

دور خدمات تطوير الأعمال في بناء رأس المال البشري لنمو المشروعات الصغيرة والمتوسطة وريادة الأعمال (إطار مفاهيمي نظري)

أحمد حسني عبد العال المليجي*

ملخص

وتسعى الدراسة إلى الكشف عن حقيقة دور خدمات تطوير الأعمال في بناء رأس مال بشري، يتمتع بالمعرفة والكفاءة والسمات الشخصية الأخرى ذات الصلة، واللازمة لبدء وإنشاء مشروعات صغيرة ومتوسطة، ومن خلال تنمية هذا الدور، تتحول شريحة كبيرة من طالبي الوظيفة إلى عارضين لوظائف من خلال مشروعه الخاص، وبالتالي استيعاب العمالة الزائدة وتعزيز الأمن الاقتصادي والدخل والربحية، والنمو والقدرة التنافسية لهذه المؤسسات، والابتكار والمرونة في الاستجابة للأسواق الديناميكية والمتقلبة.

وقد تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي لدراسة الأدبيات والبحوث السابقة، في مجال خدمات تطوير الأعمال، للكشف عن ماهية خدمات تطوير الأعمال، وفهم خصائصها ومجالاتها ومن يقوم بتقديمها، وحقيقة دورها في بناء رأس المال البشري، وتحسين مؤشرات تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة. كما تم استخدام المنهج الاستنباطي، بربط نتائج الدراسات السابقة في مجال المشروعات الصغيرة والمتوسطة وعلاقتها برأس المال البشري، بنتائج تحليل مؤشر ريادة الأعمال، وتوصلت الدراسة إلى اقتراح ورقة عمل تتضمن آليات تعزيز دور خدمات تطوير الأعمال للسلوك الريادي للفرد ودوافع بدء مشروع تجاري.

الكلمات المفتاحية: خدمات تطوير الأعمال، المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ريادة الأعمال، رأس المال البشري، قطاع البنوك.

درجة دكتوراة الفلسفة في إدارة الأعمال من جامعة حلوان، موضوع الرسالة

The role of business development services in building human capital for small and medium enterprise growth and entrepreneurship (a theoretical conceptual framework)

Abstract

The study seeks to reveal the true role of business development services in building human capital that has the knowledge, competence, and other relevant personal characteristics necessary to start and establish small and medium enterprises. By developing this role, a large segment of job seekers is transformed into job offerors through his project. private, thus absorbing excess labor and enhancing economic security, income, profitability, growth and competitiveness of these enterprises, and innovation and flexibility in responding to dynamic and volatile markets.

The descriptive analytical approach was used to study literature and previous research, in the field of business development services, to reveal the nature of business development services, understand their characteristics and fields, who provides them, and the reality of their role in building human capital, and improving small and medium enterprise development indicators. The deductive approach was also used, linking the results of previous studies in the field of small and medium enterprises and their relationship to human capital, with the results of the analysis of the entrepreneurship index, and the study came up with a proposal for a working paper that includes mechanisms for enhancing the role of business development services for the individual's entrepreneurial behavior and the motivations for starting a business.

Keywords: Business Development Services (BDS), SME (small- and medium-sized enterprises), Entrepreneurship, Human Capital, Banking sector.

المقدمة:

تلعب المشروعات الصغيرة والمتوسطة Small- and Medium-sized Enterprises (SME)، دورًا حيويًا على المستويين الاقتصادي والاجتماعي، وخاصة في البلدان النامية مثل مصر، لقدرتها على توفير فرص عمل تستوعب كافة المستويات التعليمية والمهارية، وتوليد الدخل، بالإضافة إلى حتمية أنشطتها كصناعات مغذية للمشروعات الكبرى.

كما أن لريادة الأعمال Entrepreneurship دورًا حيويًا في تزويد التنمية الاقتصادية لأي دولة بالقوة الخلاقة، وتطلق العنان للإبداع الفردي والبحث عن الفرص، من خلال تأسيس مشروع، وابتكار وحشد الموارد الكافية لتنميته وتطويره، بغرض تقديم نوع معين من المنتجات أو الخدمات غير المتوافرة أو متوافرة ولكن ليس بالشكل المطلوب أو فتح أسواق عمل جديدة، وتحقيق أهداف ومصالح تخدم المجتمع، والحصول على نسبة ربح أكبر. من هنا تتضمن ريادة الأعمال ثلاث عناصر هي: عمل حر، مخاطرة محسوبة، إبداع وابتكار.

وتحتاج المؤسسات إلى رأس مال بشري يتمتع بالقدرات اللازمة لتحديد وتحليل احتياجات وفرص تطوير الأعمال، وهذا يتطلب موارد بشرية موهوبة تتمتع بالمعرفة والكفاءة والسمات الشخصية الأخرى ذات الصلة. وعادة ما يتم اكتساب مجموعة المهارات هذه من خلال التعليم والتدريب والخبرة.

ووفقًا (2011) Musara Mazanai، وعلى الرغم من أهمية إنشاء المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر، واستمرارها بإقتصاد أي دولة، إلا أن نسبة

* أشارت أدبيات الإدارة إلى العديد من نماذج التعريب لمصطلح Entrepreneurship، ومن الترجمات التي اقترحت لذلك المصطلح: المبادرة، الريادة، المبادأة، الإنشاء، العمل الحر، وخلال المؤتمر الأول لريادة الأعمال عام 2009 في مدينة الرياض تم الاتفاق على ترجمة مصطلح ريادة الأعمال على أنها " تتسم بنوع من المخاطرة ولكن المخاطرة المحسوبة"

كبيرة من هذه المنشآت، تفشل خلال أول عامين من التشغيل. لذا فالأمر يتطلب، توافر آلية لدعم وتنمية هذه الشريحة من المنشآت، وعلاج أسباب فشلها لتصبح راسخة في السوق، فضلاً عن دمج شريحة المنشآت غير الرسمية في الإقتصاد الرسمي، والتي باستمرار هذا النمط ونموه، يكون لها العديد من آثار سلبية على تحقيق التنمية والنمو الاقتصادي، تظهر ملامحها في؛ عدم استفادتها والعاملين بها من مزايا الضمان الاجتماعي، وحقوق الملكية الفكرية، والاستفادة من المزايا التي تطرحها الدولة لتنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر.

من هنا تأتي أهمية خدمات تطوير الأعمال، والكشف عن حقيقة دورها الاستشاري واللوجستي كوسيلة مهمة، لدعم تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر، لتعزيز التوجه نحو العمل الحر، وريادة الأعمال، لتتحول شريحة كبيرة من طالبي التوظيف إلى عارضين لوظائف من خلال مشروعه الخاص، وكذلك دورها في تعزيز الأمن الاقتصادي والدخل والربحية، ومن ثم النمو والقدرة التنافسية لهذه المؤسسات، والابتكار بإضافة قيمة إلى السلع والخدمات، والمرونة في الاستجابة للأسواق الديناميكية والمتقلبة، مما يسمح لأصحاب المشاريع وخاصة النساء، بالاستثمار في التغذية والإسكان والصحة والتعليم لأسرهم. بالإضافة إلى توليد فرص العمل، وبالتالي استيعاب العمالة الزائدة.

لذا تحاول الدراسة، الكشف عن حقيقة دور خدمات تطوير الأعمال في بناء رأس المال البشري، لنمو المشروعات الصغيرة والمتوسطة وريادة الأعمال.

التساؤلات الأساسية للدراسة:

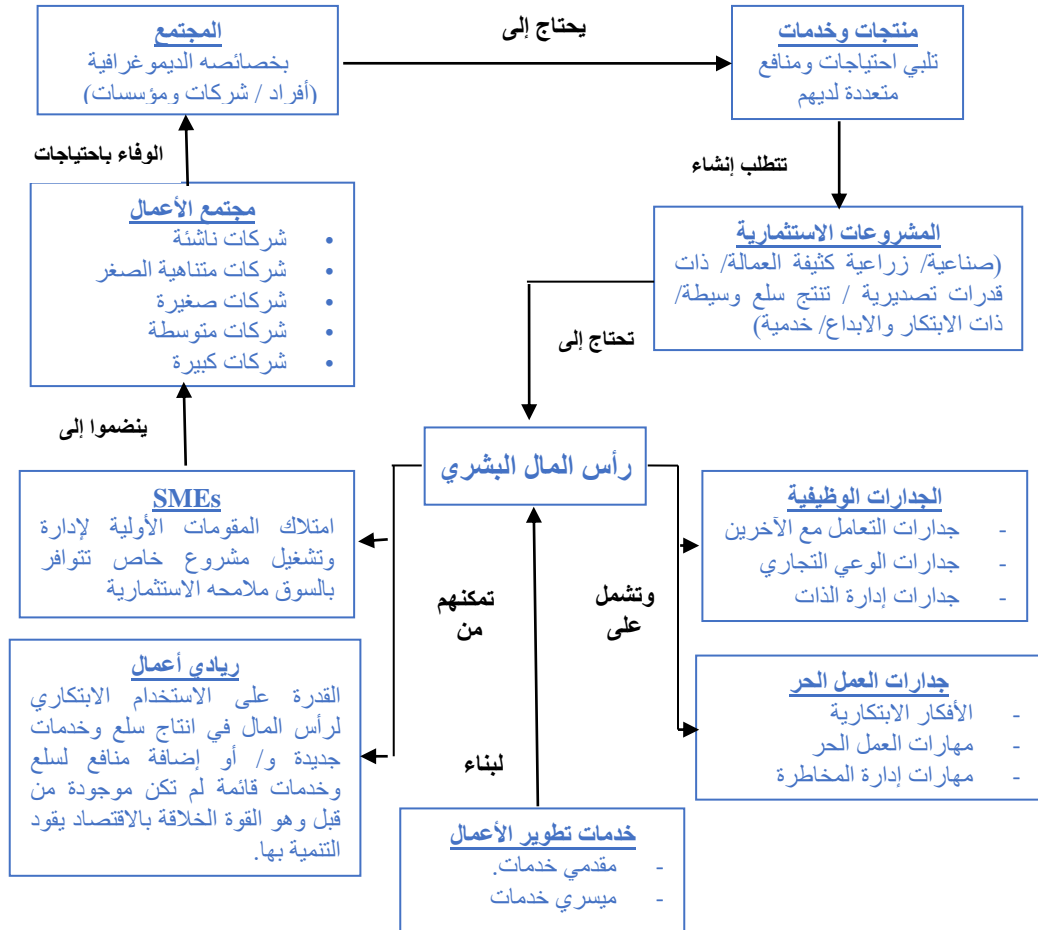
قبل طرح تساؤلات الدراسة، سنعرض لأهم خلفياتها ومظاهرها بمصر:

- يبلغ عدد المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر في مصر 3.653 مليون منشأة، بنسبة 97.6% من إجمالي المنشآت (القطاع العام والخاص) بمصر، وتسأهم بحجم إنتاج يقدر بنحو 1.237 تريليون جنيه بنسبة 32% من إجمالي الإنتاج لمنشآت القطاع العام والخاص بمصر (تقرير الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء - يوليو 2022)، وتوظف ما يقرب من 9.7 مليون مشغل بنسبة 32.2% من القوى العاملة بمصر والبالغ إجماليها 30.1 مليون فرد، وبنسبة 71.9% من المشتغلين بالقطاع العام والخاص والبالغ إجماليهم 13.5 مليون مشغل (النشرة السنوية لبحث القوى العاملة بمصر (2022)). لذا يُنظر إلى تنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة على الصعيد العالمي باعتبارها استراتيجية رئيسية للنمو الاقتصادي وتوليد فرص العمل والحد من الفقر.

- أن بناء رأس المال البشري داخل المجتمعات، وكما يتضح من الشكل رقم (1) هو ما سيمكن من توافر ريادي الأعمال، ليصبح لديهم القدرة على الاستخدام الابتكاري لرأس المال في إنتاج سلع وخدمات جديدة، أو إضافة منافع لسلع وخدمات قائمة لم تكن موجودة من قبل، ليكون القوة الخلاقة بالاقتصاد لقيادة التنمية بها، فيما يعرف برائد الأعمال Entrepreneur، ويمكن آخرين، من امتلاك المقومات الأولية لإدارة وتشغيل مشروع خاص تتوافر ملامحه الاستثمارية بالسوق، وهو ما يعرف اصطلاحاً Small- and Medium-sized Enterprises (SME).

- تشير مؤشرات البطالة في مصر، أن معدل البطالة يبلغ 7.2% من قوة العمل، وتصل في فئة الشباب (من 15 - 29 عام) لنحو 62.6% من حجم البطالة، ونحو 47.5% من حجم البطالة هم من حملة المؤهلات المتوسطة

وفوق المتوسطة، ونسبة 45.1% من حجم البطالة هم من حملة مؤهل جامعي وفوق جامعي (النشرة السنوية لبحث القوى العاملة بمصر 2022). والأمر يتطلب توجيه هذه القوة البشرية من الشباب، وحملة المؤهلات والبالغ إجماليهم نحو 92.6% من حجم البطالة، للعمل الحر وريادة الأعمال.



شكل رقم (1)

رأس المال البشري محور بناء قدرة المشروعات الصغيرة والمتوسطة للوفاء باحتياجات المجتمع المصدر: إعداد الباحث.

