

أثر سياسات الدعم الحكومي على النية الريادية:

دراسة مقارنة للدوافع والخوف من الفشل بين مصر وقطر

## The impact of government support policies on entrepreneurial intention: A comparative study of motivation and fear of failure between Egypt and Qatar

بيوض عبد الرحمن\*، مخبر الدراسات المالية والمحاسبية، جامعة جيلالي ليايس سيدي بلعباس (الجزائر)،

(abderrahmane.bioud@univ-sba.dz)

حفيظ فتحي، مخبر الدراسات المالية والمحاسبية، جامعة جيلالي ليايس سيدي بلعباس (الجزائر)،

(hafidfethi@univ-sba.dz)

تاريخ النشر: 2026/03/27

تاريخ القبول: 2026/03/02

تاريخ الاستلام: 2025/12/06

### ملخص:

هدفت هذه الدراسة إلى استكشاف أثر سياسات الدعم الحكومي على محركات وعوائق قرار بدء نشاط ريادي، من خلال إجراء تحليل مقارنة بين اقتصاد نام (مصر) واقتصاد مرتفع الدخل (قطر)، ولتحقيق ذلك تم استخدام بيانات المرصد العالمي لريادة الأعمال (GEM) للفترة (2016-2021) بتطبيق نماذج الانحدار اللوجستي لتحليل تأثير الدوافع (الفرصة مقابل الضرورة) والخوف من الفشل على النية الريادية والنشاط الفعلي، وقد توصلت الدراسة إلى وجود نموذجين متميزين لريادة الأعمال: نموذج النجاة في مصر الذي يزدهر في بيئة دعم محدودة وتهيمن عليه ريادة الضرورة وتتركز في فئة الشباب (ذروة عند 28 عاما)، ونموذج الفرصة في قطر الذي ينمو في ظل دعم حكومي قوي وتقوده ريادة الفرصة ويتركز في فئة أصحاب الخبرة والنضج المهني (ذروة عند 43 عاما).

\* المؤلف المرسل.

كلمات مفتاحية: ريادة أعمال، نية ريادية، نشاط ريادي في مراحله مبكرة (TEA)، خوف من فشل، دوافع ريادة أعمال.

تصنيفات JEL : L26 ، M13 ، O15 ، D91 ، L5.

### Abstract:

Utilizing Global Entrepreneurship Monitor (GEM) data (2016–2021) and logistic regression, this comparative study evaluates the impact of government support on entrepreneurial drivers in Egypt and Qatar. The findings delineate two distinct paradigms: a "survival model" in Egypt, defined by necessity-driven initiatives and a younger demographic (peaking at age 28) amid limited institutional backing; and an "opportunity model" in Qatar, characterized by robust state support, opportunity-led ventures, and professional maturity (peaking at age 43). This research underscores how divergent policy environments and economic contexts fundamentally shift the motivations and demographic profiles of entrepreneurial actors.

**Keywords:** Entrepreneurship, entrepreneurial intention, early-stage entrepreneurial activity (TEA), fear of failure, entrepreneurial motivations.

**Jel Classification Codes:** L26, M13, O15, D91, L5.

### 1. مقدمة:

تعد ريادة الأعمال محركاً أساسياً للنمو الاقتصادي والابتكار وخلق فرص العمل (Stoica, Roman, & Rusu, 2020)، خاصة في ظل التحولات الاقتصادية العالمية (Isarabhakdee, 2025)، إن فهم العوامل التي تحفز أو تعيق قرار الفرد ببدء عمل تجاري (Bağış, Altınay, Kryeziu, Kurutkan, & Karaca, 2023) لم يعد مجرد مسألة أكاديمية، بل أصبح ضرورة استراتيجية للحكومات التي تسعى إلى تنويع اقتصاداتها وتعزيز قدرتها التنافسية (يعقوب و غنام، 2023)، في هذا السياق تبرز منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا كمسرح لتباينات اقتصادية واجتماعية حادة (Momani, 2017)، مما يجعلها مختبراً طبيعياً لدراسة السلوك الريادي، فمن ناحية توجد اقتصادات نامية ذات كثافة سكانية عالية تواجه تحديات هيكلية (AFD، 2021)، ومن ناحية أخرى توجد اقتصادات مرتفعة الدخل تعتمد على الموارد (NPC، 2008) وتوسعى جاهدة لبناء اقتصادات قائمة على المعرفة، إن الفشل في فهم الدوافع

والمدرجات النفسية لرواد الأعمال المحتملين ضمن هذه السياقات المتباينة قد يؤدي إلى تصميم سياسات عامة غير فعالة (Ricardo, Pablo, Juan José, & Jorge, 2023) وبشكل خاص تلك المتعلقة ببرامج الدعم الحكومي الموجهة لرواد الأعمال.

لقد تناولت الأدبيات السابقة العوامل المحددة للنشاط الريادي من زوايا متعددة، ركز جزء كبير من الأبحاث على أهمية رأس المال البشري، حيث أظهرت دراسات أن التعليم والخبرة يزيدان من احتمالية الانخراط في ريادة الأعمال (Unger, Rauch, Frese, & Rosenbusch, 2011)، كما سلطت أبحاث أخرى الضوء على أهمية العوامل النفسية والمدرجات الفردية، حيث أثبتت أعمال مثل تلك التي قام بها (Ricardo, Pablo, Juan José, & Jorge, 2023) أن النوايا الريادية تتشكل من خلال إدراك الجدوى والرغبة، وفي الآونة الأخيرة تزايد الاهتمام بدور "الخوف من الفشل" كعائق نفسي كبير، حيث أظهرت دراسات مقارنة عبر الدول أن هذا العامل يختلف بشكل كبير باختلاف السياقات الثقافية والاقتصادية (Cacciotti, Hayton, Mitchell, & Allen, 2020)، علاوة على ذلك أكدت نظريات مثل نظرية الدفع والجذب على أن رواد الأعمال إما "يدفعون" إلى السوق بسبب الضرورة (البطالة)، أو "يجذبون" إليه بسبب الفرص الواعدة (Amit & Muller, 1995).

### إشكالية الدراسة:

تسعى هذه الدراسة إلى إجراء تحليل مقارنة بين نموذجين اقتصاديين متناقضين: مصر كاققتصاد نام كبير وقطر كاققتصاد مرتفع الدخل يعتمد على الموارد، وذلك من خلال الإجابة على السؤال الرئيسي التالي: إلى أي مدى تعدل سياسات الدعم الحكومي باعتبارها مكونا رئيسيا للسياق الوطني، من قوة واتجاه تأثير كل من الدوافع الريادية والخوف من الفشل على قرار بدء نشاط ريادي لدى رواد الأعمال المحتملين في مصر وقطر؟

### الفرضيات:

- الفرضية الأولى (H1): نسبة رواد الأعمال المحتملين المدفوعين "بالضرورة" تكون أعلى بشكل ملحوظ في مصر مقارنة بقطر، بينما نسبة المدفوعين "بالفرصة" تكون أعلى في قطر.

- الفرضية الثانية (H2): يكون التأثير السلبي للخوف من الفشل على النية الريادية أقوى بشكل ملحوظ في السياق الاقتصادي النامي (مصر) مقارنة بالسياق الاقتصادي المرتفع الدخل (قطر).
- الفرضية الثالثة (H3): يكون التأثير الإيجابي لإدراك الفرص على النية الريادية أقوى بشكل ملحوظ في السياق الاقتصادي المرتفع الدخل (قطر) مقارنة بالسياق الاقتصادي النامي (مصر).

#### أهداف الدراسة:

- الهدف الرئيسي: فحص كيف تعدل سياسات الدعم الحكومي من قوة واتجاه تأثير العوامل النفسية (الخوف والدوافع) على النية الريادية، وتفسير الاختلافات في ضوء بيئة الدعم الحكومي.
- تحديد الخصائص الديموغرافية (مثل العمر الأمثل) التي تتزامن مع ذروة النشاط الريادي في كل بلد.

تتمثل المساهمة الرئيسية لهذه الورقة في جانبين: أولاً، نقدم دليلاً تجريبياً على أن محركات وعوائق النية الريادية ليست ثابتة، بل تختلف بشكل كبير، حيث نقارن قوة الدوافع (الفرصة مقابل الحاجة) وتأثير الخوف من الفشل بين اقتصاد نام (مصر) واقتصاد مرتفع الدخل (قطر). ثانياً، نوضح كيف تعدل سياسات الدعم الحكومي والسياق الوطني الاقتصادي من تأثير هذه العوامل، وذلك من خلال مقارنة نتائج نموذجي الانحدار اللوجستي منفصلين لكل دولة، وتفسير الاختلافات الجوهرية بينهما في ضوء بيانات مسح الخبراء الوطني (NES) التي تصف البيئة المؤسسية.

