق الشغل في الجزائر، مجلة الادارة والتنمية للبحوث والدراسات، جامعة البليدة2، المجلد 9، العدد 1، 2020.

ريادة الاعمال كحل بديل للقضاء على البطالة الذكية (ماذا عن التحارب العربية: ...)

- بوفلقول الهادي، الأداء التنظيمي في ظل الإدارة الإلكترونية، مجلة الاقتصاد المعاصر، المركز الجامعي خميس مليانة، العدد 6، 2009.
- جثير سعدون حمود، العامري سارة علي سعيد، اثر سماع صوت الزبون في تحقيق التفوق التنافسي دراسة مقارنة في شركات الهاتف النقال زين للاتصالات وآسيا سيل للاتصالات، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية، جامعة البصرة، العدد 68، 2012.
- جرفي زكرياء، بوجمعة سارة ، بظالة خريجي الجامعات: الأسباب النتائج والحلول المتوفرة، مجلة بحوث الادارة والاقتصاد، المجلد 1، العدد 1، 2019.
- سايح فطيمة، دور الدوافع والمهارات في تنمية روح المبادرة لدى خريجي الجامعات، مجلة أرصاد للدراسات الاقتصادية والادارية، جامعة سكيكدة، مجلد 2، عدد 1، 2019.
- سلمان سعدون محسن، عبد الرحيم سعيد سناء، دور ريادة الاعمال في التنمية الاقتصادية: تجارب عربية بالتركيز على التجربة العراقية ، مجلة الكوئ للعلوم الاقتصادية والإدارية، جامعة واسط، المجلد 1، عدد خاص بالمؤتمر العلمي، 2012.
- صكوشني أحمد، ريادة الأعمال الاستراتيجية كأحد تطبيقات الادارة المعاصرة، مجلة الادارة والتنمية للبحوث والدراسات، جامعة البلدية 2، المجلد 8، العدد 1، 2019.
- عبد ضرغام حسن، أثر ممارسات القيادة الاستراتيجية في تحقيق ريادة الاعمال: دراسة استطلاعية في بعض المصارف التجارية في محافظة النجف، مجلة الغري للعلوم الاقتصادية والإدارية، جامعة العراق، المجلد 13، العدد 39، 2016.
- عجاج بلقاسم ، الوظيف العمومي يرفض الاعتراف بشهادات جامعية ، جريدة الشروق، الجزائر، العدد 3356، 17 جويلية 2011.
- فهمي ايناس حسين، العلاقة بين ريادة الأعمال واقتصاد المعرفة: دراسة تطبيقية على الدول العربية، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، جامعة الشلف، المجلد 16، العدد 24، 2020.

-Christensen Karina Skovvang; A Classification of the Corporate Entrepreneurship Umbrella: Labels & Perspectives. International Journal of Management Enterprise Development, Vol1, No.4; 2004.

- المداخلات:

- حبيب مجدي عبد الكريم، رؤية مستقبلية للتعليم الجامعي العربي (المتطلبات . الأدوار . التحديات . المعايير)، ندوة حول استراتيجية التعليم الجامعي العربي وتحديات القرن 21، 24-25 أكتوبر 2007، جامعة المنامة، مملكة البحرين.

- سليم قليب انتصار، العولمة و السياسات التربوية و التعليمية و أثر البطالة على الخريجين، بحوث و أوراق عمل المؤتمر العربي السنوي الثالث حول الاتجاهات الحديثة لجودة الأداء الجامعي، 11 أبريل 2008، جامعة الشارقة، الإمارات العربية المتحدة.

- يحيى مفيدة، إنشاء المؤسسة والمقاولاتية: هل هي قضية ثقافة؟، الملتقى الدولي الأول حول المقاولاتية: التكوين و فرص الأعمال، أيام 09/08/07 أبريل 2010، جامعة بسكرة، الجزائر.

- التقارير والمواقع الالكترونية:

- شبكة الجزيرة الإعلامية، (2016/11/8)، رواد الأعمال "طلبات دوت كوم" قصة نجاح عربية، متاح على الرابط:

<https://www.youtube.com/watch?v=VjOmCxYclSM>

تاريخ الاطلاع: 2019/5/16

- شبكة الجزيرة الإعلامية، (2017/5/23)، رواد الأعمال - "سيرفيس ماركت"... خدمات منزلية ذكية، متاح على الرابط:

<https://www.youtube.com/watch?v=nApJdv5ilDk>

تاريخ الاطلاع: 2019/5/16.

- قصة شركة سيرفيس ماركت قصص كوم، (2017/10/18)، متاح على الرابط:
<https://www.qssas.com/story/9791>، تاريخ الاطلاع: 2020/12/28.

- خليج تايمز حكومة المستقبل هي حكومة مبتكرة: صاحب سمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم (2013/5/23)، متاح على الموقع: Khaleejtimes.com، تاريخ الاطلاع: 2020/12/28.

- قصة - موقع - طلبات - من - التأسيس - المتواضع - إلى الاستحواذ الرابع، (2015/2/13)، متاح على الرابط:

<https://www.tech-wd.com/wd/2015/02/13/%D9%82%D8%B5%D8%A9>

، تاريخ الاطلاع: 2020/12/28.