- من ناحية أخرى، فإن هيكل منشآت القطاع الخاص والبالغ عددها الاجمالي 3.7 مليون منشأه، يظهر نحو 2 مليون منشأة بنسبة 53% تصنف ضمن القطاع غير الرسمي، بحجم عمالة يقدر بنحو 3.9 مليون مشغول، وبنسبة 31.4% من عدد المشغلين بالقطاع الخاص، ويسأهم بحجم انتاج بنحو 362.1 مليار جم بنسبة 11.1% من حجم انتاج القطاع الخاص (تقرير الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء - يوليو 2022).

ونظرا للأهمية الاستراتيجية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة وريادة الأعمال، الأمر الذي يعني استمرار انشاء شركات صغيرة ومتوسطة جديدة، وحتمية بناء جدارات رأس المال البشري، ليكون قادرا على امتلاك مقومات ريادة الأعمال، وإدارة وتشغيل مشروعات خاصة، لتحقيق أهداف التنمية والنمو الاقتصادي. يدور التسؤل الرئيسي للدراسة حول:

" ما حقيقة دور خدمات تطوير الأعمال في بناء رأس المال البشري للمشروعات الصغيرة والمتوسطة وريادة الأعمال؟ وفي ضوء ذلك، تحاول الدراسة الحالية الاجابة عن التساؤلات التالية:

- 1) ما الاطار المفاهيمي لخدمات تطوير الأعمال؟ وما علاقتها بتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة وريادة الأعمال؟
- 2) ما مجالات خدمات تطوير الأعمال، ومن يقوم بها؟
- 3) ما معوقات انتشار خدمات تطوير الأعمال؟ وكيف يمكن زيادة فعالية دورها في تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة؟
- 4) ما موقف البنوك ومؤسسات التمويل والمؤسسات الحكومية من خدمات تطوير الأعمال؟
- 5) ما دور رأس المال البشري في نمو المشروعات الصغيرة والمتوسطة؟
- 6) ما دوافع الأفراد لبدء مشروع جديد؟

- (7) كيف يمكن بناء رأس مال بشري لديه دوافع بدء مشروع جديد؟
- (8) ما مؤشرات قياس السلوك الريادي لدى الفرد؟ وكيف يمكن تعزيز السلوك الريادي لدى رأس المال البشري؟
- (9) كيف يمكن لخدمات تطوير الأعمال تعزيز السلوك الريادي لدى رأس المال البشري؟

فرضيات الدراسة:

من العرض السابق لمشكلة البحث والتساؤلات المطروحة والمحددة لتلك المشكلة، وتحقيقاً لأهداف الدراسة، فإنه يمكن صياغة الفروض التي يسعى البحث إلى اختبارها، فيما يلي

الفرضية الأولى: خدمات تطوير الأعمال لها دور رئيس في تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

الفرضية الثانية: بناء رأس المال البشري محور تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

الفرضية الثالثة: مجالات خدمات تطوير الأعمال، تساعد في بناء رأس المال البشري للمشروعات الصغيرة والمتوسطة.

الفرضية الثانية: لا توجد معوقات لانتشار خدمات تطوير الأعمال في مصر.

الفرضية الرابعة: يمكن لخدمات تطوير الأعمال تعزيز السلوك الريادي لدى رأس المال البشري في مصر.

الفرضية الخامسة: يمكن لخدمات تطوير الأعمال، تحسين مؤشرات قياس قدرة رأس المال البشري على بدء مشروع ريادي.

وسيتناول هذه الفرضيات من خلال مراجعة الأدبيات والدراسات السابقة، والاجابة على تساؤلات البحث.

منهجية الدراسة:

- لتحقيق أهداف البحث، تم توظيف المنهج الوصفي التحليلي، على النحو التالي:
- إجراء مسح مكتبي للمراجع والدوريات العلمية والبحوث السابقة، بهدف فهم الظاهرة محل الدراسة (خدمات تطوير الأعمال)، وخصائصها ومن يقوم بتقديمها، وحقبة دورها في بناء رأس المال البشري، وتحسين مؤشرات تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة.
 - كما تم استخدام المنهج الاستنباطي، بربط نتائج الدراسات السابقة في مجال المشروعات الصغيرة والمتوسطة وعلاقتها برأس المال البشري، بنتائج تحليل مؤشر ريادة الأعمال، بغرض استخلاص آليات دور خدمات تطوير الأعمال في تعزيز السلوك الريادي للفرد ودوافع بدء مشروع تجاري، للإجابة على تساؤلات الدراسة الفرعية، ومن ثم الإجابة على التساؤل الرئيس عن ما هية دور خدمات تطوير الأعمال بناء رأس المال البشري للمشروعات الصغيرة والمتوسطة وريادة الأعمال.

أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة إلى:

- 1) توفير إطار مفاهيمي لماهية خدمات تطوير الأعمال، لأهميتها في تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، والنمو الاقتصادي.
- 2) تقديم ورقة عمل تستهدف تعزيز السلوك الريادي لرأس المال البشري في بدء مشروع تجاري.
- 3) عرض موقف بيئة ريادة الأعمال في مصر من استيفاء متطلبات ورقة العمل المقترحة في الدراسة الحالية.

مراجعة الأدبيات والدراسات السابقة:

أولاً: مفهوم وخصائص ومجالات خدمات تطوير الأعمال:

سنحاول من خلال مراجعة الأدبيات والدراسات السابقة في مجال خدمات تطوير الأعمال (BDS) **Business Development Services** ، استخلاص الاطار المفاهيمي لها من حيث، طبيعة وخصائص ونوعية خدمات تطوير الأعمال، ومقدمي تلك الخدمات، ومعوقات انتشارها واستدامتها، وكيف يمكن زيادة فعالية دورها في تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر، وفي هذا السياق:

1. مفهوم خدمات تطوير الأعمال:

يرى (Wouter Rijnveld 2006)، أن هناك الكثير من المناقشات حول التعريفات والمصطلحات التي ينبغي أو لا ينبغي استخدامها، وحتى مصطلح BDS نفسه محل خلاف، فقد تجده في سياق تنمية المشاريع متناهية الصغر-Micro Enterprise Development (MED)، وأيضا في سياق تنمية المشاريع الصغيرة (Small Enterprise Development (SED)، بالإضافة إلى تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SMED)، وكلها جزء من تنمية القطاع الخاص (Private Sector Development (PSD).

كما أوضح (Bambaganya & Mbura 2015) حتى أوائل التسعينيات، كان نموذج دعم الأعمال الخاص بالشركات الصغيرة والمتوسطة، ولاسيما في بالدول النامية، يتم تنظيمه مركزيا وإدارته من قبل الحكومات، ويتم تمويله بشكل كبير من قبل الجهات المانحة الأجنبية. واعتبر هذا النهج غير مناسب، حيث عانت أسواق خدمات تطوير الأعمال من نقص المعلومات بين الشركات الصغيرة والمتوسطة

بشأن الخدمات المطلوبة وفوائدها المحتملة. ولم يكن من الممكن إثبات تأثير الخدمات ولم يكن مشغلو الأعمال على استعداد لدفع ثمن الخدمات. ووفقا لدليل خدمات تطوير الأعمال (2001) BDS How-to Guide, UNDP فقد تم صياغة مصطلح "خدمات تطوير الأعمال Business Development Services (BDS)" في تسعينيات القرن العشرين، من قبل لجنة الوكالات المانحة لتنمية المشاريع الصغيرة The Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development (CDASED) ليحل محل مصطلح "الخدمات غير المالية" (NFS) Non-Financial Services. ويحدد دليل BDS تعريف خدمات تطوير الأعمال بأنها: "مجموعة من خدمات الأعمال التشغيلية والاستراتيجية** التي تعمل على تحسين أداء المؤسسة، ووصولها إلى الأسواق، وقدرتها على المنافسة".

2. خصائص خدمات تطوير الأعمال: أنها تتسم بعدة خصائص:

- أوضح (Lwesya, et al., 2021)، أن بناء الإطار النظري لخدمات تطوير الأعمال يستند إلى عدد من نظريات ومفاهيم إدارية، كنظرية رأس المال البشري، في التعلم وخلق الوعي لدى أصحاب المشروعات الصغيرة، والنظرية الموقفية في فهم وإدارة بيئة عمل وديناميكيات السوق وظروف الأعمال الطرفية. ومفهوم المزيج التسويقي، حول كيفية تطبيق وإدارة متغيرات المزيج التسويقي واستراتيجيات التسويق. ونظرية التوقع حول تقدير

** تشير الخدمات التشغيلية إلى تلك الخدمات اللازمة للعمليات اليومية، مثل المعلومات والاتصالات وإدارة الحسابات والسجلات الضريبية وغيرها من الخدمات. كما تشير الخدمات الإستراتيجية إلى تلك الخدمات التي تستخدمها الشركات لمعالجة القضايا المتوسطة والطويلة الأجل من أجل تحسين أداء الأعمال والوصول إلى الأسواق والقدرة التنافسية، (Wouter Rijnveld (2006).

- كفاءة وفعالية تصميم البرامج التدريبية ومدى تناسبها مع متطلبات المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة
- تعتمد فعاليتها على جدارات العنصر البشري في تقديم خدمات متميزة (Gal & Marciniak (2021)، حيث تتسم بخصائص الخدمة، والتي ترتبط فيه جودة تقديم الخدمة بأداء العنصر البشري، ويتأثر الطلب على هذه الخدمات بالفوائد المتوقعة بعد الحصول على الخدمة.
 - أن خدمات تطوير الأعمال، تعمل كأداة للحماية الذاتية من خلال تقليل احتمالات فشل المشروع، وأن دعم الدولة لخدمات تطوير الأعمال، يمكن أن يؤدي إلى شمول مالي أعلى من ضمان القروض، بشرط أن تتسم تكنولوجيا خدمات تطوير الأعمال بالكفاءة والفعالية، وأن تكون خدمات تطوير الأعمال تتسم أيضا بالكفاءة الكافية وتستهدف المقترضين الأقل أداء (Bourles & Cozarenco, (2014)
 - أن تصميم وتنفيذ الخدمات هو استجابة لاحتياجات فعلية لدى الشركات الصغيرة والمتوسطة، ويتوقف نجاحها على مدى ادراك العملاء لمستوى الاهتمام وجودة إدارة العلاقة والعناية المقدمة من جانب مقدمي الخدمات، والكفاية والكفاءة وفعالية التكلفة والاستدامة، وتقديم الحلول التي من شأنها توجيه النمو وتنمية قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة. كما تلعب الدولة دورا كبيرا في تعزيز الممارسات الجيدة وضمان أن الإطار التنظيمي يعمل بكامل طاقته ويستجيب لاحتياجات الشركات الصغيرة والمتوسطة. (Mbura & Bambaganya (2015)
 - أن خدمات تطوير الأعمال لها تأثير إيجابي كبير على نمو الشركات الصغيرة، وكلما زاد نطاق خدمات تطوير الأعمال، زاد النمو المالي للشركات المدعومة، وأن نمو الشركات الصغيرة التي تلقت خدمات تطوير الأعمال من المؤسسات الداعمة العامة أعلى من نمو الشركات الصغيرة

التي تلقت خدمات تطوير الأعمال من مؤسسات دعم خاصة. (Islam,2014)، وهذا ما أكده (Lawrence & Dr.Maurice (2012)، من تأثير خدمات تطوير الأعمال على المؤسسات، وأن التدريب الذي يقدمه BDS أثر بشكل إيجابي على المشروعات متناهية الصغر والصغيرة، وأن المنظمات تحضر التدريب حول التنفيذ الجيد لأعمالهم، ليمكنوا من البقاء وتحقيق ميزة تنافسية على المنافسين.

- تساهم خدمات تطوير الأعمال للمساعدة في تحسين مؤشرات تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر، كزيادة الربحية، وتحسين جودة المنتج، وزيادة فرص اختراق السوق، وتعزيز الكفاءة الإدارية، وزيادة القدرة التنافسية، وتعزيز التشبيك مع الشركات الكبيرة.