**منهج الدراسة:** تتبع هذه الدراسة المنهج الاستنباطي حيث تنطلق من إطار نظري قائم (متمثل في النظرية المؤسسية ونظريات السلوك الريادي) لاشتقاق فرضيات محددة وقابلة للاختبار، ولتحقيق ذلك يسعى البحث إلى مقارنة قوة واتجاه تأثير العوامل النفسية (مثل الخوف من الفشل) على النية الريادية بين سياقين وطنيين مختلفين (مصر وقطر)، وتحديد ما إذا كانت الفروقات في هذه التأثيرات دالة إحصائياً.

يتطلب هذا الهدف استخدام عينات وطنية كبيرة ومثلة وتحليلها باستخدام نمذجة الانحدار اللوجستي (Logistic Regression)، تم اختيار هذا النموذج الإحصائي على وجه التحديد لأنه أداة مناسبة لتحليل المتغيرات التابعة الثنائية (مثل قرار بدء مشروع بنعم/لا)، وهو ما يسمح بتقدير العلاقات السببية المفترضة بدقة.

تنقسم هذه الورقة إلى خمسة أجزاء، يستعرض الجزء الثاني الإطار النظري والأدبيات السابقة المتعلقة بمحددات النية الريادية، ويصف الجزء الثالث البيانات ومنهجية التحليل، بما في ذلك تصميم نماذج الانحدار اللوجستي، أما الجزء الرابع فيعرض النتائج ويفسرها، وأخيراً يقدم الجزء الخامس خاتمة تلخص المساهمات الرئيسية للبحث.

## 2. الإطار النظري للدراسة:

تسعى هذه الدراسة لفهم كيف تؤثر سياسات الدعم الحكومي على تأثير الدوافع والخوف من الفشل على النية الريادية، ولتحقيق ذلك نستند إلى إطار نظري يدمج بين ثلاثة حقول من الأدبيات: نظريات النية الريادية، محركات وعوائق السلوك الريادي، وأخيراً أهمية السياق المؤسسي.

### 1.2 النية الريادية المحرك الأساسي للسلوك الريادي:

تعرف النية الريادية بأنها الحالة الذهنية التي توجه انتباه الفرد وخبرته وطاقته نحو تطوير مشروع تجاري جديد (Bird, 1988)، تعتبر النوايا حجر الزاوية في فهم السلوك الريادي، حيث إنها تسبق القرار الفعلي ببدء النشاط وتُعد أفضل مؤشر منفرد للتنبؤ به (Krueger & Carsrud, 1993)، من بين النماذج النظرية العديدة التي فسرت تشكّل النوايا تبرز "نظرية السلوك المخطط" (Theory of Planned Behavior - TPB) لـ (Ajzen, 1991) كواحدة من أكثر الأطر استخداماً وتأثيراً في أبحاث ريادة الأعمال.

تعد نظرية السلوك المخطط الإطار النظري الأكثر شيوعاً لتفسير النية الريادية، تفترض هذه النظرية أن النية تتأثر بثلاثة محددات رئيسية:

الموقف من السلوك: التقييم الإيجابي أو السلبي للفرد تجاه أن يصبح رائد أعمال.

المعايير الذاتية: الضغط الاجتماعي المتصور من الأشخاص المهمين (العائلة، الأصدقاء) للقيام بالسلوك أو عدم القيام به.

التحكم السلوكي المتصور: مدى سهولة أو صعوبة أداء السلوك في نظر الفرد، وهو ما يرتبط ارتباطاً وثيقاً بمفهوم الكفاءة الذاتية وإدراك المهارات.

وقد أثبتت دراسات عديدة فاعلية نموذج TPB في تفسير النوايا الريادية، حيث:

- وجد (Krueger & Carsrud, 1993) أن مكونات TPB تفسر جزءا كبيرا من نية الأفراد لتأسيس مشروع.
  - أكد (Kolvereid, 1996) أن الاتجاهات والتحكم السلوكي المتصور هما أقوى محددات للنية الريادية لدى خريجي الجامعات.
  - أظهر (Liñán & Chen, 2009) أن TPB إطار عالمي يمكن تطبيقه في ثقافات متعددة لقياس النية الريادية بدقة.
  - أوضح (Vamvaka, Stoforos, Palaskas, & Botsaris, 2020) أن الاتجاهات والمعايير الذاتية تؤثر بشكل مباشر على نية الطلاب في بدء مشاريع مستقبلية
- في إطار دراستنا، تمثل "النية الريادية" (Futsup) المتغير التابع الرئيسي، بينما يمكن اعتبار العوامل التي ندرسها (الدوافع، الخوف من الفشل، إدراك المهارات) بمثابة مكونات أساسية تساهم في تشكيل هذه المدركات الثلاثة، وبالتالي النية النهائية للفرد.
- 2.2 محركات وعوائق النية الريادية:** بينما تقدم نظرية السلوك المخطط إطارا عاما، فإن أدبيات زيادة الأعمال قد تعمقت في تحديد عوامل نفسية واقتصادية أكثر تحديدا تؤثر على هذه المدركات.
- 1.2.2 الدوافع الريادية: نظرية الدفع والجذب:** لماذا يختار شخص ما طريق زيادة الأعمال المليء بالمخاطر بدلا من الاستقرار الوظيفي؟ تجيب نظرية الدفع والجذب على هذا السؤال من خلال تصنيف الدوافع إلى فئتين رئيسيتين (Amit & Muller, 1995):
- عوامل الدفع: هي عوامل سلبية في البيئة المحيطة بالفرد "تدفعه" نحو زيادة الأعمال كخيار أخير أو ضروري، تشمل هذه العوامل البطالة، عدم الرضا الوظيفي، التمييز في سوق العمل، أو عدم وجود فرص عمل بديلة، هذا ما يعرف بزيادة أعمال الضرورة.
- عوامل الجذب: هي عوامل إيجابية تجذب الفرد نحو فرصة ريادية واعدة، تشمل هذه العوامل الرغبة في الاستقلالية، تحقيق الذات، استغلال فرصة سوقية مبتكرة أو السعي وراء تحقيق ثروة، هذا ما يعرف بزيادة أعمال الفرصة.
- وقد أثبتت دراسات عديدة فاعلية نموذج الدفع والجذب في تفسير الدوافع الريادية والنوايا الريادية، ومن بين الدراسات الحديثة:

- وجد (Liñeiro, Ochoa, & de la Barrera, 2024) أن رواد الأعمال المدفوعين بالفرصة يمتلكون نوايا ريادية أعلى مقارنة برواد الضرورة الذين تحركهم ضغوط اقتصادية واجتماعية.
  - أوضح (Giacomin, Janssen, Guyot, & Lohest, 2023) أن الخصائص الاجتماعية والاقتصادية للفرد تلعب دورا حاسما في تحديد ما إذا كان دافعه نحو الريادة بدافع الفرصة أو الضرورة أو مزيجا منهما.
  - أكد (Lim, Bansal, Kumar, Singh, & Nangia, 2024) أن زيادة الضرورة تنشأ غالباً نتيجة البطالة وقلة البدائل، وأن هذا النمط يرتبط بقيود أكبر على النجاح والاستدامة مقارنة بزيادة الفرصة.
- من المتوقع أن يختلف توزيع الدوافع الريادية بشكل كبير بين الاقتصادات النامية والمرتفعة الدخل، ففي الاقتصادات التي تعاني من نقص في الوظائف الرسمية، قد تكون زيادة أعمال الحاجة هي السائدة، بينما في الاقتصادات التي توفر فرصا كبيرة، قد تكون زيادة أعمال الفرصة هي المحرك الأساسي (Bosma & Kelley, 2019).

## 2.2.2 الخوف من الفشل: العائق النفسي الرئيسي

بناء على دراسة (Cacciotti & Hayton, 2014) يمكن تعريف الخوف من الفشل وفقا لمجموعتين من الدراسات: المجموعة الأولى تعتبره نوعا من النفور من المخاطرة، أي ميلا ثابتا لدى الفرد لتجنب المخاطر والالتزام باليقين، أما المجموعة الثانية فتراه انفعالا سلبيا ناشئا عن إدراك التهديدات البيئية، ويظهر كنتيجة للتفاعل مع عوامل خارجية ويؤثر على النتائج النفسية والسلوكية.

