



المؤتمر الدولي الاول لريادة الاعمال



7-6 ذو القعدة 1430هـ

25-26- اكتوبر 2009م

ملخصات أوراق العمل

(Abstracts)



**المؤتمر الدولي الأول
لريادة الأعمال**
قاعة حمد الجاسر للمؤتمرات - جامعة الملك سعود - الرياض
٢٥-٢٦ أكتوبر ٢٠٠٩م الموافق ٦-٧ ذو القعدة ١٤٣٠هـ



نبذة عن المؤتمر

تنظم جامعة الملك سعود ممثلة بمركز ريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية تحت رعاية صاحب السمو الملكي **سلطان بن عبدالعزيز آل سعود** ولي العهد نائب رئيس مجلس الوزراء وزير الدفاع والطيران والمفتش العام ، المؤتمر الأول من نوعية على مستوى المنطقة لطرح كافة الرؤى والتجارب في دعم وإنماء ريادة الأعمال وتنمية التفكير الابتكاري واقتصاديات المعرفة وتطبيق مفهوم المجتمع المعرفي والتحول نحو التعليم التطبيقي المنتج.

كلمة مدير الجامعة



يسر جامعة الملك سعود أن تدعوكم لحضور فعاليات المؤتمر الدولي الأول لريادة الأعمال والذي يقام في رحاب الجامعة بتاريخ 6-7 ذو القعدة 1430 هـ الموافق 25-26 أكتوبر 2009م. أملين أن تشاركونا هذه الفعالية الأولى من نوعها في المنطقة وذلك لإثراء طرح الرؤى والأفكار وتبادل الخبرات والتجارب مع المختصين والمهتمين والممارسين لريادة الأعمال.

كما نرجو تعميم هذه الدعوة على منسوبيكم لتشريفنا هذه التظاهرة العلمية والاستفادة مما يطرح فيها من علم وتجربة.

مدير جامعة الملك سعود

أ.د. عبدالله بن عبدالرحمن العثمان



كلمة وكيل الجامعة للدراسات العليا والبحث العلمي

تسعى جامعة الملك سعود أن تكون رائدة في تنمية التفكير الريادي واقتصاديات المعرفة من خلال إطلاق منظومة متكاملة من الأنشطة الهادفة إلى تطبيق مفهوم المجتمع المعرفي والتحول نحو التعليم التطبيقي المنتج. ويأتي تنظيم المؤتمر الدولي الأول لريادة الأعمال تعزيزاً لتوجه الجامعة الجاد نحو دعم ثقافة الإبداع والإبتكار وبناء الاقتصاد المعرفي. وقد اختارت الجامعة محاور شاملة وواسعة في هذا المؤتمر لتتيح للباحثين والمهتمين المشاركة والاستفادة من فعالياته المتنوعة. وقد تم تقسيم هذه الفعاليات إلى ثلاثة أنواع هي الجلسات العامة لمتحدثين بارزين و متخصصين في مجالات الاقتصاد المعرفي وريادة الأعمال، وخصصت حلقات نقاش متخصصة تطرح فيها قضايا ذات بعد تطبيقي وإجرائي من قبل خبراء وأصحاب تجربة في العالم، كما خصص النوع الثالث للدورات التدريبية المتخصصة التي ستقدم لطلاب وطالبات الجامعة والمهتمين بريادة الأعمال وتحويل الأفكار إلى مشاريع إنتاجية

كلمة رئيس المؤتمر



إن سعي الدول ورغبة المؤسسات، وطموح الشعوب في امتلاك مقومات التنمية المستدامة القائمة على الاستقرار والنمو والازدهار يؤكد دور ريادة الأعمال في كافة مجالات ونشاطات التنمية. ويظهر ضرورة انطلاق الممارسات العملية لريادة الأعمال، وتواصلها وفق توجه استراتيجي، ومن خلال إطار مؤسسي على المستوى القومي.

واستناداً على ذلك توجهت جامعة الملك سعود نحو الاهتمام بريادة الأعمال من أجل رعاية وتبني العناصر البشرية والمشروعات الريادية و توفير متطلبات ومقومات التفكير الابتكاري والسلوك التطويري لدى أفراد المجتمع. بما يساهم في معالجة الفجوة بين المعرفة والتطبيق ولتأكيد المسؤولية المهنية لمؤسسات المجتمع للتعاون في إعادة التفكير وتطوير النظم لتصبح ريادة الأعمال ثقافة فردية ومؤسسية ومجتمعية.

وفي ضوء ذلك تنظم الجامعة ممثلة بمركز ريادة الأعمال وجمعية ريادة الأعمال المؤتمر الأول من نوعه على مستوى المنطقة لطرح الرؤى والتجارب في دعم وإنماء ريادة الأعمال وتنمية التفكير الريادي واقتصاديات المعرفة وتطبيق مفهوم المجتمع المعرفي والتحول نحو التعليم التطبيقي المنتج.