3. مجالات الخدمات غير المالية:

عن نوعية خدمات تطوير الأعمال، أوضح (Islam,2014) نقلا عن عدد من الباحثين: Goldmark (1996) Dawson and (1998) Jeans (1998) McVay and Miehlabrad، (1999) Verspreet and Berlage، (2001) Chrisman and McMullan، (2002) Kapila and Mead، (2004) Kahan (2006)، وأكده (Lwesya, et al., (2021)، أنها مجموعة واسعة من الخدمات المصممة لمعالجة القيود غير المالية مثل نقص التعليم، وعدم كفاية المهارات التقنية، وضعف الوصول إلى الأسواق، ونقص المعلومات والبنية التحتية غير الموثوقة. وتشمل حزمة من الخدمات، كتوفير أشكال التدريب وتنمية المهارات، المساعدة الفنية والإدارية، ونقل التكنولوجيا، والمساعدة التسويقية وتقييم الأسواق، والمشورة counseling، والاستشارات consultancy والتوجيه directing، والتشبيك Networking، وبناء روابط

- تجارية مع الشركات الكبيرة وخدمات الشباك الواحد One stop services، وذلك بهدف تحسين بيئة الأعمال العامة.
- وقد أوضح (Lwesya, et al., 2021) أن هناك علاقة إيجابية بين استخدام خدمات تطوير الأعمال، وتنمية المشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة، تظهر تتمثل في:
- أن خدمات تطوير الأعمال تعزز من قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر، على زيادة الربحية، تحسين جودة المنتج، زيادة اختراق السوق، تعزيز الكفاءة الإدارية، زيادة القدرة التنافسية، تعزيز التشبيك مع الشركات الكبيرة.
 - أن خدمات تطوير الأعمال التي تعالج قضايا إدارة الجودة هي المفضلة بين أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة في منطقة دار السلام، وهو ما ستمكنهم من النمو والبقاء في السوق.
 - أن معظم المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة لا تزال تعمل بشكل غير رسمي. ومن ثم، فإن خدمات تطوير الأعمال التي تتناول إنشاء الأعمال التجارية والبدء فيها ستساعد معظم المشروعات على التحول من الوضع غير الرسمي إلى الوضع الرسمي.
 - تعد معلومات السوق وعدم كفاية الوصول إلى التكنولوجيا والتمويل المناسبين من بين العوائق التي تحول دون تنمية المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في تنزانيا. وهذا يعني أن خدمات تطوير الأعمال في شكل تدريب أثناء العمل سيكون لها تأثير كبير على أداء المشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة.
 - أن انخفاض مستويات المعرفة المالية لا يمكن أن يساعد الشركات الصغيرة والمتوسطة على إجراء تقييم نقدي كاف لخيارات التمويل المختلفة وتحديد

الطريقة المناسبة لأعمالها. وبالتالي، فإن تحسين المعرفة المالية والتدريب الإداري قد يكون له تأثير إيجابي على تنمية المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة.

- تعد إدارة المخاطر مجالاً آخر لخدمات تطوير الأعمال غير المالية، وستساعد خدمات الدعم غير المالي في شكل تدابير لتخفيف المخاطر المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة على اتخاذ تدابير استباقية لتحديد المخاطر وتحليلها والسيطرة عليها.
- على الرغم من أهمية خدمات تطوير الأعمال غير المالية لتنمية المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة، إلا أن هناك محدودية الوصول إلى المعلومات حول توافرها واستخدامها، ويرجع ذلك إلى أن بعض مقدمي خدمات تطوير الأعمال القطاع الخاص، لا يقدمون معلومات منتظمة عنها، فضلاً عن عدم كفاية وتوافق خدمات تطوير الأعمال مع احتياجات هذه المشروعات، وارتفاع تكاليف الخدمة، ونقص مقدمي الخدمات المؤهلين. لذا يجب تصميم برامج خدمات تطوير الأعمال استناداً إلى خصائص المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة عند دعم الأعمال.

4. من يقوم بتقديم خدمات تطوير الأعمال:

- يقدم خدمات تطوير الأعمال مؤسسات حكومية وغير حكومية، وقطاع خاص، ومؤسسات إعادة الاقراض، والبنوك، وفيما يتعلق بالبنوك، أوضحت مؤسسة التمويل الدولية (IFC, 2012) ما يلي:

▪ تهدف البنوك من تقديم الخدمات غير المالية للشركات الصغيرة والمتوسطة إلى التميز على المنافسين في السوق المصرفي، والاحتفاظ بالعملاء الحاليين، وتعزيز قدرات العملاء المصرفية والائتمانية، وزيادة

الحصة السوقية من العملاء ونمو محفظة تمويل المشروعات الصغيرة

والمتوسطة كما وكيفا، وتحسين مستوى الخدمة المقدمة للعملاء.

■ تستهدف البنوك من تصميم الخدمات غير المالية، إلى تعزيز إدارة الأعمال

والمهارات المالية لأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وتوعيتهم

بالممارسات التجارية الهامة.

■ تشمل مجالات الخدمات غير المالية التي تقدمها البنوك على أربع: (1)

الدعم المباشر للعملاء الـ SMEs من خلال مديري حساباتهم One

Information TO One Support (2) خدمات نشر المعلومات

Dissemination (3) خدمات وأنشطة التدريب Training

Activities، (4) خدمات الاستشارات المتخصصة Consulting.

وترى الدراسة الحالية، أن التمويل ليس البعد الوحيد من أبعاد معوقات تنمية

المشروعات الصغيرة، والأمر يتطلب توافر أدوات تنسيقية تحسن من بيئة ريادة

الأعمال والمشروعات الصغيرة والمتوسطة، وعلى البنوك أن تصنع سوقها في

مجال تمويل المشروعات الصغيرة. في إطار من الموازنة فيما بين خصائص

هذه الشركات، والقواعد والضوابط التي تحكم مؤسسات التمويل، مع تطوير

وتحسين أسلوب التعامل مع المشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال حزمة

من الخدمات المالية وغير المالية فيما يعرف بالـ SME Banking، وليس

SME Lending. من خلال علاج تواضع الثقافة المصرفية لدى أصحاب هذه

المشروعات في التعامل مع البنوك مما يؤدي الى عدم استيفاء المستندات

اللازمة لاتخاذ القرار الائتماني الملائم بشأنها، الامر الذي يؤثر بالسلب اما

على سرعة اتخاذ القرار أو الاعتذار عن تقديم التمويل المطلوب.

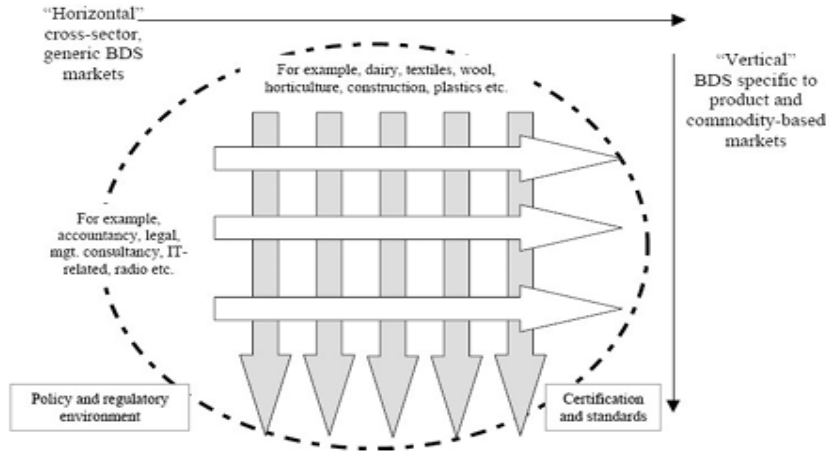
من ناحية أخرى، يجب على مقدمي الخدمات خلق الوعي وإقناع الشركات الصغيرة والمتوسطة بشأن مدى توفر الخدمات والفوائد التي سيتم تحقيقها بعد الحصول على الخدمة.

وبشكل عام، بين (Wouter Rijneveld (2006)، أنه يمكن التمييز بين دورين في تقديم خدمات تطوير الأعمال وفقاً لنموذج تطوير السوق، كما يوضحها الشكل رقم (2) على النحو التالي:

أ. دور ميسر خدمات تطوير الأعمال (BDSFs): من منظور أفقي والتي تنطلق عبر القطاعات، وهي مؤسسة دولية أو محلية هدفها الأساسي هو تعزيز تطوير أسواق خدمات تطوير الأعمال المحلية بدلاً من تقديم الخدمات، مثل: تقييم سوق خدمات تطوير الأعمال والعثور على الطلب والعرض، تعزيز الممارسة الجيدة وبناء قدرات مقدمي خدمات تطوير الأعمال، والمنافسة فيما بينهم، توفير المعلومات والتعليم. معظم ميسري خدمات تطوير الأعمال هم مؤسسات عامة أو منظمات غير حكومية أو مكاتب مشاريع تابعة للجهات المانحة، ويتم تمويلها عادة من قبل الحكومات أو الجهات المانحة.

ب. دور مقدمي خدمات تطوير الأعمال (BDSPs): من منظور رأسي، وهي شركة أو مؤسسة أو فرد يقدم خدمات تطوير الأعمال مباشرة إلى المؤسسات الصغيرة. وقد تكون شركات خاصة هادفة للربح، أو شركات خاصة غير هادفة للربح، أو منظمات غير حكومية، أو مؤسسات شبه حكومية، أو وكالات حكومية وطنية أو دون وطنية، أو دوائر صناعية، جمعيات، وقد تكون أيضاً شركات لا يتمثل نشاطها الأساسي في تقديم

الخدمات ولكنها تقدم هذه الخدمات كجزء من معاملة أوسع أو علاقة تجارية بين شركات.



شكل رقم (2)

خدمات تطوير الأعمال من منظور أفقي (دور الميسر)، ومنظور أفقي (دور مقدم الخدمة)
المصدر: Wouter Rijneveld (2006), p. 2-18

وأضاف (Mbura, & Bambaganya, 2015)، أنه يتم تقديم خدمات تطوير الأعمال على ثلاثة مستويات: أولاً: على مستوى المؤسسة: حيث تركز البرامج على بناء قدرات المديرين أصحاب المشروع وموظفيهم والأعمال التجارية نفسها، ثانياً: على المستوى المتوسط: حيث تركز برامج تطوير الأعمال على بناء وتعزيز قدرات مقدمي خدمات تطوير الأعمال أنفسهم من خلال تنمية رأس المال البشري والتكنولوجيا والبنية التحتية، ثالثاً: على المستوى الكلي: حيث تتناول تطوير إطار سياسات تمكين، وتهيئة بيئة مواتية لنمو مؤسسات خدمات تطوير الأعمال، بما في ذلك إزالة الحواجز والأعباء الإدارية التي تفرضها الأنظمة القانونية والتنظيمية وتعزيز الوصول إلى الأسواق.

5. تسعير خدمات تطوير الأعمال:

يتم تقديم خدمات تطوير الأعمال في معظم البنوك مجاناً، وبتكلفة ميسرة بمؤسسات تمويل المشروعات متناهية الصغر (IFC, 2012).

وقد أوضح (Abeysekera, 2020)، بعض المشكلات التي تواجهها مؤسسات التمويل الأصغر لدعم برامج خدمات تطوير الأعمال الخاصة بها، والاستراتيجيات التي تستخدمها للتغلب على هذه المشكلات من أجل استدامة برامج خدمات تطوير الأعمال، مثل نقص أموال الجهات المانحة الموجهه لخدمات تطوير الأعمال، كما أن فرض رسوماً على برامج خدمات تطوير الأعمال التي يتم تنفيذها قد يترتب عليها، انخفاض طلب العملاء على خدمات تطوير الأعمال، وأن الأموال التي سيتم جمعها من العملاء ستكون غير كافية لتشغيل البرامج، مما يعيق الاستدامة المالية لخدمات تطوير الأعمال في مؤسسات التمويل الأصغر، ويمكن لمؤسسات التمويل الأصغر استخدام الاستراتيجيات التالية لمواجهة هذه المشكلات:

- استخدام أنظمة الكوبونات: بتحصيل رسوم من العملاء عند إقراض الأموال مقابل كوبونات لتغطية تكاليف خدمات تطوير الأعمال، وتتيح للعملاء استخدام هذه الكوبونات للحصول على خدمات كالتدريب مثلاً، ولا يتحمل عبء.
- الحصول على عمولة من المشتري مقابل إنشاء روابط سوقية بمؤسسة التمويل متناهي الصغر.
- ربط الائتمان ببرامج خدمات تطوير الأعمال: وذلك بتخصيص جزء من الربح من القروض الصغيرة لتقديم برنامج خدمات تطوير الأعمال للعملاء، فنتحسن معارفهم ومهاراتهم، ومن ثم تتحسن معدلات سداد القروض.

- تقديم الدعم المتبادل لخدمات تطوير الأعمال بتغطية تكاليف الخدمات غير القابلة للاستمرار (أي الخدمات التي يكون طلبها منخفضاً من العملاء)، عن طريق فرض رسوم على الخدمات القابلة للاستمرار.
- استخدام طريقة الإقراض الجماعي: تتيح للعملاء العمل في مجموعات والالتقاء ببعضهم البعض في اجتماعات جماعية تعزز تقديم خدمات تطوير الأعمال، مما يسهل مهمة مؤسسات التمويل الأصغر من زيادة الطلب على خدمات تطوير الأعمال وبالتالي ضمان استدامة خدمات تطوير الأعمال.
- أنه يمكن خفض تكلفة تقديم خدمات تطوير الأعمال باستخدام التكنولوجيا، والتعاون مع المؤسسات الحكومية التي تقدم خدمات تطوير الأعمال مجاناً، واتخاذ الترتيبات مع أصحاب المصلحة للمشاركة في تمويل خدمات تطوير الأعمال.