في سياق زيادة الأعمال، يعد الخوف من الفشل عائقا نفسيا رئيسيا، حيث يرتبط بالإدراك المتصور للمخاطر عند بدء مشروع جديد، وقد يمنع الأفراد من تحويل نواياهم الريادية إلى أفعال، وقد أظهرت الدراسات أن هذا التأثير ليس مطلقا، بل يتأثر بالسياق الاجتماعي والاقتصادي، وبمستوى قبول المجتمع للفشل كفرصة للتعلم، كما لوحظ اختلاف مستوى الخوف بين رواد الأعمال وغيرهم، وبين الرجال والنساء، مما يساهم في تفسير الفروق في النوايا الريادية بين المجموعات.

## 3.2 أهمية السياق المؤسسي: كيف تشكل البيئة سلوك الفرد: بينما تفسر النظريات النفسية "لماذا" يريد الأفراد أن يصبحوا رواد أعمال، فإنها لا تستطيع وحدها تفسير "لماذا" تختلف معدلات وأنواع زيادة الأعمال بشكل كبير بين الدول، هنا يأتي دور "النظرية المؤسسية" التي تفترض أن قرارات وسلوكيات

الأفراد تتشكل بعمق من خلال "قواعد اللعبة" الرسمية وغير الرسمية في مجتمعاتهم (North, 1990)، في سياق ريادة الأعمال، يمكن تقسيم البيئة المؤسسية إلى ثلاثة أبعاد رئيسية (Scott, 1995): البعد التنظيمي: يشمل القوانين والسياسات الحكومية والإجراءات الرسمية التي تسهل أو تعيق بدء وتشغيل الأعمال، مثل سهولة تسجيل شركة، قوانين الإفلاس، والسياسات الضريبية. البعد المعياري: يشمل القيم والمعايير الاجتماعية التي تحدد ما هو السلوك "المناسب" أو "المرغوب فيه". على سبيل المثال، هل يُنظر إلى ريادة الأعمال على أنها مسار وظيفي مرموق أم أنها خيار ثانوي؟ البعد الثقافي-المعرفي: يشمل المعتقدات والمدرجات المشتركة التي يأخذها الأفراد كأمر مسلم به، مثل مدى تقبل المجتمع للمخاطرة والفشل، أو الصورة النمطية لرائد الأعمال.

وقد استخدمت العديد من الدراسات هذا الإطار لشرح الاختلافات الدولية في ريادة الأعمال، على سبيل المثال وجد (Alvarez, Lopez, & Urbano, 2025) أن الاختلافات في الأبعاد المؤسسية تفسر بشكل كبير التباين في معدلات النشاط الريادي بين الدول، أظهرت دراسة (Stephan, Uhlaner, & Stride, 2014) باستخدام بيانات GEM أن الدول التي لديها مؤسسات داعمة (مثل سياسات حكومية فعالة وثقافة داعمة للابتكار) تتميز بمستويات أعلى من ريادة أعمال الفرصة. إن العلاقة بين المتغيرات النفسية الفردية (مثل الخوف من الفشل) والنية الريادية ليست علاقة ثابتة، بل هي مشروطة بالسياق المؤسسي، ففي سياق اقتصادي مثل قطر حيث توفر الثروة وشبكات الدعم الحكومي "وسادة أمان" مالية كبيرة، قد يتمكن الأفراد من تحمل مخاطر أكبر مما قد يضعف من التأثير الرادع للخوف من الفشل على قراراتهم، وعلى النقيض في سياق مثل مصر حيث قد يضع رائد الأعمال المحتمل كل مدخراته في مشروع واحد وغياب شبكات الأمان الرسمية يجعل تكلفة الفشل كارثية، من المتوقع أن يكون لتأثير الخوف من الفشل "وزن" أكبر بكثير في قرار الفرد.

### 3. المنهجية والبيانات:

**1.3 مجتمع وعينة الدراسة:** تعتمد هذه الدراسة على العينات الوطنية التي يوفرها المرصد العالمي لريادة الأعمال (GEM)، والتي تم جمعها وفقاً لمعايير منهجية صارمة تضمن تمثيلها للسكان البالغين (18-64 عاماً) في كل دولة، تم قصر التحليل بدراستنا على جميع المشاركين المتاحين من دولتي مصر وقطر خلال الفترة الزمنية المحددة للدراسة من 2016 إلى 2021.

بلغ حجم العينة الإجمالي المستخدم في التحليل (33482) فردا (16039 من مصر و17443 من قطر)، يعتبر هذا الحجم الكبير للعينة كافيا ومناسبا لتطبيق نماذج الانحدار اللوجستي، حيث إنه يوفر قوة إحصائية عالية مما يزيد من موثوقية النتائج وقدرتها على اكتشاف التأثيرات الحقيقية.

**2.3 اختيار الفترة الزمنية للعينة:** اخترنا الفترة الزمنية من 2016 إلى 2021 لسبب بسيط ومباشر: هذه هي السنوات الوحيدة التي كانت فيها بيانات كل من مصر وقطر متاحة معا في المرصد العالمي لريادة الأعمال (GEM)، بدون بيانات متزامنة تصبح المقارنة المباشرة مستحيلة.

**3.3 بيانات الدراسة:** تعتمد هذه الدراسة بشكل كامل على البيانات التي يوفرها المرصد العالمي لريادة الأعمال (Global Entrepreneurship Monitor - GEM)، تم استخدام مكونين رئيسيين من قواعد بيانات GEM:

- استبيان السكان البالغين (APS): وهو مصدر بيانات المستوى الفردي، ويوفر جميع المتغيرات المتعلقة بالخصائص الديمغرافية للمشاركين ومدركاتهم النفسية ونواياهم ونشاطهم الريادي.
- استبيان الخبراء الوطنيين (NES): وهو مصدر بيانات المستوى الوطني، ويوفر مؤشرات حول جودة البيئة الريادية في كل دولة.

تم اختيار بيانات GEM نظرا لموثوقيتها العالية وملاءمتها المباشرة لأهداف البحث، وقدرتها على توفير بيانات متناغمة تسمح بإجراء مقارنة دقيقة بين الدول.

#### 4.3 متغيرات الدراسة: الجدول (1): متغيرات الدراسة

المصدر	التعريف	التصنيف	المتغير
APS	النية الريادية	تابع	Futsup
APS	النشاط الريادي المبكر الكلي	تابع	TEA
APS	الخوف من الفشل	مستقل	Frfail
APS	الدافع القائم على الضرورة	مستقل	TEANEC
APS	الدافع القائم على الفرصة	مستقل	TEAOPP
APS	القدرات المدركة	مستقل	Suskil
APS	الفرص المدركة	مستقل	SUBOPP , OPPORT
APS	النوع (الجنس)	ضابط	GENDER
APS	العمر	ضابط	AGE
APS	الدولة (مصر/قطر)	ضابط	country_name
NES	تقييم تمويل رواد الأعمال	مستقل	NES ASUM MEAN9

NES B2SUM MEAN9	مستقل	تقييم السياسات الحكومية	NES
NES CSUM MEAN9	مستقل	تقييم البرامج الحكومية	NES

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على قاعدة بيانات المرصد العالمي لريادة الأعمال (GEM).

### 5.3 مواصفات النماذج الإحصائية: لتحليل البيانات واختبار فرضيات البحث، سيتم تقدير نموذجين إحصائيين:

**1.5.3 النموذج الأول (أ) - الانحدار اللوجستي للنية الريادية:** يهدف هذا النموذج إلى تحديد العوامل النفسية والديموغرافية التي تؤثر على احتمالية أن يكون لدى الفرد نية لبدء مشروع خلال السنوات الثلاث القادمة، تم تقدير النموذج باستخدام الانحدار اللوجستي الثنائي، والمعادلة المستخدمة هي كالتالي:

$$\text{Logit}(P(\text{FUTSUP}=1)) = \beta_0 + \beta_1(\text{FRFAIL}) + \beta_2(\text{SUSKIL}) + \beta_3(\text{SUBOPP}) + \beta_4(\text{age\_c}) + \beta_5(\text{age2}) + \beta_6(\text{GEMEDUC}) + \varepsilon$$

حيث يمثل  $P(\text{FUTSUP}=1)$  احتمالية وجود نية ريادية، و  $\beta$  تمثل معاملات المتغيرات المستقلة ومتغيرات التحكم.