ثانياً: تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وعلاقتها برأس المال البشري:

سنحاول من خلال مراجعة الأدبيات والدراسات السابقة، استعراض الجوانب المختلفة للتحديات التي تواجه تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وسيتم التركيز على رأس المال البشري، وبيان مدى ارتباطه بتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ثم نستعرض أحد مؤشرات رأس المال البشري بمؤشر ريادة الأعمال Global Entrepreneurship Index (GEI) وتحديد المتغيرات الفردية المضمنة في المؤشر وفهمها، والعمل عليها لاستيفاء متطلبات بناء رأس مال بشري لنمو وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

أ. تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة:

لقد استحوذت المشروعات الصغيرة والمتوسطة على اهتمام الكثير من الباحثين والاقتصاديين في مختلف الدول، لدورها الكبير في التنمية الاقتصادية، فمنهم من

تناول الاطار المفاهيمي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، من حيث تعريفها ومعايير تصنيفها، وخصائصها، وأهميتها، ودورها في الحد من الفقر والبطالة، حيث تناول كل من: أيمن محمد إسماعيل (2019)، أحمد إبراهيم (2021)، Hossin, et al. (2023)، Denbelo, (2020)، تحديات وصول المشروعات الصغيرة والمتوسطة للتمويل، وتمثلت في المخاطرة والموقع والربحية، وأن توفير الدولة آليات ضمان مخاطر الائتمان يمكنها من معالجة تحديات الوصول للتمويل للمشروعات الصغيرة والمتوسطة. وتناول حلمي سلامة (2019)، تحديات المشروعات الصغيرة والمتوسطة في مصر وسبل مواجهتها في ضوء التجارب الدولية الناجحة، كما تناول Chitakornkijasil, (2009) كيف يمكن لرواد الأعمال الاستفادة من الفرص التصديرية، وطرق مشاركة المشاريع الصغيرة في السوق العالمي. & Neguyen, (2022)، العلاقة الايجابية وتأثير التقدم التكنولوجي والمسئولية المجتمعية والبيئية في تحقيق أهداف التنمية المستدامة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في فيتنام، وأن سلاسل التوريد تعمل على إدارة وتخفيف العلاقة بين التقدم التكنولوجي وأهداف التنمية المستدامة.

ب. علاقة نمو المشروعات الصغيرة والمتوسطة برأس المال البشري:

أوضح (Felicio, et al., 2012)، أنه توجد علاقة ذات تأثير ايجابي بين رأس المال البشري، بمتغيراته: الخبرة، الكفاءة المهنية، القدرة المعرفية والاستباقية، على نمو المشروعات الصغيرة والمتوسطة. كما تؤثر السلوكيات الريادية والإدارية على العلاقة بين رأس المال البشري بمتغيراته مثل: الخبرة والكفاءة المهنية والقدرة المعرفية والاستباقية، وهي الخصائص الغالبة لرائد الأعمال ورأس المال الاجتماعي مثل: الترابط والدعم الأسري والعلاقات الشخصية والعلاقة الاجتماعية. لذا يوجد

ارتباط قوي بين أبعاد رأس المال البشري وأبعاد رأس المال الاجتماعي، وتتأثر هذه العلاقة باختلاف قطاعات الأعمال.

وفيما يتعلق بكفاءة رأس المال البشري، أوضحت Rosales & Carmona (2023)، أنه في كل قطاع فرعي من النشاط الاقتصادي، تحقق الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تستثمر في التدريب، مبيعات أعلى بكثير من مبيعات الشركات الصغيرة والمتوسطة التي لا تستثمر في التدريب، كما تعد الأجور والتدريب وأيام العمل من متغيرات رأس المال البشري التي تفسر المبيعات بشكل كبير، كما توجد علاقة قوية بين الاستثمار في الرعاية الصحية والأداء المالي التنظيمي، وكلها عوامل تعزز من إنتاجية ونجاح الشركات الصغيرة والمتوسطة في مختلف القطاعات الاقتصادية.

كما تناول (El Shoubaki, et al., 2020)، العوامل التي تتوسط العلاقة بين رأس المال البشري ونمو المشروعات الصغيرة والمتوسطة، انطلاقاً من منطق التشابك بين القدرات والنية والجهد والأهداف، على النحو التالي:

- أن أسباب بدء مشروع تجاري تتوسط العلاقة بين نمو الشركة ورأس المال البشري لمالكي ومديري الشركات الصغيرة والمتوسطة.
- من أسباب بدء مشروع تجاري والمرتبطة برأس المال البشري ونمو الشركة:
 - (1) تطوير فكرة جديدة (الدافع نحو الابتكار)، (2) والرغبة في الاستقلال،
 - (3) والرغبة في أن تكون رائد أعمال (مؤسسة)، (4) والإلهام من المحيطين والقوة (نموذج يحتذى به).
- أن أسباب بدء العمل التجاري، تفسرها العلاقة المتشابكة بين القدرة والنية والجهد والأهداف. فبدء العمل التجاري، لا يعتمد فقط على القدرات التي يمتلكها الفرد، بل يعتمد أيضاً على نيته الشخصية باعتبارها جسر يوجه

القدرات نحو تحقيق الأهداف، والتي بدونها لا تؤثر قدرته على العمل اللازم للوصول إلى الهدف. كما أن بدء مشروع تجاري نادراً ما يكون غاية في حد ذاته؛ فهو منفذ للوصول إلى هدف نهائي، كالاتقالية أو التعبير عن الإبداع.

- أن أسباب بدء مشروع تجاري تشمل نوايا وجهود معينة أدت في البداية إلى بدء المشروع ثم ستستمر في التأثير على المراحل اللاحقة من عملية ريادة الأعمال (أداء الشركة اللاحق)، أي أن خصائص الشركة في وقت التأسيس تصاحب الشركة لكون بعض القيم الفردية التي تبقى مع الشخص.

- أن وظيفة الجسر (النية) لأسباب بدء الأعمال التجارية والتفاوت الزمني بين تراكم القدرات، عن التأثير الوسيط لأسباب بدء الأعمال التجارية (النية والجهد) بين القدرات والنتائج. وأن الأسباب المختلفة تشير إلى اتجاهات مختلفة للنوايا والجهد، والتي ستستمر في التأثير على الأعمال أثناء تطورها لأنها تشكل شرطاً تأسيسياً ولأن إنشاء الشركة لم يكن نهاية هذا السبب بحد ذاته؛ بل لم يكن إلا منفذاً للتعبير عنه.

- يعزز رأس المال البشري الرغبة في أن تكون رائد أعمال لأنه يوفر أفقاً أوسع من المعرفة التي يمكن للأفراد الاعتماد عليها خلال رحلة ريادة الأعمال التي لا يمكن التنبؤ بها.

ويرى (Zelienková, 2022) أن السلوك الريادي للفرد، واتخاذ القرار النهائي لبدء مشروع تجاري، يتم على أربع مراحل: تبدأ بنية العمل الحر، ثم اكتشاف الفرص وتقييمها من خلال سيناريوهات الأعمال ذات مستويات مختلفة من المخاطر التي يشير إليها التقدير النسبي للعوائد المحتملة أو من خلال خطط العمل التي تحتوي على عدة معايير تشير إلى المخاطر بالإضافة إلى المنفعة المحتملة، ثم

قرار تأسيس المشروع. أن نظرية السلوك المخطط، والسمات، والتحيزات المعرفية، والتطلعات الإيجابية، ورصد مصادر وسيناريوهات الخطر، تساعد في تقييم وتتنبؤ الفرد للفرص. كما أن ظواهر المعرفة، والمعايير الذاتية للفرد لها التأثير الأقوى في تفسير النية الريادية لدى الفرد، ويمكن معالجة تلك الصفات من خلال التعليم الريادي.

من ناحية أخرى، يرى (Lwesya, et al., (2021)، أن العوامل الموقفية، ونظرية التوقع، تؤثر على فعالية قرارات الفرد، ويشكل ذلك تحدياً لأصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة، سواء عند قرار بدء مشروع تجاري، أو قراراته اللاحقة بشأن إدارة المشروع

وتبين (زينب عبد الحفيظ (2020): دور حاضنات الأعمال من خلال احتضان وتشجيع وتطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة لتحقيق التنمية المستدامة، كما تتبنى الأفكار الجديدة لخلق وإيجاد مشروعات إبداعية جديدة، أو المساعدة في توسعة مشروعات قائمة. وتقدم خدمات فنية وإدارية واستشارية لأصحاب المشروعات، ومساعدة الخريجين في الحصول على فرص عمل، ومساعدة ذوي الكفاءات والمواهب منهم في تحسين فرص نجاح أفكارهم الابتكارية وإطلاقها بالسوق المحلي والدولي. والأمر يتطلب، زيادة التوعية والدعاية والتسويق المستمر للحاضنات، وتوفير الحماية للمشروعات الريادية باعتبارها مشروعات قومية لمكافحة البطالة.

ج . تحليل مؤشرات رأس المال البشري بمؤشر ريادة الأعمال Global Entrepreneurship Index (GEI)

يقيس مؤشر ريادة الأعمال (GEI) Global Entrepreneurship Index ثلاث أبعاد رئيسية في بيئة ريادة الأعمال، تشمل: مواقف ريادة الأعمال

،Entrepreneurial Attitudes، القدرات الريادية Entrepreneurial Abilities، تطلعات ريادة الأعمال Entrepreneurial Aspirations وستتناول فيما يلي تحليل أبعاد ومنهجية هذا المؤشر، وربطه بما تم استخلاصه من مراجعة الدراسات السابقة، بغرض الوصول إلى متطلبات بناء رأس المال البشري، وتحديد دور الخدمات غير المالية في الوفاء بها.

تحليل أبعاد ومنهجية مؤشر ريادة الأعمال:

هو مؤشر سنوي مركب، يستخدم في قياس كلا من جودة ريادة الأعمال ومدى صحة وعمق البيئة الداعمة لريادة الأعمال في 137 دولة، يشملهم المؤشر، ثم يعمل المؤشر على ترتيب أداء تلك الدول مقابل بعضها البعض، مما يعطي صورة كاملة عن ريادة الأعمال في كل دولة علي النطاق المحلي والعالمي. Global Entrepreneurship & Development Institute Website، ويتكون مؤشر ريادة الأعمال من ثلاث أبعاد رئيسية، (Szerb, László et al. (2020)، كما يوضحها الجدول رقم (2)، وهي كالتالي:

- مواقف ريادة الأعمال Entrepreneurial Attitudes تعكس موقف المجتمعات تجاه ريادة الأعمال ورواد الأعمال، بالإضافة إلى التعرف على الفرص المتاحة واغتنامها، وتقبل المخاطر المرتبطة ببدء عمل جديد، وامتلاك ما يلزم من مهارات لإطلاق مشروع تجاري ناجح، إلى جانب امتلاك شبكة واسعة من العلاقات مع نماذج يحتذى بها من رواد الأعمال في مختلف التخصصات والمجالات الأخرى.
- القدرات الريادية Entrepreneurial Abilities، تشير إلى صفات رواد الأعمال وخصائص أعمالهم، وتختلف خصائص الأعمال حسب قطاع الصناعة، والشكل القانوني للمؤسسة، والتركيبة السكانية - العمر والتعليم، وما إلى ذلك. فقدرات ريادة الأعمال ترتبط بالشركات الناشئة التي بدأها

رواد أعمال متعلمون وتم اطلاقها من أجل تحفيز رائد الأعمال في بيئة غير تنافسية بالشكل الكافي. وتُقاس فروق الجودة في الشركات الناشئة من خلال مستوى التحفيز والتعليم لرائد الأعمال، ومدى تفرد المنتج أو الخدمة المقدمة .

- **تطلعات ريادة الأعمال Entrepreneurial Aspirations تُعرف على**

أنها الجهد المبذول من قبل رائد الأعمال في المرحلة المبكرة للمشروع لتقديم منتجات وخدمات جديدة، تطوير عمليات وسبل انتاج جديدة، اختراق الأسواق الخارجية. ويعد ابتكار المنتجات والعمليات والتدويل ومعدلات النمو المرتفعة من الخصائص الأساسية لريادة الأعمال.

ويحتوي كل مؤشر من المؤشرات الثلاثة علي بعض الركائز الرئيسية بإجمالي عدد 14 ركيزة أساسية، وكل ركيزة تشتمل علي عدد من المتغيرات " الفردية والمؤسسية" و التي يبلغ عددها 28 متغير لقياس مؤشر ريادة الأعمال، وفهم طبيعتها، وتحليل تلك الركائز يعطي نظرة عميقة نحو نقاط القوة والضعف لتلك الركائز المدرجة في مؤشر ريادة الأعمال.

ويشير الجدول رقم (1) إلى تقدم مصر بنحو 10 مراكز خلال أربع سنوات لتحتل المرتبة 81 عالميا في 2019 بدلاً من الـ 91 في 2015 وذلك بين 137 دولة، كما أن ترتيب مصر رقم (12) من بين الدول العربية عن عام 2019.