**2.5.3 النموذج الثاني (ب) - الانحدار اللوجستي للنشاط الريادي الفعلي:** يهدف هذا النموذج إلى الإجابة على السؤال: "ما هي العوامل على المستوى الفردي التي تزيد من احتمالية أن يكون الفرد منخرطاً في نشاط ريادي فعلي؟"

صيغة النموذج:  $\text{Logit}(P(\text{TEA}=1)) = \beta_0 + \beta_1(\text{FRFAIL}) + \beta_2(\text{SUSKIL}) + \beta_3(\text{SUBOpp}) + \beta_4(\text{TEANEC}) + \beta_5(\text{TEAOPP}) + \Sigma(\text{Controls}) + \varepsilon$

المقارنة بين النموذجين (أ) و (ب): تسمح المقارنة بين نتائج النموذجين بتحديد ما إذا كانت العوامل المؤثرة في النية هي نفسها العوامل المؤثرة في التنفيذ الفعلي.

## 4. النتائج:

**1.4 الإحصاءات الوصفية:** يوضح الجدول (2) الخصائص الديموغرافية الرئيسية لعينات الدراسة في مصر وقطر، تظهر النتائج وجود فروقات واضحة في الخصائص الأساسية للعينتين إذ يرتفع متوسط العمر ونسبة الذكور في قطر مقارنة بمصر.

الجدول (2) الخصائص الديموغرافية والريادية الرئيسية لعينات الدراسة في مصر وقطر

المتغير	قطر (N=17443)	مصر (N=16039)
العمر (متوسط)	38.1	35.4
الجنس (ذكور %)	53.12 %	78.11 %

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على قاعدة بيانات المرصد العالمي لريادة الأعمال (GEM).  
يعرض الجدول أدناه التطور الزمني للنية الريادية (FUTSUP) والنشاط الفعلي (TEA) في كلا البلدين، يكشف هذا الجدول عن فجوة كبيرة ومستمرة بين الرغبة في بدء مشروع والتنفيذ الفعلي، خاصة في مصر التي تسجل مستويات نية مرتفعة وهي نسبة تفوق بكثير نظيرتها في قطر في معظم سنوات الدراسة، في المقابل تظهر قطر نموا ملحوظا في النشاط الريادي الفعلي (TEA) في النصف الثاني من فترة الدراسة (2019-2021)، وهو ما قد يشير إلى تحسن قدرة الاقتصاد على تحويل الفرص إلى مشاريع قائمة.

الجدول (3): تطور النية الريادية (FUTSUP %) والنشاط الريادي الفعلي (TEA %) في مصر وقطر (2016-2021)

السنوات	مصر		قطر	
	TEA %	FUTSUP%	TEA %	FUTSUP%
2016	14.72	66.39	7.34	40.43
2017	13.45	57.85	7.22	19.23
2018	10.12	61.16	8.43	31.10
2019	6.86	62.80	15.25	53.21
2020	11.56	57.60	16.89	52.9
2021	9.44	56.88	16.97	56.10

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات المرصد العالمي لريادة الأعمال (GEM).

لماذا توجد هذه الفجوات (النية والتنفيذ الفعلي)؟ وما الذي يفسر الاختلاف في الديناميكيات بين البلدين؟ للإجابة على ذلك يجب تحليل السياق المؤسسي في كل دولة، يتم ذلك بالاعتماد على بيانات مسح الخبراء الوطني (NES)، يقدم الجدول (4) تقييم الخبراء لثلاثة أبعاد رئيسية للبيئة الريادية في كلا البلدين:

الجدول (4): تقييم البيئة الريادية في مصر وقطر (2016-2021)

السنة	تقييم البرامج الحكومية		تقييم السياسات الحكومية		تقييم تمويل رواد الأعمال	
	مصر	قطر	مصر	قطر	مصر	قطر
2016	3.32	5.43	3.12	4.69	3.92	4.48
2017	3.27	5.32	3.01	5.08	4.06	4.42

السنة	تقييم البرامج الحكومية		تقييم السياسات الحكومية		تقييم تمويل رواد الأعمال	
	مصر	قطر	مصر	قطر	مصر	قطر
2018	3.98	5.91	3.50	5.79	4.39	5.23
2019	4.16	6.01	3.37	6.01	4.54	5.38
2020	4.13	5.67	3.31	5.74	4.45	5.13
2021	4.04	5.65	4.23	5.31	4.33	4.59

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات مسح الخبراء الوطني (NES) للمرصد العالمي لريادة الأعمال (GEM)

ملاحظة: القيم تمثل متوسط تقييم الخبراء على مقياس من 1 إلى 9.

يكشف التحليل المقارن لبيانات مسح الخبراء الوطني (NES) عن فجوة هيكلية عميقة ومستمرة في جودة البيئة الريادية بين مصر وقطر، إذ يظهر بوضوح عبر جميع المؤشرات وعلى مدار فترة الدراسة الكاملة (2016-2021) اختلاف السياقين الوطنيين بشكل جذري:

- على صعيد السياسات والبرامج الحكومية: تسجل قطر تقييمات تتجاوز باستمرار نقطة المنتصف (5)، وتصل إلى ذروتها عند 6.01 للسياسات الحكومية في عام 2019، مما يشير إلى وجود بيئة تمكينية نشطة وداعمة، في المقابل تكافح مصر للبقاء حول عتبة 4 نقاط حيث لم يتجاوز تقييم السياسات الحكومية 4.23 في أفضل حالاته (2021)، هذا يعني أن رائد الأعمال في قطر يعمل ضمن إطار مؤسسي ينظر إليه على أنه داعم، بينما يعمل نظيره في مصر ضمن إطار ينظر إليه على أنه محايد في أحسن الأحوال أو مقيد في أسوأها.
- على صعيد تمويل رواد الأعمال: الفجوة واضحة أيضا بينما تراوحت تقييمات التمويل في قطر بين 4.42 و 5.38، مما يعكس توفر خيارات تمويلية أفضل نسبيا، ظلت التقييمات في مصر في نطاق أضيق وأقل (بين 3.92 و 4.54)، هذا الاختلاف حاسم، حيث يؤثر مباشرة على قدرة رواد الأعمال على تحمل المخاطر وتوسيع مشاريعهم.

**2.4 اختبار الفرضيات وتحليل الانحدار:** بعد توصيف الخصائص الديموغرافية والسياق الهيكلي، ينتقل التحليل في هذا القسم إلى الاختبار الإحصائي لفرضيات الدراسة، سيتم أولاً اختبار الفرضية الأولى (H1) المتعلقة بدوافع ريادة الأعمال باستخدام اختبار كاي تربيع، ثم سيتم استخدام نماذج الانحدار اللوجستي لاختبار الفرضيتين الثانية (H2) والثالثة (H3) المتعلقة بتأثير الخوف من الفشل وإدراك الفرص.

**1.2.4 اختبار الفرضية الأولى (H1):**

للإجابة على الفرضية الأولى (H1) التي تفترض وجود اختلاف في توزيع دوافع ريادة الأعمال بين البلدين، تم إجراء اختبار كاي تربيع للاستقلالية على عينة رواد الأعمال الفعليين (TEA=1)، من إجمالي 16039 عينة بمصر كان هناك 1503 رائد أعمال فعلي، ومن إجمالي 17443 بقطر وجد 1911 رائد أعمال فعلي، يوضح الجدول التالي التوزيع الفعلي لدوافع الضرورة والفرصة في كل بلد.

جدول (5): جدول التوزيع المتقاطع للدافع حسب البلد (المشاهدات)

المجموع (صف)	قطر	مصر	
دافع الضرورة	540 (28.3%)	549 (36.5%)	1089
دافع الفرصة	1371 (71.7%)	954 (63.5%)	2325
المجموع (عمود)	1911	1503	3414

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات المرصد العالمي لريادة الأعمال (GEM)

قيمة كاي تربيع:  $\chi^2 = 26.6$

أكد التحليل الإحصائي أن طريقة تفكير رائد الأعمال (هل يبدأ مشروعه لأنه مضطر أم لأنه رأى فرصة) تختلف بشكل حقيقي وجوهري بين مصر وقطر ( $\chi^2(1) = 26.66, p < .001$ )، هذا الاستنتاج يدعم الفرضية (H1)، وكما هو موضح في الجدول (5) فإن نسبة رواد الأعمال المدفوعين بالضرورة في مصر (36.5%) أعلى بشكل ملحوظ من نظيرتها في قطر (28.3%)، على النقيض نسبة رواد الأعمال المدفوعين بالفرصة في قطر (71.7%) أعلى من نظيرتها في مصر (63.5%).