جدول (1)

ترتيب مصر عالميا من بين 137 دولة بمؤشر ريادة الأعمال الفترة من 2015 حتى 2019

العام	2015	2016	2017	2018	2019
الترتيب	91	89	81	76	81

المصدر: الترتيب مأخوذ من التقرير السنوي لمؤشر ريادة الأعمال الصادر عن Global Entrepreneurship Index (GEI)

جدول رقم (2)

أبعاد المؤشر العالمي لريادة الأعمال (GEI) Global Entrepreneurship Index

المتغير المؤسسي	المتغير الفردي	الركائز الأساسية	الأبعاد الرئيسية
الحرية الاقتصادية Economic Freedom " يعبر عن القوانين التي تفرضها الحكومات وتؤثر على سير أعمال المشروعات الناشئة. " حقوق الملكية Property Rights "هو تقييم لقدرة الأفراد على التمتع بحقوق الملكية الخاصة، المضمونة بقوانين واضحة تطبقها الدولة بشكل كامل"، أو بعبارة أخرى، تضمن حقوق الملكية المطبقة أن للأفراد الحق في جني ثمار استغلال الفرصة الناجحة ولا أحد يصادر أو يسرق ممتلكاته أو أعماله.	" التعرف على الفرص Opportunity Recognition"، والذي يقيس نسبة السكان الذين بإمكانهم تحديد الفرص الجيدة لبدء عمل تجاري في المنطقة التي يعيشون فيها، وقيمة هذه الفرص تعتمد أيضا على حجم السوق.	إدراك الفرص Opportunity Perception	سلوك ريادة الأعمال Entrepreneurial Attitudes
" التعليم Education " يعبر عن مرحلة التعليم العالي ومدى جودته في دولة ما. لذلك فمتغير "التعليم" يلعب دورا حيويا في اكساب رواد الأعمال الواعدين المهارات اللازمة التي تمكنهم من البدء في مشروع جديد.	يقيس "إدراك المهارة Skill Perception " النسبة المئوية للسكان الذين يعتقدون أن لديهم مهارات كافية لبدء نشاط جديد.	مهارات بدء مشروع جديد Startup Skills	
" مخاطر الدولة Country Risk " فهو يرتبط ارتباطا وثيقا بالمخاطر المرتبطة بفشل الأعمال التي من المفترض البدء فيها في دولة ما.	" إدراك المخاطر Risk Perception " يشير إلى النسبة المئوية من الأفراد الذين لا يعتقدون أن الخوف من الفشل سيمنعهم من البدء في مشروع جديد.	تقبل المخاطر Risk Acceptance	

دور خدمات تطوير الأعمال في بناء رأس المال البشري لنمو المشروعات الصغيرة والمتوسطة وريادة الأعمال

<p>الاتصالConnectivity " يضم مكونين أساسيين أحدهما يستخدم في قياس مدي تحضر الدولة والآخر في قياس مدي جودة بنيتها التحتية الداعمة لريادة الأعمال.</p>	<p>" بناء علاقات مع رواد الأعمال Know Entrepreneurs" يشير إلى النسبة المئوية لرواد الأعمال ممن تعرفوا علي رائد أعمال بدأ نشاطا تجارياً في غضون عامين</p>	<p>التواصل وبناء العلاقات Networking</p>	
<p>" الفساد Corruption"، فهو يقيس مستوي الفساد بالدولة حيث تؤدي المستويات العالية من الفساد إن وجدت إلى تقويض المكانة العالية والمسارات الوظيفية الثابتة لرواد الأعمال الشرعيين بدوله ما.</p>	<p>" الوضع الوظيفيCareer Status " يعبر عن متوسط النسبة المئوية من الأفراد التي تتراوح أعمارهم بين 18- 64 عاماً الذين يعتبروا أن ريادة الأعمال اختيار وظيفي جيد ويتمتع بمكانه عالية.</p>	<p>الدعم الثقافي Cultural Support</p>	
<p>للكريزة السادسة "الحوكمة Governance" هو مزيج من هذين المكونين "جودة الخدمة الحكومية المقدمة Good Governance" المتمثلة في قدرة الحكومات على صياغة وتنفيذ سياسات حكومية فعالة وسليمة وإجمالي تكلفتها المتمثلة في فرض الضرائب Taxation.</p>	<p>" دافع الفرصة Opportunity Motivation" على النسبة المئوية لإجمالي أنشطة ريادة الأعمال في مراحلها الأولى "Total Early- Stage Entrepreneurial Activity -TEA".</p>	<p>فرصة بدء تشغيل نشاط جديد Opportunity Startup</p>	<p>القدرات الريادية Entrepreneurial Abilities</p>
<p>"استيعاب التكنولوجيا Tech Absorption" يعبر عن قدرة استيعاب التكنولوجيا على مستوي الشركات. على سبيل المثال: في بلدك، إلى أي مدي تعمل الشركات على تبني واستيعاب التقنيات التكنولوجية (1= لا علي الاطلاق - 7 = إلي حد كبير).</p>	<p>"مستوي التكنولوجيا - Technology Level" يعبر عن النسبة المئوية لإجمالي نشاط رواد الأعمال ممن يعملون بشكل نشط في قطاعات ومجالات التكنولوجيا.</p>	<p>استيعاب التكنولوجيا Technology Absorption</p>	
<p>" سوق العمل Labor Market" هو حاصل ضرب " حرية العمل * تدريب العمالة". حرية العمل Labor Freedom يأخذ في الاعتبار</p>	<p>مستوي التعليم Educational Level" يعبر عن النسبة المئوية لأصحاب الأعمال الحاصلون على</p>	<p>رأس المال البشري Human Capital</p>	

<p>الجوانب المختلفة للإطار القانوني والتنظيمي لسوق العمل في بلد ما، بما في ذلك اللوائح المتعلقة بالحد الأدنى للأجور، والقوانين التي تمنع تسريح العمال، ومتطلبات إنهاء الخدمة. أما الشق الثاني " تدريب العمالة Staff Training" يعبر عن إلي أي مدي تعمل الشركات في دولة ما على الاستثمار في تدريب موظفيها.</p>	<p>مؤهل تعليم أعلي من الثانوي.</p>		
<p>المنافسة Competitiveness" يضم اللوائح المنظمة لسياسات مكافحة الاحتكار لضمان وجود منافسة عادلة بين الشركات في الأسواق " ومدي هيمنة مجموعات الأعمال على الشركات في دولة ما.</p>	<p>" المنافسين Competitors " يشير لأجمالي النسبة المئوية لنشاط ريادة الأعمال في الأسواق التي لا تقدم نفس المنتج أو الخدمة كغيرها من المنافسين.</p>	<p>المنافسة Competition</p>	
<p>المتعلق ب " نقل التكنولوجيا والابتكار Tech Transfer" يستخدم في تحديد إمكانات دولة ما في ابتكار منتج جديد. لذلك متغير نقل التكنولوجيا هو مقياساً لمعرفة ما إذا كانت بيئة الأعمال تسمح بتطبيق الابتكارات لتطوير منتجات جديدة أم لا.</p>	<p>" منتج جديد New Product" يعبر عن النسبة المئوية لإجمالي نشاط ريادة الأعمال المتمثل في تقديم منتجات على الأقل تكون جديدة على بعض المستهلكين.</p>	<p>ابتكار المنتجات Product Innovation</p>	<p>تطلعات ريادة الأعمال Aspirations Entrepreneurial</p>
<p>إجمالي الانفاق المحلي على الدراسة والتطوير GERD وإمكانات بلد ما في اجراء البحوث التطبيقية.</p>	<p>تعكس الركيزة استخدام التقنيات الجديدة من قبل الشركات الناشئة</p>	<p>ابتكار العمليات Process Innovation</p>	
<p>وهو مقياس يجمع بين (1) النسبة المئوية للشركات عالية النمو التي تنوي توظيف ما لا يقل عن عشرة أشخاص وتخطط للنمو أكثر من 50 في المائة خلال خمس سنوات (2) توافر رأس المال الاستثماري و (3) تطور استراتيجية الأعمال.</p>		<p>ارتفاع النمو High Growth</p>	

دور خدمات تطوير الأعمال في بناء رأس المال البشري لنمو المشروعات الصغيرة والمتوسطة وريادة الأعمال

<p>مدي قدرة الدولة علي دعم رواد الأعمال في انتاج منتجات متطورة قابلة للتصدير إلى الخارج.</p>	<p>تعتبر ركيزة التدويل عن مدي انفتاح رواد الأعمال في دولة ما على العالم الخارجي ويتم قياس هذه الركيزة بناء على مدي امكانية الشركات الناشئة في دولة ما من تصدير منتجاتها للخارج</p>	<p>التدويل Internationalization</p>	
<p>" عمق سوق رأس المال The Depth of Capital Market " هو مقياس متطور لحجم وسيولة سوق الأوراق المالية، ومستوى الاكتتاب العام، وعمليات الاندماج والاستحواذ ونشاط سوق الائتمان.</p>	<p>تجمع ركيزة رأس مال المخاطر بين مقياسين للتدويل وهما الاستثمار الغير رسمي في الشركات الناشئة وقياس مدي عمق سوق رأس المال، حيث أن الغرض من توافر رأس مال المخاطر هو تحقيق تطلعات الشركات الناشئة في النمو.</p>	<p>رأس مال المخاطر Risk Capital</p>	

المصدر: إعداد الباحث، في ضوء بيانات المرجع السابق.

الانتقادات الموجهة لمنهجية المؤشر العالمي لريادة الأعمال:

يوضح (Bonyadi, Ebrahim & Sarreshtehdari, Lida. (2021) ، أن ما يؤخذ على المؤشر هو اعتماد القائمون عليه على المتغيرات الفردية الصادرة عن استبيان المرصد العالمي السنوي لريادة الأعمال Global Entrepreneurship Monitor- GEM والذي يقتصر فقط على الدول الأعضاء، وأنه يمكن حساب المؤشرات الفردية للدول غير الأعضاء باستخدام المؤشرات الفردية للدول الأعضاء المشاركة في الاستبيان السنوي للمرصد، باعتبار أن الدول الأعضاء والدول غير الأعضاء متشابهين من حيث السلوكيات والأنشطة الخاصة بريادة الأعمال كما أنها مجاورة لها جغرافياً.

وهذا الافتراض غير منطقي فالعوامل والمتغيرات الفردية المعبرة عن مواقف الأفراد وسلوكياتهم تختلف من دولة إلى أخرى لاختلاف الثقافات ومستويات التعليم والرعاية الاجتماعية والسياسات والخطط الحكومية المتبناة.

الخلاصة:

يتضح من استعراض أبعاد مؤشر ريادة الأعمال:

- أن نمو وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة وريادة الأعمال، يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالجداريات الفردية لصاحب المشروع ورائد الأعمال.
- أن خدمات تطوير الأعمال، تساعد من لديهم المقومات الأولية لإقامة مشروع خاص، على اتخاذ قرار بدء المشروع، وتعزز من السلوك الريادي للفرد، في إدراك الفرص، ومهارات بدء مشروع، ورصد وكيفية مواجهة مخاطر الأعمال المحتملة.

ربط نتائج مراجعة الأدبيات والدراسات السابقة في مجال المشروعات الصغيرة والمتوسطة وعلاقتها برأس المال البشري، بنتائج تحليل مؤشر ريادة الأعمال.

أولاً: النتائج:

بعد استعراض منهجية مؤشر ريادة الأعمال، وربطها بنتائج مراجعة الدراسات السابقة في مجال خدمات تطوير الأعمال، والدراسات السابقة في مجال المشروعات الصغيرة والمتوسطة، يمكن استخلاص النتائج التالية:

- أن بيئة ريادة الأعمال، وما تقدمه من خدمات تطوير الأعمال في إطار مؤسسي أفقياً (ميسري خدمات) أو رأسياً (مقدمي خدمات)، تعد متغير حاكم لنجاح رائد الأعمال في إطلاق دوافعه نحو تحويل أفكاره إلى مشروعات تخدم احتياجات المجتمع، ومن ثم تحقيق أهداف التنمية والنمو الاقتصادي بأي دولة.
- لتحقيق النجاح والاستدامة في ممارسة الأعمال، فإن هناك حاجة ملحة لمساعدة أصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة في بناء رأس مال اجتماعي وشحن قدرتها التنافسية، في سوق يتسم بالديناميكية والتكتلات الاقتصادية، وإزالة الحواجز الجغرافية بين الدول.
- ضرورة إيلاء العناية الواجبة بأبعاد بناء القدرات المؤسسية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، ودعم ومساندة قاعدة كبيرة من المستفيدين ممن يمتلكون المقومات الأولية لإدارة الأعمال ولكنهم يفتقدون الدعم الكافي من الخدمات غير المالية، خلال مراحل المشروع من الفكرة والتمويل حتى المنتج والتسويق وتشمل خدمات تأسيس وترخيص المشروعات، وخدمات تطويرها وتقديم الحلول العملية لمواجهة المشكلات الإدارية والتسويقية والبيعية والمعلوماتية والاقتصادية والتي تعد ضرورة لإنشاء واستمرار المشروعات الصغيرة والمتوسطة على أسس سليمة، ومن ثم دعم وتنمية ثقافة التحول للفكر المنظمي بين شباب الخريجين بدلا من

- ثقافة الفكر الوظيفي، هذا بالإضافة إلى تعزيز فرص حصول أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة على احتياجاتها التمويلية من البنوك.
- أن توعية وتضمين المشروعات الصغيرة والمتوسطة سواء كانت في القطاع الرسمي أو غير الرسمي، وكذا تقديم خدمات الدعم والمشورة الفنية والإدارية والمالية لهذه المشروعات على اختلاف أنشطتها الاقتصادية، سيزيد من حجم سوق المشروعات الصغيرة والمتوسطة وريادة الأعمال، وإعادة توزيع التركيبة الهيكلية للسوق بزيادة نسبة المشروعات الرسمية، ومن ثم زيادة حجم الشرائح المؤهلة لقيام البنوك بتقديم الخدمات المالية والتمويلية والتي تعد أحد الركائز الأساسية للشمول المالي.
- هناك حاجة ملحة للتعميم على نطاق واسع لدور مقدم المشورة Counseling والراعي Mentor والميسر Facilitator والموجه Director والإرشاد Coaching والتنسيق Coordinator، وإطار مؤسسي ومعايير ضمان كفاءة وفعالية أداء هذه الأدوار وفقا ونموذج عمل يتناسب مع خصائص البيئة المصرية، ويساعد على تشكيل عوامل ومتغيرات هذه البيئة على نحو يشجع على بدء مشروعات جديدة، ويفتح آفاق نموها ويشجع الابتكار على نطاق واسع، أخذا في الاعتبار الممارسات المثلى في مجال تحسين العلاقة العضوية بين مؤسسات الأعمال ومن يديرونها بعضهم ببعض من جهة، وعلاقتهم بالبيئة المادية المحيطة بهم من جهة أخرى.
- **تحتاج البنوك** تقديم قيمة لعملائها تتجاوز الحلول المصرفية والتمويلية التقليدية.
- أن التركيبة الأيكولوجية Ecology لبيئة ريادة الأعمال، تفرض ضرورة فهم واستيعاب العلاقة بين العوامل والمتغيرات الفردية المعبرة عن مواقف وسلوكيات وعلاقات مؤسسات الأعمال ومن يديرونها بعضهم ببعض من جهة، وعلاقتهم

- بالبينة المادية المحيطة بهم ومدى استجابتهم لمؤثرات هذه البيئة من جهة أخرى.
- أن العوامل والمتغيرات الفردية المعبرة عن مواقف الأفراد وسلوكياتهم تختلف من دولة إلي أخرى نتيجة إلى اختلاف الثقافات ومستويات التعليم والرعاية الاجتماعية والسياسات والخطط الحكومية المتبناة. من هنا تأتي أهمية تعليمهم كيفية تحسين أنفسهم من أجل تحسين البيئة.
- أن الفئات المتعاملة في بيئة ريادة الأعمال حالياً ومستقبلاً، تتشكل في ثلاث فئات رئيسية:
- فئة الشباب ممن لديه الرغبة في إقامة مشروع خاص، ويفتقدوا للقدرة على اختيار النشاط الذي يتناسب مع مهاراتهم وامكانياتهم، ومتطلبات البداية الصحيحة.
 - فئة الشباب ممن يملكون المقومات الأولية لإدارة مشروع خاص، ولديهم الرغبة في إقامته، ولكن يحتاجون أن تدهم البيئة بمتطلبات البداية الصحيحة.
 - أصحاب مشروعات قائمة على اختلاف تصنيفاتها (متناهية/ صغيرة/ متوسطة)، وتحتاج للتوسع والنمو والتطوير المستمر، ومن ثم الإدراك السليم والاستجابة لمتغيرات السوق، والتقدير الصحيح لفرص التعامل معها لاستعادة التوازن النسبي الذي قد يفقده المشروع نتيجة تلك المتغيرات.
- وتحتاج الفئات الثلاثة لخدمات تطوير الأعمال، خلال مراحل عمر المشروع بداية من مرحلة اتخاذ قرار بدء المشروع، وكافة مراحل نموه.
- وجود العديد من العوامل التي تعوق تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة وريادة الأعمال، تكون بنسب متباينة في معظم دول العالم، ويزداد تأثيرها في الدول النامية، وتحد من مساهمتها بشكل أكثر فعالية في تحقيق أهداف التنمية

الاقتصادية. فضلا عن تأثير المواقف السائدة في المجتمع على من يختار أن يصبح رائد أعمال، واختياره مجال نشاط يتلائم مع مهارته الحالية والمستقبلية، وتساعد خدمات تطوير الأعمال، من لدية الرغبة في إقامة عمل حر ومشروع خاص، في تكوين فكرة المشروع، ونموذج العمل التجاري المبدئي، ومن ثم خلق دوافع بدء المشروع على أسس منهجية.

- توافر مقومات بيئية تشريعية وتنظيمية وتمويلية ومؤسسية في مصر (سيتم عرض موقف بيئة العمل المصرية ضمن ورقة عمل لتعزيز السلوك والاتجاهات الريادية لرأس المال البشري، لبدء مشروع صغير)، استهدفت التيسير وتبسيط الاجراءات وخلق مناخ داعم لريادة الأعمال والمشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر، إلا أنه توجد حالة من الغموض حول نتائج التطبيق تعكسها التصنيف المتأخر لمصر بمؤشرات ريادة الأعمال والتنافسية وسهولة ممارسة الأعمال، والأمر يحتاج وضع آليات التحسين لتحقيق نتائج ايجابية تنعكس في تحسين مؤشرات قياس ريادة الاعمال في مصر.
- وجود تكامل بين أهداف وآليات خدمات تطوير الأعمال، وأهداف الشمول المالي، ومن ثم تحققان أهداف تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة.

ثانيا: التوصيات:

توصي الدراسة بضرورة التركيز على بناء رأس المال البشري، وفي سبيل ذلك تعرض الدراسة مقترح لورقة عمل، تستهدف تعزيز الأبعاد الأساسية التي تناولها مؤشر ريادة الأعمال، وتفعيل دور خدمات تطوير الأعمال سواء أفقيا (دور الميسر) أو رأسيا (دور مقدمي الخدمات)، تتضمن نوع الخدمة، والهدف منها، والأدوات والوسائل، ومقومات النجاح، ، ودور الدولة والأجهزة الحكومية، مع التنويه على ما هو متاح منها في بيئة ريادة الأعمال المصرية، وذلك على النحو التالي:

جدول رقم (3)

ورقة عمل لتعزيز السلوك والاتجاهات الريادية لرأس المال البشري، لبدء مشروع صغير

(التعرف على الفرص Opportunity Recognition)

البعد الأول: السلوك والاتجاهات الريادية Entrepreneurial Attitudes	
الركيزة رقم (1): إدراك الفرص Opportunity Perception	
" يقيس مدى امكانية قيام الفرد بتحديد افرص الجيدة، لبدء عمل تجاري في المنطقة التي يعيش فيها"	متغيرات القياس: المتغير الفردي: التعرف على الفرص Opportunity Recognition
متطلبات بناء رأس المال البشري والاجتماعي:	
أولاً: دور خدمات تطوير الأعمال (BDS) Business Development Services	
1. المنظور الأفقي للخدمات (دور الميسر):	
- خدمة تكوين فكرة مشروع جديد.	- نوع الخدمة:
- حشد الراغبين في انشاء مشروع خاص للمشروعات الصناعية ذات الأولوية.	- الهدف منها:
- توافر أخصائي خدمات تطوير الأعمال، يتمتع بجدارات (معارف ومهارات وسمات شخصية) تقديم المشورة Counseling والراعي Mentor والتيسير Facilitator والتوجيه Director والارشاد Coaching والتنسيق Coordinator باحترافية ومهنية في مجال تنمية مشروعات ريادة الأعمال والمشروعات الصغيرة والمتوسطة.	- الأدوات والوسائل:
- إطار مؤسسي (قطاع خاص/ حكومي)، ومعايير ضمان كفاءة وفعالية أدائه.	
- نموذج عمل تجاري Business Model Canvas، يحدد أبعاد فكرة المشروع، كنقطة بداية لإعداد دراسة الجدوى التفصيلية.	
- نشر قصص نجاح ونماذج يحتذى بها.	
- توافر برامج تدريب تهدف إلى اكساب الأفراد وتطبيق مهارات، وتغيير اتجاهات وسلوكيات الأفراد وتخلق دوافع نحو العمل الحر.	
2. المنظور الرأسي للخدمات (دور مقدمي الخدمات):	
- خدمات استشارية متخصصة.	- نوع الخدمة:
- بحوث سوق للأنشطة ذات الأولوية (صناعية، كثيفة العمالة، ذات قدرات تصديرية، تنتج سلع وسيطة، ذات ابتكار وابداع).	- الأدوات والوسائل:
- توافر حاضنات أعمال، ومسرعات أعمال، ومراكز خدمات تطوير أعمال، ومكتب خدمة المستثمرين، مكاتب اعتماد دراسات فنية، ومكاتب اعتماد دراسات بيئية،	

	مكاتب استشارات هندسية ودراسات جدوى.
- مقومات النجاح	- انشاء رابطة مقدمي خدمات تطوير الأعمال، وهي رابطة تنسيقية تسييره فيما بين رائد الأعمال ومؤسسات بيئة ريادة الأعمال والخدمات التي تقدمها له هذه البيئة، ويدير شئونها، مجلس إدارة يتم تشكيله من الممثلين عن الفئات النوعية للخدمات بمختلف تخصصاتها.
3. دور الدولة والأجهزة الحكومية:	
- تلعب دور الميسر ومقدم الخدمة في بيئة ريادة الأعمال.	- إعداد وتحديث خريطة بالفرص الاستثمارية الصناعية، والأراضي الصناعية المتاحة حاليا ومستقبلا موزعة جغرافيا على محافظات مصر ، وملاح كل فرصة استثمارية.
	- منصة معرفة، تساعد رواد الأعمال وأصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة على كيفية تحديد Identification واكتساب Acquisition واستخدام Utilization الفرص المتاحة لبدء عمل تجاري في المنطقة التي يعيشون فيها، ونشر نماذج مشروعات جاهزة Ready-made companies ونماذج وقصص النجاح بها.
	- تيسير الإجراءات المطلوبة لبدء مشروع Starting a business والوقت المستغرق، والتكلفة (الأشكال والمستندات القانونية للمشروعات، وتراخيص مزاوله النشاط).
	- اتاحة المرونة الكافية لامكانية الوصول الائتمان Getting Credit (مصادر التمويل المصرفية وغير المصرفية، ونوع التمويل المناسب لنوع الاستثمار المطلوب، اجراءات ومستندات إعداد الملف الائتماني، تكلفة التمويل وأسعار الفائدة المدينة، التعامل مع العملاء المرفوضة ائتمانيا، التثقيف المالي، والتعامل الناجح مع البنوك والمؤسسات المالية).
	- العلامة التجارية، وحقوق الملكية Property Rights .
- موقف بيئة ريادة الأعمال المصرية:	
- أطلقت وزارة التجارة والصناعة عام 2017 الخريطة الاستثمارية للمشروعات الصناعية، والتي تحتوي على 343 فرصة استثمارية في 8 قطاعات صناعية رئيسية، موزعة جغرافيا وفقا لحجم المشروع (متاهي/ صغير/ متوسط/ كبير)، كما تعرض الخريطة الاستثمارية نموذجا استرشادي لعناصر التكاليف الاستثمارية للمشروع الصناعي ومن ثم ملاح الفرصة الاستثمارية.	
- صدور قانون تيسير إجراءات منح تراخيص المنشآت الصناعية رقم 15 لسنة 2017، ولائحته	

التنفيذية رقم 1082 لسنة 2017، ومن أهم ملامحه: تصنيف الصناعات بناء على مصفوفة مخاطر، ليكون الترخيص بإخطار للمنشآت الصناعية التي لا تتطوي على مخاطر بيئية وصناعية، وبدراسة مسبقة للمنشآت الصناعية التي تتطوي على مخاطر صناعية وبيئية، وإصدار دليل ممارسة النشاط الصناعي ليشتمل على كافة البيانات والمعلومات المتعلقة بممارسة النشاط الصناعي من قواعد وإجراءات واشتراطات منح التراخيص والتمتع من الأراضي الصناعية والمناطق المحظور فيها إقامة أنشطة صناعية، وذلك على الموقع الإلكتروني للهيئة، وإصدار دليل ممارسة النشاط الصناعي، والمتاحة على رابط الهيئة العامة للتنمية الصناعية التالي:

http://www.ida.gov.eg/Arabic/Services/Pages/industrial_manual.aspx

- صدور قانون الاستثمار رقم 72 لسنة 2017، ولائحته التنفيذية بموجب قرار رئيس الوزراء رقم 2310 في أكتوبر 2017: وقد حدد القانون الأهداف والمبادئ التي تحكم الاستثمار في مصر، وضمانات المعاملة العادلة والمنصفة لجميع الاستثمارات المقامة على أرض مصر، وتسوية منازعات الاستثمار، كما أقر حزمة من الإعفاءات العامة والخاصة والإضافية وشروط الاستفادة منها، وتنظيم تخصيص العقارات اللازمة لإقامة المشروعات الاستثمارية، والاستثمار في المناطق الاستثمارية والمناطق التكنولوجية والمناطق الحرة، وأحكام تأسيس الشركات والمنشآت وخدمات ما بعد التأسيس، وتنظيم إقامة المستثمرين غير المصريين طوال مدة المشروع، ومجالات مشاركة المستثمر في التنمية المجتمعية، ونسب إعفاء هذه المشاركات من الضرائب، ووضع تعريف محدد للمشروعات كثيفة العمالة.
- صدور قانون تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر رقم 152 لسنة 2020، في الخامس عشر من يوليو 2020، ليتناول كل ما يتعلق بهذه النوعية من المشروعات من حيث تصنيفها وتمويلها وما يتصل بمرافقها، فضلاً عن مشاريع ريادة الأعمال، كونها قطاعاً اقتصادياً حيوياً، ويعد خطوة مهمة نحو ضبط المجتمع الضريبي وتحفيز الاقتصاد غير الرسمي على الدخول في ظل منظومة الاقتصاد الرسمي وترغيب مجتمع الأعمال في الاستفادة من المزايا الضريبية التي يوفرها هذا القانون. كما يعكس القانون تفاصيل بعض الحوافز المقدمة إلى جميع الكيانات، بما في ذلك الحوافز الضريبية وغير الضريبية، فضلاً عن تسهيل عمل الكيانات التي ستدعم هذه المشروعات؛ بما في ذلك حاضنات الأعمال التجارية، ومسرعات الأعمال التجارية، وهيئات التمويل.
- صدور قانون تنظيم إعادة الهيكلة و الصلح الوافي من الإفلاس رقم 11 لسنة 2018 والمعني بتنظيم عملية إعادة الهيكلة المالية والإدارية للمشروعات سواء المتعثرة أو المتوقفة عن الدفع في محاولة لإقالتها من عثرتها وإدخالها سوق العمل مرة أخرى وكذا تنظيم عملية خروجها من السوق بشكل يضمن حقوق جميع الأطراف من دائنين ومدنيين وعاملين بالمشروع مما يؤدي في النهاية إلي بث الطمأنينة لدى المستثمرين الأجانب والوطنيين ويخلق المناخ الصحي الملائم والجاذب للاستثمار، وإنشاء نظام الوساطة

بهدف تقليل حالات اللجوء إلى إقامة دعاوى قضائية وتشجيع المشروع المتعثر أو المتوقف عن الدفع بما يضمن عدم الزج بصاحب المشروع في دعاوى تؤثر على سمعته التجارية.