**3.4 تحليل نماذج الانحدار اللوجستي:**

لاختبار الفرضيتين الثانية (H2) والثالثة (H3) اللتين تبحتان في تأثير المحددات النفسية (الخوف من الفشل وإدراك الفرص) على النية الريادية، تم بناء نموذجين لكل بلد: نموذج أول تكون فيه النية الريادية (FUTSUP) هي المتغير التابع، ونموذج ثان يكون فيه النشاط الريادي الفعلي (TEA) هو المتغير

التابع، وذلك بهدف مقارنة تأثير المحددات عبر مرحلتى العملية الريادية، تعرض الجداول (6) و (7) نتائج هذه النماذج لكل من مصر وقطر.

#### 1.3.4 تحليل نماذج الانحدار بمصر:

يظهر كلا النموذجين دلالة إحصائية عالية جدا ( $LLR\ p\text{-value} < 0.001$ )، مما يؤكد أن المتغيرات المستقلة المستخدمة في كل منهما لديها قدرة تفسيرية حقيقية وموثوقة، ومع ذلك تظهر مقارنة مؤشر مربع R الزائف (Pseudo R-squared) تباينا لافتا في القوة التفسيرية، فبينما يفسر نموذج النية الريادية (النموذج الأول) حوالي 5.2% من التباين وهي نسبة مقبولة وشائعة في الدراسات السلوكية المعتمدة على بيانات مقطعية، نجد أن نموذج النشاط الفعلي (النموذج الثاني) يمتلك قوة تفسيرية أعلى بكثير، حيث يفسر حوالي 68.5% من التباين، هذا الفارق الجوهرى يمثل نتيجة مهمة: العوامل التي تدفع نحو الفعل هي أكثر تحديدا ووضوحا من تلك التي تدفع نحو النية، يظهر الجدول التالي نتائج كلا النموذجين:

جدول (6): نتائج الانحدار اللوجستى لمحددات النية والنشاط الريادي في مصر

المتغير	نموذج (1): النية (FUTSUP)				نموذج (2): النشاط (TEA)		
	نوع التأثير	المعامل (β)	الانحراف المعياري (SE)	p-value	المعامل (β)	الانحراف المعياري (SE)	p-value
(Intercept)	-	-0.090	0.054	0.095	-2.879	0.183	0.000
FRFAIL	سلي	-0.109	0.046	0.018	-0.095	0.149	0.519
SUSKIL	إيجابي	0.976	0.049	0.000	1.639	0.141	0.000
SUBOPP	إيجابي	0.145	0.050	0.003	24.221	299.1	0.992
age_c	سلي	-0.017	0.002	0.000	-0.018	0.007	0.009
Pseudo R-squared		0.052			0.685		
عدد المشاهدات		9076			5345		

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على تحليل بيانات المرصد العالمي لريادة الأعمال (GEM) باستخدام لغة

Python

تفسير النتائج:

القدرات المدركة (SUSKIL) اخرك الجوهرى للعملية الريادية: تعتبر القدرات المدركة هي العامل الأكثر قوة وثباتا عبر المرحلتين (مرحلة تكوين النية ومرحلة النشاط الفعلي)، في نموذج النية نجد أن لها تأثيرا إيجابيا ودالا إحصائيا بقوة ( $\beta = 0.976, p < 0.001$ )، مما يؤكد أن الثقة بالمهارات الشخصية هي حجر الزاوية لتكوين الطموح الريادي وهو ما يتسق مع "نظرية السلوك المخطط"، والأهم من ذلك عند الانتقال إلى نموذج النشاط الفعلي فإن حجم تأثيره يتضاعف تقريبا ليصبح ( $\beta = 1.639$ ).

**التفسير:** في سياق مصري يتسم بدعم حكومي محدود نسبيا كما يظهر في الجدول (4) (حيث بقيت تقييمات البرامج والسياسات باستمرار أقل من نقطة المنتصف 5)، يصبح الاعتماد على الذات هو الاستراتيجية الأهم للبقاء، إن تضاعف قوة هذا العامل عند الانتقال من النية إلى الفعل لا يعني فقط أن التنفيذ أصعب، بل يكشف أنه في غياب شبكات أمان مؤسسية قوية لا يجرؤ الفرد على تحويل فكرته إلى مشروع إلا من يمتلك قناعة راسخة وشبه مطلقة بقدراته على تحطى العقبات بمفرده، الثقة بالمهارات هنا ليست مجرد محفز بل هي آلية نجا أساسية في بيئة محدودة الموارد.

**الخوف من الفشل (FRFAIL) الحاجز النفسي الأولي:** يعمل الخوف من الفشل كعائق سلبي ودال إحصائيا في مرحلة النية ( $\beta = -0.109, p = 0.018$ )، مما يثبط الأفراد ويمنعهم من التفكير في زيادة الأعمال، لكن هذا التأثير يتلاشى تماما في مرحلة النشاط الفعلي حيث يصبح غير دال إحصائيا ( $p = 0.519$ ).

**التفسير:** ضعف تقييمات تمويل رواد الأعمال في مصر وغياب سياسات داعمة قوية يعني أن التكلفة المادية للفشل قد تكون كارثية على الأفراد، لذلك يعمل الخوف كمرشح اقتصادي فعال في مرحلة النية، حيث يستبعد الأفراد الذين لا يملكون الموارد الكافية لتحمل الخسارة، أما من يصلون لمرحلة التنفيذ فليس بالضرورة أنهم تغلبوا على الخوف بل الأرجح أنهم دخلوا وهم يدركون حجم المخاطرة وقبلوا بها، مدفوعين بدوافع ضرورة أقوى تتجاوز هذا الخوف.

**إدراك الفرص (SUBOPP) فجوة بين الرؤية والتنفيذ:** يظهر إدراك الفرص تأثيرا إيجابيا ودالا إحصائيا على النية الريادية ( $\beta = 0.145, p = 0.003$ )، مما يعني أن رؤية الفرص في البيئة المحيطة تحفز الطموح الريادي، لكن المثير للدهشة هو أن هذا التأثير يختفي تماما ويصبح غير دال في نموذج النشاط الفعلي ( $p = 0.992$ ).

**التفسير:** هذه النتيجة هي التجسيد الإحصائي للفجوة الهائلة التي لاحظناها في الجدول (3) بين النية المرتفعة بشكل استثنائي (غالباً فوق 60%) والفعل المحدود (حول 10%)، الجدول (4) يقدم التفسير المباشر: البيئة المؤسسية لا تساعد على تحويل الفرص إلى مشاريع، مع تقييمات منخفضة للسياسات والتمويل والبرامج تبقى الفرص المدركة مجرد أفكار نظرية أو سراب، هذا يشير إلى أن اليقظة الريادية وحدها لا تكفي في ظل وجود عوائق هيكلية تمنع التنفيذ، مما يجعل رؤية الفرصة غير كافية لدفع الفرد نحو استثمار حقيقي.

**العمر (age\_c) ظاهرة شبابية مدفوعة بالضرورة الاقتصادية:** على الرغم من أن التأثير الخطي البسيط للعمر يظهر معاملاً سلبياً، إلا أن هذا يخفي حقيقة أكثر تعقيداً، عند تحليل تأثير العمر بشكل أعمق باستخدام نموذج يتضمن كلا من العمر الخطي والعمر التربيعي ( $age^2$ ) يكشف عن وجود علاقة حدبة مقلوبة بين العمر والنشاط الريادي في مصر، حيث تبلغ الذروة عند عمر 28 عاماً تقريباً.