- تأسيس شركة مصر لريادة الأعمال والاستثمار **Egypt Ventures** تأسست في عام 2017، برأسمال 451 مليون جنيه، بمساهمة وزارة التعاون الدولي، والهيئة العامة للاستثمار، وشركة إن أي كابيتال، وتعد أول شركة رأسمال مخاطر باستثمارات حكومية. ضخت شركة مصر لريادة الأعمال والاستثمار، استثمارات مباشرة وغير مباشرة خلال عام 2021 بنحو 92 مليون جنيه، لتعزيز بيئة ريادة الأعمال والشركات الناشئة في مصر، وذلك في إطار الدور الذي تقوم به الشركة لدعم ومساندة الشركات الناشئة، ودعم توجه الدولة للتحويل لمركز إقليمي للابتكار وريادة الأعمال بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بواقع 75 مليون جنيه استثمارات مباشرة في شركات ناشئة. هذا بالإضافة إلى 17 مليون جنيه استثمارات غير مباشرة في مسرعات الأعمال، وبذلك ترتفع إجمالي الاستثمارات منذ تأسيس الشركة عام ٢٠١٧ نحو 334 مليون جنيه، منها 184 مليون جنيه استثمارات مباشرة و150 مليون جنيه استثمارات غير مباشرة، في أكثر من 175 شركة ومسرعة أعمال. (تقرير وزارة التعاون الدولي، كشف الحصاد السنوي لعام 2021).

- إطلاق أول "منصة تفاعلية لريادة الأعمال لدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **SMB Business BOT**

أطلقت وزارة التخطيط والتنمية الاقتصادية بالتعاون مع "قيس بوك" ومؤسسة رايز أب أول "منصة تفاعلية لريادة الأعمال لدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا SMB Business BOT. وتمثل المنصة إحدى آليات نشر ثقافة ريادة الأعمال، ودعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومساندة الشباب ودعم أفكارهم بتقديم المساعدة اللازمة لهم حول مشروعاتهم. businesstodayegypt.com

في يناير 2019، أطلق البنك المركزي واحدة من أكبر المبادرات القومية بشراكة عدد من الجهات الحكومية والأهلية والبنوك المصرية، تحت شعار مبادرة رواد النيل لدعم ريادة الأعمال والمشروعات الصغيرة والمتوسطة، بعد التنسيق بين البنك المركزي المصري وجهاز تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر على بنود وأحكام تلك المبادرة إعمالاً لحكم المادة الثالثة من قرار مجلس الوزراء رقم 947 لسنة 2017، وتستهدف وضع حلول جزئية لمشكلة البطالة، ونشر ثقافة العمل الحر وإقامة المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وتوفير البيئة والأدوات المحفزة والداعمة للشباب على إقامة مشروع خاص، من خلال:

www.cbe.org.eg/ar/msmes-entrepreneurship/entrepreneurship/nilepreneurs

1. عدد 80 مركز تطوير أعمال داخل 18 بنك، 11 مركز شباب تابع لوزارة الشباب والرياضة، تغطي 23 محافظة بمصر، ويديرها 134 أخصائي خدمات تطوير أعمال، مؤهل بالحصول على شهادة معتمد من المعهد المصرفي المصري، وشارك في إعداد المحتوى التدريبي كل من منظمة العمل الدولية، وهيئة الرقابة المالية.

- وتقدم هذه المراكز تسع خدمات، تلبي احتياجات رواد الأعمال، تشمل: خدمة تكوين فكرة مشروع، خدمة تيسير إعداد دراسات الجدوى وخطة العمل، خدمة تيسير تأسيس مشروع جديد، خدمة تيسير الحصول على التمويل، خدمة التحليل والتقييم المالي للمشروع، خدمة تيسير التشبيك، خدمة التدريب وبناء القدرات، خدمة نشر ثقافة الشمول المالي، وقد اجمالي الخدمات المقدمة بنهاية عام أكتوبر 2023 نحو 374 ألف خدمة، استفاد منها نحو 146 ألف عميل منهم 30% سيدات. [الرئيسية - BDS Hubs \(np.eg\)](http://BDS Hubs (np.eg) الرئيسية)

2. عدد 6 حاضنات أعمال، وعدد 3 مسرعات أعمال لمساعدة الشركات الناشئة.

تابع جدول (4)

ورقة عمل لتعزيز السلوك والاتجاهات الريادية لرأس المال البشري، لبدء مشروع صغير

(إدراك المهارة Skill Perception)

البعد الأول: السلوك والاتجاهات الريادية Entrepreneurial Attitudes	
الركيزة رقم (2): مهارات بدء مشروع جديد Startup Skills	
متغيرات القياس: المتغير الفردي: "إدراك المهارة Skill Perception"	يقيس "إدراك المهارة Skill Perception" النسبة المئوية للسكان الذين يعتقدون أن لديهم مهارات كافية لبدء نشاط جديد.
متطلبات بناء رأس المال البشري والاجتماعي:	
أولاً: دور خدمات تطوير الأعمال (BDS) Business Development Services	
1. المنظور الأفقي للخدمات (دور الميسر):	
- نوع الخدمة:	- خدمة التدريب وبناء قدرات رائد الأعمال.
- الهدف منها:	- استكشاف رواد الأعمال (تثقيف الطلاب داخل الجامعات) - تحديد وتنمية المقومات الأولية والمواصفات الخاصة لصاحب المشروع الناجح. - التوعية ومعالجة فجوة المعرفة المتخصصة في مجال النشاط الذي يرغب الباحث عن فرصة في إدارته، والالمام بأدوات ونماذج تخطيط المشروع (Business Model Canvas - Feasibility Study - Project Plan). - الالمام بمهارات إدارة وتشغيل المشروع (إدارة الأصول ورأس المال العامل - إدارة الاستثمار العامل - إدارة مخاطر الأعمال - إدارة واستخدام نقطة التعادل - إدارة أنشطة التسويق - إدارة ورقابة التكاليف - إدارة الموارد البشرية والهيكل التنظيمية - التفاوض - إدارة التمويل والتدفقات النقدية - تحليل وتقييم دلالات المؤشرات المالية).
- الأدوات والوسائل:	- نشر نماذج واختبارات اكتشاف القدرات ومهارات بدء نشاط تجاري. - برامج تدريب تهدف إلى اكساب الأفراد وتطبيق مهارات، وتغيير اتجاهات وسلوكيات الأفراد وتخلق دوافع نحو العمل الحر. - نماذج Business Plan - LOG-Matrix
2. المنظور الرأسي للخدمات (دور مقدمي الخدمات):	

دور خدمات تطوير الأعمال في بناء رأس المال البشري لنمو المشروعات الصغيرة والمتوسطة وريادة الأعمال

-	نوع الخدمة:	- مقدمي خدمات التدريب الفني والإداري والتقني.
-	الأدوات والوسائل:	- قاعات التدريب، ومنصات البرامج التدريبية الإلكترونية. - مدربين متخصصين في تدريب رواد الأعمال وأصحاب المشروعات الصغيرة.
-	مقومات النجاح	- إعداد رؤية موحدة في نظام متكامل لسياسات التدريب والتأهيل والدعم الفني والإداري لهذه المنشآت، وتخطيط الجهود وترشيدها للنفقات والتخصيص الكفء للأموال الموجهة للتدريب والتأهيل المهني.
3. دور الدولة والأجهزة الحكومية:		
-	تaleb دور مقدم الخدمة:	- " التعليم Education " يعبر عن مرحلة التعليم العالي ومدي جودته في دولة ما. لذلك فمتغير "التعليم" يلعب دورا حيويا في اكساب رواد الأعمال الواعدين المهارات اللازمة التي تمكنهم من البدء في مشروع جديد. - وضع إطار مهارات أنشطة مهنية وحرفية، وإقتصادية معتمدة (وزارة التنمية الإدارية مثلا، أو وزارة التخطيط والتنمية الاقتصادية مثلا. هذا الاطار ليس تصريحاً لمزاولة النشاط، ولكنه متطلب من متطلبات بدء مشروع جديد، يمثل الحد الأدنى لقرار بدء مشروع ريادي.
- موقف بيئة ريادة الأعمال المصرية:		
-		أطلق مشروع رواد 2030 حملة المليون ريادي بهدف تأهيل مليون رائد أعمال مصري بحلول عام 2030 (وزارة التخطيط والتنمية الاقتصادية تقرير حصاد أعمال مشروع رواد 2030 عن عام 2021): - بهدف تنمية المهارات الأساسية المطلوبة لتأهيل رواد الأعمال. للشباب من جميع الفئات العمرية والخلفيات الثقافية المختلف: من خلال منصة، توفر حزمة من الموضوعات المتعلقة بريادة الأعمال، على ثلاث مراحل تأهيلية مختلفة اونلاين وبتلاث لغات «اللغة العربية، اللغة الإنجليزية، ولغة الإشارة». ○ تم توقيع بروتوكولات تعاون مع العديد من الجامعات المصرية لتنفيذ الحملة بها وذلك في جامعات «جنوب الوادي، والأقصر، والفيوم، وبنها»، بالإضافة إلى الجامعة البريطانية BUE، والوحدات، وجامعة هيرتفوردشاير. ○ بدأ المشروع في تنفيذ المرحلة الثانية من الحملة، واعتماد الحقيبة التدريبية من جامعة ميزوري الأمريكية وتدريب المدربين على كيفية تنفيذها مع طلاب المرحلة الإعدادية بالمدارس الحكومية، و تم التنفيذ في 9 محافظات حتى الآن، وتدريب 50 مدرب، وأكثر من 500 معلم من 84 مدرسة واستهداف أكثر من 44500 ألف طالب في المرحلة الإعدادية، بالإضافة إلى تدريب 54 موجه عموم و 84 مدير مدرسة و 84 منسق على أهمية ريادة الأعمال و أهداف الحملة، وتجهيز 30 فصل داخل المدارس التي تم تدريب معلمها على منهج ريادة الأعمال، وافتتاح أول فصل من

فصول رواد 2030 في مدرسة الفلكي، إدارة عابدين بمحافظة القاهرة، وفصل آخر بمدرسة الخيبري الإعدادية بنات بإدارة المعادي محافظة القاهرة، وقدمت المدرسة عرض توثيقي لمشاريع الطلاب في اطار حملة ابدأ مستقبلك.

- تتعدد جهات التدريب التابعة لجهات حكومية، فمنها ما هو تابع لوزارة التجارة والصناعة (مجلس التدريب الصناعي، مصلحة الكفاية الانتاجية، جهاز تنمية التجارة الداخلية، جهاز تنمية المشروعات)، وآخر تابع للغرف التجارية، وآخر تابع للغرف الصناعية، والمعهد المصرفي المصري الذراع التدريبي للبنك المركزي المصري، وأخرى لهيئة تنمية تكنولوجيا المعلومات والاتصالات ITIDA، وأخرى تابعة لعدد من الوزارات، والهيئات الحكومية الأخرى).