**المقارنة والتفسير:** هذا العمر المنخفض نسبياً هو نتيجة حاسمة تقدم تفسيراً عميقاً لطبيعة ريادة الأعمال في مصر، وتتوافق تماماً مع محدودية الدعم المؤسسي، يمكن تفصيل هذا التفسير في النقاط التالية:

1. ريادة الأعمال كظاهرة شبابية: العمر الأمثل (حوالي 28 عاماً) يؤكد بقوة أن ريادة الأعمال في مصر هي ظاهرة شبابية بامتياز، هذه هي المرحلة العمرية التي غالباً ما يواجه فيها الشباب صعوبات في العثور على وظائف مستقرة، مما يدفعهم نحو العمل الحر كخيار بديل.
2. ريادة أعمال الضرورة: إن وصول الذروة إلى هذا العمر المبكر يدعم بقوة فرضية أن جزءاً كبيراً من المشاريع الريادية في مصر هي مشاريع ضرورة وليست مشاريع فرصة، الدافع الرئيسي ليس استغلال فرصة نوعية تتطلب خبرة طويلة بل هو الحاجة إلى توليد دخل في مواجهة ظروف اقتصادية صعبة.
3. تأثير تكلفة الفرصة البديلة (بشكل معكوس): إن تكلفة الفرصة البديلة في هذا السياق تعمل بشكل مختلف، في سن مبكرة تكون تكلفة عدم بدء مشروع (أي البقاء بلا عمل) أعلى من تكلفة بدء مشروع صغير ومحفوف بالمخاطر، لكن بعد سن الثلاثين، ومع زيادة الالتزامات الأسرية أو الحصول على وظيفة مستقرة، يزداد النفور من المخاطرة ويبدأ النشاط الريادي في الانخفاض، إذا التحليل المعمق للعمر في مصر يرسم صورة واضحة لمشهد ريادي تقوده الفئات الشابة، مدفوعة إلى حد كبير بالضرورات الاقتصادية.

## 2.3.4 تحليل نماذج الانحدار في قطر:

يظهر كلا النموذجين لدولة قطر دلالة إحصائية عالية جدا ( $LLR\ p\text{-value} < 0.001$ )، مما يؤكد أن المتغيرات المستقلة المستخدمة في كل منهما لديها قدرة تفسيرية حقيقية وموثوقة، ومع ذلك وكما هو الحال في مصر تظهر مقارنة مؤشر مربع R الزائف (Pseudo R-squared) تباينا لافتا في القوة التفسيرية، فبينما يفسر نموذج النية الريادية (النموذج الأول) حوالي 9.0% من التباين وهي نسبة مقبولة وجيدة في الدراسات السلوكية، نجد أن نموذج النشاط الفعلي (النموذج الثاني) يمتلك قوة تفسيرية أعلى بكثير حيث يفسر حوالي 72.7% من التباين، هذا الفارق الجوهرى يدعم نفس النتيجة التي توصلنا إليها في مصر: العوامل التي تدفع نحو الفعل هي أكثر تحديدا ووضوحا من تلك التي تدفع نحو النية. يظهر الجدول التالي نتائج كلا النموذجين:

جدول (7): نتائج الانحدار اللوجستي لمحددات النية والنشاط الريادي في قطر

المتغير	نموذج (1): النية (FUTSUP)				نموذج (2): النشاط (TEA)			
	نوع التأثير	المعامل (β)	الانحراف المعياري (SE)	P-value	نوع التأثير	المعامل (β)	الانحراف المعياري (SE)	P-value
<b>(Intercept)</b>	-	-1.458	0.165	0.000	-	-4.777	0.616	0.000
<b>FRFAIL</b>	سليبي	-0.128	0.046	0.006	إيجابي	0.0080	0.008	0.145
<b>SUSKIL</b>	إيجابي	1.035	0.049	0.000	إيجابي	2.086	0.200	0.000
<b>SUBOPP</b>	إيجابي	0.778	0.048	0.000	إيجابي	28.014	1.21e+04	0.998
<b>age_c</b>	إيجابي	0.001	0.003	0.818	إيجابي	0.022	0.009	0.014
<b>Age<sup>2</sup></b>	سليبي	-0.001	0.000	0.000	سليبي	-0.001	0.001	0.043
<b>Pseudo R-squared</b>		0.090				0.727		
عدد المشاهدات		9079				5969		

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على تحليل بيانات المرصد العالمي لريادة الأعمال (GEM) باستخدام لغة

Python

تفسير النتائج:

القدرات المدركة (SUSKIL) المحرك الحاسم للعملية الريادية: بمقارنة تأثير القدرات المدركة نجد أنه كما في مصر تعتبر العامل الأقوى والأكثر ثباتا، فهو لا يظهر تأثيرا إيجابيا ودالا إحصائيا بقوة في مرحلة

النية ( $\beta = 1.035$ ) فحسب بل يتضاعف حجم تأثيره ليصبح أقوى بكثير في مرحلة النشاط الفعلي ( $\beta = 2.086$ )، هذا يؤكد أن الثقة بالقدرات في قطر ليست مجرد محفز أولي، بل هي الوقود الحاسم الذي يمكن الأفراد من تحويل الطموح إلى مشروع قائم، مما يعكس أهميتها القصوى في مواجهة تحديات التنفيذ.

**التفسير:** على الرغم من أن البيئة القطرية داعمة جدا كما يظهر في الجدول (4) (تقييمات تصل إلى 6.01 للسياسات والبرامج)، إلا أن هذا الدعم يخلق أيضا سوقا تنافسيا يتطلب جودة عالية، إن تضاعف تأثير الثقة بالمهارات هنا لا يعكس غياب الدعم، بل يشير إلى أن الانتقال إلى التنفيذ يتطلب فناعة بالقدرة على المنافسة والتميز، في هذا السياق الثقة بالقدرات ليست مجرد دافع بل هي شرط دخول لسوق يتوقع معايير عالية ولا يرحم المشاريع الضعيفة حتى في ظل توفر الدعم المؤسسي.

**الخوف من الفشل (FRFAIL) الحاجز النفسي الأولي:** يعمل الخوف من الفشل كعائق سلبي ودال إحصائيا في مرحلة النية ( $\beta = -0.128, p = 0.006$ )، مما يثبط الأفراد في قطر ويمنعهم من التفكير في زيادة الأعمال، لكن هذا التأثير يتلاشى تماما في مرحلة النشاط الفعلي حيث يصبح غير دال إحصائيا ( $p = 0.956$ ) ويتغير تأثيره إلى موجب.

**التفسير:** تقدم هذه النتيجة رؤية معمقة لطبيعة الخوف في السياق القطري، بالنظر إلى الجدول (4)، الذي يظهر بيئة داعمة توفر شبكة أمان مالية من خلال البرامج الحكومية والتمويل المتاح، فمن المنطقي افتراض أن الخوف من العواقب المالية أقل حدة مقارنة بمصر، هذا يقودنا إلى تفسير محتمل: أن التأثير السلبي للخوف الذي نراه في مرحلة النية قد لا يكون نابعا بشكل أساسي من المخاطر المالية، بل قد يعكس بشكل أكبر مخاوف نفسية واجتماعية، مثل القلق بشأن المكانة الشخصية أو وصمة الفشل المحتملة.

وعندما يقرر الفرد المضي قدما نحو مرحلة الفعل، فإنه يتخذ قرارا واعيا يتجاوز هذه المخاوف النفسية، في هذه المرحلة يصبح الدعم المؤسسي الملموس (الذي يقلل من المخاطر المالية الحقيقية) عاملا مهيمنا مما يقلل من أهمية القلق النفسي الأولي ويجعل تأثير متغير الخوف غير دال إحصائيا.

**إدراك الفرص (SUBOPP) فجوة صارخة بين الرؤية والتنفيذ:** يظهر إدراك الفرص تأثيرا إيجابيا قويا ودالا إحصائيا على النية الريادية ( $\beta = 0.778, p < 0.001$ )، مما يعني أن تصور وجود فرص في البيئة القطرية يحفز الطموح الريادي بقوة، لكن عند الانتقال إلى نموذج النشاط الفعلي تحدث نتيجة غير طبيعية: على الرغم من أن قيمة المعامل ( $\beta$ ) تبدو كبيرة جدا (28.014) إلا أن هامش الخطأ في تقديرها (SE) ضخم للغاية مما يجعل هذه النتيجة غير دالة إحصائيا وغير موثوقة على الإطلاق ( $p = 0.998$ ).

**التفسير:** في السياق القطري البيئة الاقتصادية الغنية والنشطة تخلق لدى الأفراد تصورا بوجود وفرة هائلة من الفرص، مما يحفز طموحاتهم ويفسر التأثير القوي على النية، لكن عند الانتقال من الحلم إلى الواقع، يبدو أن هذه الفرص المدركة تصطدم بعقبات كبيرة، فالسوق القطري هو سوق واضح ويتسم بالمنافسة الشديدة ومتطلبات الجودة العالية، هذا يعني أن رؤية فرصة أمر سهل لكن اقتناصها بنجاح هو التحدي الحقيقي الذي يتطلب خبرة ورأس مال كبيرين.

ونتيجة لذلك فإن عددا قليلا فقط من هذه الفرص المتصورة يتحول إلى مشاريع فعلية، مما يجعل العلاقة بين رؤية الفرصة والتنفيذ غير منتظمة، هذا يخلق ما يمكن تسميته فجوة بين الطموحات العالية التي تثيرها رؤية الفرص، وبين صعوبات التنفيذ الفعلي في سوق تنافسي، النمو الملحوظ في النشاط الفعلي (TEA) منذ عام 2019 (جدول 3) قد يشير إلى أن هذه الفجوة بدأت تضيق، مع تحسن قدرة رواد الأعمال على استغلال الفرص النوعية.

**العمر (age\_c) و (age2) زيادة الأعمال القائمة على الخبرة والنضج:** تظهر نتائج تأثير العمر في قطر نمطا فريدا ومعقدا يختلف جوهريا عن النماذج الأخرى، ففي حين أن تأثير العمر الخطي (age\_c) وحده غير دال في نموذج النية، إلا أن إدخال متغير العمر التربيعي (age2) يكشف عن علاقة منحنية وغير خطية في كلا النموذجين.

- في نموذج النية التأثير السلبي والدال إحصائيا للعمر التربيعي ( $\beta = -0.001, p < 0.001$ )

يشير إلى أن النية الريادية تزداد مع العمر حتى تصل إلى ذروة معينة ثم تبدأ بالانخفاض.

- في نموذج النشاط الفعلي يصبح هذا النمط أكثر وضوحا، حيث نجد معاملا خطيا موجبا ودالا

( $\beta = 0.022$ ) ومعاملا تربيعيا سالبا ودالا ( $\beta = -0.001$ ).

**التفسير:** تم تقدير نموذج الحدار لوجستي إضافي يركز فقط على تأثير العمر الخطي والتربيعي، أظهر هذا النموذج أن العمر الأمثل للانخراط في النشاط الريادي في قطر يبلغ حوالي 43 عاما، هذا العمر المرتفع هو نتيجة حاسمة، ويقدم تفسيراً عميقاً لطبيعة زيادة الأعمال في قطر:

1. زيادة الأعمال القائمة على الخبرة: على عكس الاقتصادات التي تعتمد على زيادة الأعمال بدافع

الضرورة والتي تتركز في الشباب، فإن زيادة الأعمال في قطر هي ظاهرة قائمة على الخبرة والنضج،

يتطلب الأمر سنوات من العمل في السوق لاكتساب رأس المال البشري (الخبرة والمهارات) ورأس

المال المالي والاجتماعي (المدخرات والعلاقات) قبل اتخاذ قرار البدء بمشروع خاص.

2. زيادة أعمال الفرصة: العمر الأمثل المرتفع يدعم بقوة فرضية أن المشاريع الريادية في قطر هي في معظمها مشاريع فرصة عالية الجودة وليست مشاريع ضرورة، هذه المشاريع تتطلب تخطيطا دقيقا وفهما عميقا للسوق، وهي سمات ترتبط غالبا بالأفراد الأكثر نضجا وخبرة.

#### 4.4 ملخص مقارن: كيف يشكل السياق الوطني مسار زيادة الأعمال؟

الجدول (8): تحليل مقارن لأثر السياق الوطني على خصائص زيادة الأعمال في مصر وقطر

العامل المقارن	نموذج قطر: زيادة أعمال الفرصة	نموذج مصر: زيادة أعمال النجاة والبقاء
الوصف	زيادة أعمال مدفوعة بالفرصة: يقودها أصحاب الخبرة في بيئة تنافسية، حيث الثقة بالمهارات هي شرط للتميز	زيادة أعمال مدفوعة بالضرورة: يقودها الشباب في بيئة محدودة الموارد حيث الثقة بالمهارات هي أداة للبقاء
القدرات المدركة (الثقة بالمهارات)	شرط للمنافسة: ضرورة للتميز في سوق ناضج يتطلب جودة عالية، حيث الدعم وحده لا يكفي	آلية نجاة: ضرورة للبقاء في بيئة محدودة الدعم حيث الاعتماد على الذات هو الاستراتيجية الأساسية
الخوف من الفشل	قلق نفسي واجتماعي: خوف من وصمة الفشل وتأثيره على السمعة والمكانة في ظل وجود حماية مالية.	تهديد مادي: خوف من الفقر والخسارة الكارثية بسبب غياب شبكات الأمان
إدراك الفرص	فجوة تنفيذ: الفرص المدركة وفيرة لكن صعوبة المنافسة ومتطلبات الجودة العالية تمنع التنفيذ.	فجوة استغلال: الرغبة موجودة لكن العوائق الهيكلية والمؤسسية تمنع تحويل الفرص إلى مشاريع
العمر الأمثل للريادة	زيادة الفرصة الناضجة (ذروة عند 43 عاما): قرار استراتيجي مدروس يأتي تنويجا لمسار مهني طويل، مدفوع بالخبرة والرغبة في اقتناص فرصة نوعية	زيادة الضرورة الشابة (ذروة عند 28 عاما): استراتيجية لمواجهة ضغوط الحياة ونقص الوظائف في بداية المسار المهني

المصدر: من إعداد الباحثين.

#### 5.4 اختبار فرضيات الدراسة:

- الفرضية الأولى (H1): تم قبولها، البيانات تدعم بقوة وجود اختلاف جوهري في دوافع زيادة الأعمال (الضرورة مقابل الفرصة) بين مصر وقطر.
- الفرضية الثانية (H2): تم رفضها، على عكس التوقع لم تظهر البيانات أن التأثير السلبي للخوف من الفشل على النية الريادية كان أقوى إحصائيا في مصر مقارنة بقطر.

- الفرضية الثالثة (H3): تم قبولها، البيانات تدعم بقوة أن تأثير إدراك الفرص على النية الريادية أقوى بشكل ملحوظ في قطر مقارنة بمصر.

## 5. الخاتمة:

سعت هذه الدراسة إلى استكشاف أثر سياسات الدعم الحكومي على محركات وعوائق قرار بدء النشاط الريادي، من خلال مقارنة نموذجي مصر وقطر، وقد كشف التحليل عن وجود نموذجين مختلفين: نموذج النجاة في مصر الذي تهيمن عليه زيادة الضرورة وتتركز في فئة الشباب، ونموذج الفرصة في قطر الذي تقوده زيادة الفرصة ويتركز في فئة أصحاب الخبرة والنضج المهني، وقد تمثلت المساهمة الرئيسية للدراسة في تقديم دليل تجريبي على أن العوامل النفسية مثل الخوف من الفشل والثقة بالمهارات ليست ثوابت عالمية بل يتغير معناها وطبيعتها بشكل جذري تبعا للبيئة المؤسسية، فبينما يعمل الخوف كتهديد مادي في مصر فإنه يظهر كقلق اجتماعي في قطر.

## النتائج المتوصل إليها:

كشفت الدراسة عن نتيجتين رئيسيتين تشكلان حجر الزاوية في فهم السلوك الريادي ضمن سياقات اقتصادية متباينة:

1. سياسات الدعم الحكومي والسياق الوطني يعيدان تشكيل معنى ودور المحددات النفسية: أظهر التحليل أن العوامل النفسية مثل القدرات المدركة والخوف من الفشل ليست ثوابت عالمية، بل يتغير معناها وتأثيرها بشكل جذري بناء على البيئة المؤسسية، فبينما كانت الثقة بالمهارات (SUSKIL) محركا أساسيا في كلا البلدين، تحولت من كونها آلية نجاة ضرورية للبقاء في بيئة محدودة الدعم (مصر) إلى شرط للمنافسة لا غنى عنه للتميز في سوق ناضج (قطر)، وبالمثل تحول الخوف من الفشل (FRFAIL) من تهديد مادي في مصر حيث تكلفه الفشل كارثية، إلى قلق نفسي واجتماعي يتعلق بالسمعة في قطر حيث توفر شبكات الأمان حماية مالية.

2. وجود نموذجين متناقضين لريادة الأعمال: أكدت النتائج وجود مسارين مختلفين نموذج الضرورة في مصر ونموذج الفرصة في قطر، يتجسد هذا التناقض في العمر الأمثل للنشاط الريادي حيث بلغت الذروة في مصر عند 28 عاما، مما يعكس ريادة أعمال شابة مدفوعة بالضرورة الاقتصادية ونقص البدائل، في المقابل بلغت الذروة في قطر عند 43 عاما مما يعكس ريادة أعمال ناضجة تتطلب خبرة ورأس مال متراكم لاقتناص فرص نوعية.