ونوصي:

- بتوحيد الرؤية في نظام متكامل لسياسات التدريب والتأهيل والدعم الفني والإداري لهذه المنشآت، وتخطيط الجهود وترشيدها للنفقات والتخصيص الكفء للأموال الموجهة للتدريب والتأهيل المهني، نوصي بما يلي:
- توحيد جهة الاختصاص في مجال رعاية التدريب المهني والتأهيلي في مجالات التجارة والصناعة على اختلاف تبعيتها بأن تصبح تابعة للإشراف المباشر للغرف التجارية والصناعية، وفي نطاق المحيط الجغرافي الذي تشرف عليه كل غرفة فرعية تجارية/صناعية، سواء تعلق ذلك بجانب العرض (الشركات التي تقدم خدمات التدريب والتأهيل الفني)، أو جانب الطلب (طالبي الدعم والاحتياج التأهيلي).
 - تحديد فجوة الاحتياجات من المدارس الفنية المتخصصة في مجالات محددة لا تغطيها المدارس الفنية القائمة، مع إعادة هيكلة المدارس الفنية القائمة وتفعيل منهج ريادة الأعمال بتلك المدارس على اختلاف نوعيتها، وبصفة خاصة المتواجدة في محافظات بها مناطق صناعية و/ أو تتسم بمزايا نسبية، لتخدم أهداف التوسع الرأسي والأفقي في نوعية المدارس الفنية التي تخدم الصناعة في تلك المحافظات.
 - أن تكون المدارس الفنية معامل تطوير وتحسين منتجات المشروعات الصغيرة والمتوسطة لتكون قادرة على المنافسة، على تقوم البنوك ومؤسسات التمويل والشركات الكبرى بتوجيه نسبة من مخصصاتها في مجال المسؤولية الاجتماعية، لتوفير احتياجات وإنشاء معامل التطوير المستهدفة بالمدارس الفنية، مع التركيز على المناطق الأكثر فقرا.

تابع جدول (5)

ورقة عمل لتعزيز السلوك والاتجاهات الريادية لرأس المال البشري، لبدء مشروع صغير

(التواصل وبناء العلاقات Networking)

البعد الأول: السلوك والاتجاهات الريادية Entrepreneurial Attitudes	
الركيزة رقم (3): التواصل وبناء العلاقات Networking	
متغيرات القياس:	يقيس "مدى توافر سوق يلتقي فيه رواد الأعمال والمستثمرين الصغر لعرض أفكارهم، ومن ثم تشبيك أكثر من فرد حول فكرة مشروع ليسأهم كل رائد أعمال بما لديه من مهارات ورأس مال لنجاح بدء مشروع تجاري.
المتغير الفردي:	متطلبات التشبيك والاتصال والشراكة و بناء علاقات بين رواد الأعمال Know Entrepreneurs
متطلبات بناء رأس المال البشري والاجتماعي:	
أولاً: دور خدمات تطوير الأعمال (BDS) Business Development Services	
1. المنظور الأفقي للخدمات (دور الميسر):	
- نوع الخدمة:	- خدمة التشبيك مع مستثمرين، وموردين، وعملاء لشراء منتج المشروع.
- الهدف منها:	- حاجة رائد الأعمال إلى مزيج من المعرفة الشخصية والقدرة على التواصل مع رواد أعمال آخرين داخل نطاق الدولة التي يعيش بها وحول العالم، ومن ثم يصبح لديهم القدرة على النجاح واغتنام الفرص والوصول إلى موارد أكثر وأفضل لمشاريعهم.
- الأدوات والوسائل:	- وتتعدد أحجام وأشكال مجموعات التشبيك، فتجدها صفحات على مواقع التواصل الاجتماعي، أو نوادي على المقاهي وفي المكاتب، أو حتى تطبيقات على الهاتف المحمول. - أهمية تنمية الشركة فيما بين القطاع العام والقطاع الخاص Public-private partnership (PPP)، لتعزيز النمو والبنية التحتية. - التوعية بأهمية الفصل بين الملكية والإدارة ودمج الكيانات الصغيرة في الكيانات الكبيرة صاحبة العلامات التجارية والخبرات الإدارية المتميزة (نظام الفرانشايز). - أهمية أنشطة التدريب في مجال بناء وتطوير العلاقات ومهارات التواصل والتعامل مع الآخرين وإدارة الحوار وفن الكلام.
2. المنظور الرأسي للخدمات (دور مقدمي الخدمات):	
- نوع الخدمة:	- خدمات شركات رأس المال المخاطر Venture Capital.
-	- خدمات المستثمرين الملائكة Engel Investors.

- مراكز خدمات تطوير الأعمال كسوق لالتقاء رواد الأعمال في مرحلة تكوين فكرة مشروع، وبناء نموذج العمل التجاري.	
- برامج حاضنات الأعمال. - منصات إلكترونية لعرض الأفكار وتسويقها.	- الأدوات - والوسائل:
- تفعيل الحوافز الضريبية وغير الضريبية المنصوص عليها بقانون 152 لسنة 2020، فيما يتعلق بالخدمات الاستشارية ودعم الأعمال.	- مقومات - النجاح
3. دور الدولة والأجهزة الحكومية:	
- إقامة المنديات المحلية والعالمية والملتقيات الشبابية، والطلابية بغرض نشر الأفكار الريادية بين الشباب وراغبى العمل الحر.	- تلعب دور - ميسر - الخدمة:
- موقف بيئة ريادة الأعمال المصرية:	
- أطلقت وزارة التخطيط والتنمية الاقتصادية بالتعاون مع "قيس بوك" ومؤسسة رايز أب أول منصة تفاعلية لريادة الأعمال لدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا SMB Business BOT. وتمثل المنصة إحدى آليات نشر ثقافة ريادة الأعمال، ودعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومساندة الشباب ودعم أفكارهم بتقديم المساعدة اللازمة لهم حول مشروعاتهم.	
- أطلقت مبادرة 2030، حملة «خليك ريادي» لتشجيع الفكر الريادي لأبناء العاملين بالجهات الحكومية واكتشاف رواد الأعمال الحقيقيين عن طريق خلق الأفكار الريادية القابلة للتطبيق، ومن خلالها يتم تأهيل المتدربين للحصول على منحة المليون ريادي والتي تهدف إلى تأهيل مليون رائد أعمال بحلول عام 2030. وتم تطبيق الحملة داخل وزارتي المالية، والتربية والتعليم والتعليم الفني.	
- شارك مشروع رواد 2030 في 35 شراكة مع الجهات المختلفة وإنشاء 10 حاضنات والمشاركة في حوالى 100 فاعلية، كما كُرم المشروع فى الاسبوع العالمى لريادة الاعمال كأكثر جهة داعمة لرواد الاعمال، بالإضافة إلى تكريمه فى مؤتمر رواد 2021 للتخطيط الوظيفى والتأهيل لسوق العمل من وزير الشباب والرياضة ورئيس جامعة عين شمس، فضلا عن تكريمه فى مؤتمر بيزنكس لدعمه للشباب والمشروعات الناشئة.	

المراجع:

- أحمد ابراهيم (2021)، دور المشروعات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق مستهدفات التنمية الاقتصادية في مصر، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق - جامعة الزقازيق، العدد 76، يونية 2021، ص ص 83: 166.
- أيمن محمد إسماعيل (2019)، تعزيز ثقافة ريادة الأعمال والابتكار ودورها في تنمية المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر، المجلة العلمية لقطاع كليات التجارة - جامعة الأزهر، العدد الثاني والعشرون، يونيه 2019، ص ص 493: 526.
- حلمي سلامة (2019)، تحديات المشروعات الصغيرة والمتوسطة في مصر وسبل مواجهتها في ضوء التجارب الدولية، المجلة العلمية لقطاع كليات التجارة - جامعة الأزهر، العدد الحادي والعشرون، يناير 2019، ص. 42 : 96.
- زينب عبد الحفيظ (2020)، دور حاضنات الأعمال في تشجيع المشروعات الصغيرة والمتوسطة لتحقيق التنمية، مجلة الحوكمة، والمسئولية الإجتماعية والتنمية المستدامة، كلية التجارة - جامعة عين شمس، المجلد(2)، العدد (1)، ص ص 1- 20.
- النشرة السنوية لبحث القوى العاملة في مصر 2022، الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، أبريل 2023
- تقرير التعداد الاقتصادي مصر 2018، الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، يوليو 2020.
- تقرير وزارة التخطيط والتنمية الاقتصادية، حصاد أعمال مشروع رواد 2030 عن عام 2021.
- تقرير وزارة التعاون الدولي، تقرير كشف الحصاد السنوي لعام 2021.
- Abeysekera, R. (2020). Sustainability of Business Development Services: Evidence from the Sri Lankan Microfinance Sector. Journal of Enterprising Culture, 28(1), 81–91.
<https://doi.org/10.1142/S0218495820500041>.
- Bonyadi, Ebrahim & Sarreshtehdari, Lida. (2021). The Global Entrepreneurship Index (GEI): a critical review. Journal of Global Entrepreneurship Research. P,2
- Bourlès, R & Cozarenco, A. (2014). State intervention and the microcredit market: the role of business development services .Small

-
-
- Business Economics .944–931 ,(4)43 ,<https://doi.org/10.1007/s11187-014-9578-0>.
- Business Development Services How to Guide, Bratislava Regional Centre United Nations Development Program, July ,2004 p.5.
 - Chitakornkijasil, P. (2009). Smes, Entrepreneurship and Development Strategies .International Journal of Organizational Innovation ,(4)1 , .138–127
 - Denbelo, T. G. (2020). Determinants of Small and Medium Scale Enterprise (SMEs) Access to Finance in Guji Zone .Sruti Management Review.78–64 ,(1)13 ,
 - El Shoubaki, A., Laguir, I & ,den Besten, M. (2020). Human capital and SME growth: the mediating role of reasons to start a business .Small Business Economics .1121–1107 ,(4)54 , <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0129-y>
 - Felício, J. A., Couto, E & ,Caiado, J. (2012). Human capital and social capital in entrepreneurs and managers of small and medium enterprises .Journal of Business Economics & Management ,(3)13 , .420–395<https://doi.org/10.3846/16111699.2011.620139>
 - Gál, Z & ,Marciniak, R. (2021). The Human Factor in the Hungarian Business Services Sector Development in Comparison with Regional Competitors .Public Governance / Zarządzanie Publiczne–32 ,(2)56 , .52<https://doi.org/10.15678/ZP.2021.56.2.03>.
 - Global Entrepreneurship & Development Institute Website: <http://thegedi.org/global-entrepreneurship-and-development-index/>
 - Hossin, M. M., Azam, M. S & ,Hossain, M. S. (2023). Understanding the Concept of SMEs in Driving Economic Growth and Development in Bangladesh .International Journal of Finance, Economics & Business .204–195 ,(3)2 ,<https://doi.org/10.56225/ijfeb.v2i3.147>
 - Islam, M. S. (2014). Business Development Services and Small Business Growth in Bangladesh. Journal of Management Research (09725814), 14(3), 191–200.
 - IFC, (2012), Why Banks in Emerging Markets Are Increasingly Providing Non-Financial Services to Small and Medium Enterprises
 - Lawrence Njogu Kimando & Dr. Maurice Sakwa, (2012), International Journal of Business and Commerce Vol. 1, No. 9 [165-149] ISSN: 2225-2436(
 - Lwesya, F., Swebe Mwakalobo, A. B., & Mbukwa, J. (2021). Utilization of non-financial business support services to aid

development of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in Tanzania. *Small Business International Review*, 5(2), 1–16. <https://doi.org/10.26784/sbir.v5i2.358>

- Mbura, O. K & ,..Bambaganya, M. W. (2015). Success and Usefulness of Business Development Services in Tanzania’s SMEs Market .*Business Management Review* .20-1 ,(2)18 ,Retrieved from <https://bmr.udsm.ac.tz/index.php/bmr/article/view/53>.
- Musara Mazanai (2011), The Effectiveness of Business Development Services Providers (BDS) in Improving Access to Debt Finance by Start-Up SMEs in South Africa, *International Journal of Economics and Finance* Vol. 3, No. 4; 208-216.
- Nguyen, T.-D & ,.Ngo, T. Q. (2022). The role of technological advancement, supply chain, environmental, social, and governance responsibilities on the sustainable development goals of SMEs in Vietnam .*Economic Research-Ekonomska Istrazivanja*–4557 ,(1)35 , .4579<https://doi.org/10.1080/1331677X.2021.2015611>
- Rosales-Córdova, A & ,.Carmona-Benítez, R. B. (2023). Evaluating the Efficiency of Human Capital at Small and Medium Enterprises in the Manufacturing Sector Using the DEA-Weight Russell Directional Distance Model .*Economies* .261 ,(10)11 , <https://doi.org/10.3390/economies11100261>
- Szerb, László & Lafuente, Esteban & Márkus, Gábor & Acs, Zoltan. (2020). *Global Entrepreneurship Index 2019*
- Zelenková, A. (2022). What Theories Explain Entrepreneurship as Compared to Innovative Leadership? *Acta Academica Karviniensia*, 22(2), 109–124. <https://doi.org/10.25142/aak.2022.019>
- Wouter Rijneveld, *Business Development Services A Sector analysis*, Wood Daad, Project No. 91.92.010, November / December 2006.
- [Home - NilePreneurs \(np.eg\)](http://Home-NilePreneurs(np.eg))
- [BDS Hubs \(np.eg\)الرئيسية](http://BDS Hubs(np.eg)الرئيسية)
- www.cbe.org.eg/ar/msmes-entrepreneurship/entrepreneurship/nilepreneurs.
- <https://www.businesstodayegypt.com/>
- http://www.ida.gov.eg/Arabic/Services/Pages/industrial_manual.aspx.
- <http://mped.gov.eg>.
- [الموقع الرسمي لبوابة الصادرات المصرية \(expoegypt.gov.eg\)](http://expoegypt.gov.eg) .