علاقة النتائج بالدراسات السابقة: تتوافق نتائجنا وتعمق في الأدبيات القائمة في عدة جوانب:

اتفاق مع النظرية المؤسسية: تدعم نتائجنا بقوة أفكار (North, 1990) و (Scott, 1995) التي تؤكد أن قواعد اللعبة الرسمية وغير الرسمية تشكل السلوك الاقتصادي، لقد أظهرنا تجريبيا كيف أن الاختلافات في السياسات الحكومية والتمويل (جدول 4) تؤدي إلى مسارات ريادية مختلفة تماما، وهو ما يتسق مع دراسات مثل دراسة (Fuentelsaz, González, Maícas, & Montero, 2015) التي ترى كيف تؤثر المؤسسات الرسمية على التوجه الريادي للأفراد سواء فرصة أو ضرورة.

تأكيد وتفسير فجوة النية-الفعل: لاحظت دراسات عديدة وجود فجوة بين النية الريادية والفعل، تقدم دراستنا تفسيراً مقارناً لهذه الفجوة ففي مصر هي فجوة استغلال ناجمة عن عوائق هيكلية تمنع تحويل الفرص لمشاريع، أما في قطر فهي فجوة تنفيذ ناجمة عن شدة المنافسة ومتطلبات الجودة العالية. تفسير النتائج غير المتوقعة: كانت إحدى النتائج الأكثر إثارة للدهشة هي تلاشي تأثير إدراك الفرص (SUBOPP) على النشاط الفعلي في كلا البلدين على الرغم من تأثيره القوي على النية. التفسير الممكن: هذه النتيجة لا تعني أن الفرص غير مهمة بل تشير إلى أن إدراك فرصة عامة لا يكفي، في مصر العوائق المؤسسية تجعل الفرص المدركة سرايا لا يمكن الوصول إليه، وفي قطر المنافسة الشديدة تتطلب أكثر من مجرد رؤية فرصة بل تتطلب خبرة وموارد لاقتناصها بنجاح، هذا يعني أن متغير (SUBOPP) كما يقاس في استبيان GEM قد يكون عاما جدا ولا يميز بين الفرصة العابرة والفرصة النوعية القابلة للتنفيذ.

يجب قراءة هذه النتائج في ضوء بعض القيود، أبرزها الاعتماد على بيانات مقطعية لا تسمح بتأكيد السببية بشكل قاطع، وبناء على ذلك توصي الدراسة صانعي السياسات في مصر بالتركيز على معالجة العوائق الهيكلية لتسهيل تحويل الأفكار إلى مشاريع، بينما ينصح في قطر بتوجيه الدعم لرواد الأعمال أصحاب الخبرة، أما بالنسبة للبحوث المستقبلية فندعو إلى إجراء دراسات كيفية أكثر عمقا، واستخدام بيانات طولية لتتبع مسارات رواد الأعمال عبر الزمن، وتوسيع نطاق المقارنة لتشمل اقتصادات أخرى.

6. قائمة المراجع:

باللغة العربية:

1. نصيرة يعقوب، و نعيمة غنام. (2023). الريادة الإستراتيجية: قاطرة الاقتصاد نحو التنوع والمنافسة -برنامج "موطن ريادة الأعمال" لدولة الإمارات العربية المتحدة رؤية لسنة 2031 نموذجاً-. دراسات اقتصادية، المجلد: 10، العدد: 1، الصفحات 72-96.

باللغة الأجنبية:

2. AFD. (2021). *REGIONAL STRATEGY NORTH AFRICA 4 2021-2025*. Agence Française de Développement.
3. Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, Volume 50, Issue 2*, , pp. 179-211.
4. Alvarez, C., Lopez, T., & Urbano, D. (2025). Do institutional dimensions matter at different stages of the entrepreneurial process? A multi-country study. *Small Business Economics, Volume 64* , pp. 353–381.
5. Amit, R., & Muller, E. (1995). “PUSH” AND “PULL” ENTREPRENEURSHIP. *Journal of small business and entrepreneurship* .
6. Bağış, M., Altınay, L., Kryeziu, L., Kurutkan, M. N., & Karaca, V. (2023). Institutional and individual determinants of entrepreneurial intentions: evidence from developing and transition economies. *Rev Manag Sci* .
7. Bird, B. (1988). Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intention. *The Academy of Management Review, Vol. 13, No. 3* , pp. 442-453.
8. Bosma, N., & Kelley, D. (2019). *Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019 Global Report*. Global Entrepreneurship Research Association.
9. Cacciotti, G., & Hayton, J. C. (2014). *Fear of Failure and Entrepreneurship: A Review and Direction for Future Research*. Enterprise Research Centre (ERC).

10. Cacciotti, G., Hayton, J. C., Mitchell, J. R., & Allen, D. G. (2020). Entrepreneurial Fear of Failure: Scale Development and Validation. *Journal of Business Venturing*, 35 (5) .
11. Fuentelsaz, L., González, C., Maícas, J. P., & Montero, J. (2015). How different formal institutions affect opportunity and necessity entrepreneurship. *BRQ Business Research Quarterly*, Volume 18, Issue 4 , pp. 246-258.
12. Giacomini, O., Janssen, F., Guyot, J.-L., & Lohest, O. (2023). Opportunity and/or Necessity Entrepreneurship? The Impact of the Socio-Economic Characteristics of Entrepreneurs. *Sustainability*, 15, 10786 .
13. Isarabhakdee, P. (. (2025). *How entrepreneurship can spur growth in a stagnant global economy*. Consulté le 11 19, 2025, sur World Economic Forum: <https://www.weforum.org/stories/2025/06/how-entrepreneurship-can-spur-growth-in-a-stagnant-global-economy>
14. Kolvereid, L. (1996). Organizational Employment versus Self-Employment: Reasons for Career Choice Intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 20, issue 3 , pp. 23-31.
15. Krueger, N. F., & Carsrud, A. (1993). Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behaviour. *Entrepreneurship and Regional Development* 5(4) , pp. 315-330.
16. Lim, W. M., Bansal, S., Kumar, S., Singh, S., & Nangia, P. (2024). Necessity entrepreneurship: A journey from unemployment to self-employment. *Global Business and Organizational Excellence*, 43 , pp. 41-58.
17. Liñán, F., & Chen, Y.-W. (2009). Development and Cross-Cultural Application of a Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33 (3) , pp. 593-617.
18. Liñero, A. B., Ochoa, J. A., & de la Barrera, J. M. (2024). Exploring entrepreneurial intentions and motivations: a comparative analysis of opportunity-driven and necessity-driven entrepreneurs. *Journal of Innovation and Entrepreneurship* (13) 11 .
19. Momani, B. (2017). *Entrepreneurship: An engine for job creation and inclusive growth in the Arab World*. Brookings Doha Center.
20. North, D. (1990). *INSTITUTIONS, INSTITUTIONAL CHANGE AND ECONOMIC PERFORMANCE*. Cambridge University Press.

21. NPC. (2008). *Qatar National Vision 2030*. Consulté le 11 8, 2025, sur National Planning Commission: <https://www.npc.qa/ar/QNV/pages/default.aspx>
22. Ricardo, M.-C., Pablo, R.-P., Juan José, J.-M., & Jorge, L.-L. (2023). Push versus Pull motivations in entrepreneurial intention: The mediating effect of perceived risk and opportunity recognition. *European Research on Management and Business Economics*, 29(2) , pp. 1-15.
23. Scott, R. W. (1995). *Institutions and Organizations*. SAGE Publications.
24. Stephan, U., Uhlaner, L. M., & Stride, C. (2014). Institutions and social entrepreneurship: The role of institutional voids, institutional support, and institutional configurations. *Journal of International Business Studies*, Volume 46 , pp. 308–331.
25. Stoica, O., Roman, A., & Rusu, V. D. (2020). The Nexus between Entrepreneurship and Economic Growth: A Comparative Analysis on Groups of Countries. *Sustainability*,12, 1186 .
26. Unger, J. M., Rauch, A., Frese, M., & Rosenbusch, N. (2011). Human Capital and Entrepreneurial Success: A Meta-Analytical Review. *Journal of Business Venturing* 26(3) , pp. 341-358.
27. Vamvaka, V., Stoforos, C., Palaskas, T., & Botsaris, C. (2020). Attitude toward entrepreneurship, perceived behavioral control, and entrepreneurial intention: dimensionality, structural relationships, and gender differences. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 9(5) , pp. 1-26.