رئيس المؤتمر

أ.د. أحمد بن عبدالرحمن الشميري

الجلسة الأولى

رئيس الجلسة

سعادة الدكتور فهد بن صالح السلطان

أمين عام مجلس الغرف التجارية الصناعية

السعودية

BUILDING ON EACH OTHER'S STRENGTHS AT EXPERIMENTAL BUSINESS LABS

Piero Formica

Dean, International Entrepreneurship Academy – Intentac
Professor, Jonkoping University, Sweden

in collaboration with

Martin Curley

Intentac's Fellow

Global Director Innovation, Intel

Professor at the National University of Ireland

*The common measure of
all value is man.*

Abbé Ferdinando Galiani,
Della Moneta, 1751

Time is ripe for a far-reaching approach to the idea-production process of high-expectation entrepreneurial ventures¹. The consolidated approach of science and technology incubators, which has its roots and rationale in the industrial era, is based

¹ High-expectation start-ups are firms launched by entrepreneurs with high ambitions for growth. See Curley and Formica, 2008

on subsidized protection of aspiring entrepreneurs. Since in the knowledge era an increasing number of companies has already adopted or is ready to aggressively embrace productivity-driven open models of innovation, new business initiators should be help raise the productivity of their founding teams and be earlier exposed to the risk of open innovation. This is the reason why we argue in favour of an experimental laboratory approach where young minds for new venture creation are opened up and so much energized to be intelligently (Apgar, 2006) exposed to risk.

The boundaries of future entrepreneurship are going to be redefined by a cluster of innovations that shocks today's entrepreneurial fabric. Clean-tech entrepreneurial ventures will be creating an environment where clean-energy technologies (e.g., electrified vehicles, carbon capture and storage, and concentrated solar power) can get off the ground. The transformation of the auto and utilities sectors, which is the outcome of electrifying innovations, will be encouraging new entrepreneurs to jump start electrified vehicle businesses (from battery producers and infrastructure providers to electric automakers) aiming at leapfrogging the current mainstream competitors (Woetzel, 2009; Hensley, Knupfer and Pinner, 2009). Entrepreneurship redefining markets will be also coming from green affordable housing, health 2.0 (which means improving health care service delivery through ICT support – the prospect of sharing experiences and best practice for the purpose of enhancing the focus of efforts¹), genetic engineering,

¹ The International Organisation for Knowledge Economy and Enterprise Development (IKED), a think-tank based in Malmö, has designed and implemented the Patient Certificate Scheme (PCS) “to enable people to become more aware, and to be empowered, so as to take the measures needed to counter pressing health issues and thus promote long-term wellness, whether proactively or when a disease has already struck. The PCS has established a network of partners around the world, including think-tanks, universities and private as

nanotechnologies and the fusion of nano, IT and genetic sciences.

Made possible by the evolution of new web technologies which make human interactions more valuable and less costly, networks of collaboration are designed to capture the strong entrepreneurial identity the economics of innovation gives rise to. In an experimental business laboratory, where innovative business ideas with a high expectation of growth are tested, a network of interconnections binds together in unlikely ways aspiring entrepreneurs, experts and non-experts, the latter challenging the experts' biases. In such an environment, they have the chance to radically transform the as-usual habit by learning from each other experiences – which is conducive to a 'hyperentrepreneurial' and turbocharged innovation-friendly business culture.

In our vision, expounded in *Knowledge-Driven Entrepreneurship: The Key to Social and Economic Transformation*, by Thomas Andersson, Martin G. Curley and Piero Formica (Springer, December 2009 – <http://www.springer.com/economics/policy/book/978-1-4419-1187-2>),¹ experimental labs are a network of outsiders (a variety of entrepreneurial characters 'federated' from universities, research labs, start-ups and business partners), each of them facing with the formidable task of becoming part of an ecosystem larger than just her/himself. Each character's interactions with the others who populated the labs begin to produce social and economic factors helping that entrepreneurial cohesion which leads to ecosystem formation.

well as public agents engaged in health services and communication.

¹ See also Curley and Formica (2008)

In well-established experimental labs what matters goes beyond an evidenced-based approach encapsulated into data inside and outside of the laboratory to step into a possibility approach.

Possibility approach in an experimental laboratory context

Qualitative in nature, the possibility approach “is a means of assessing to what extent the occurrence of an event is possible and to what extent we are certain of its occurrence, without, however, knowing the evaluation of the probability of this occurrence. This can happen, for instance, when there is no similar event to be referred to”.

(<http://www.survey.ntua.gr/main/labs/rsens/DeCETI/IRIT/MSI-FUSION/node93.html>)

An experimental lab embraces the four elements that make up the concept of possibility – namely:

Permission

Aspiring and new entrepreneurs have the permission of processing their business ideas

Feasibility

It is possible to process business ideas

Plausibility and Consistency

It is possible that events that build exposure and experience occur, compatible with what is known.

The business idea is treated as an assumption or conjecture based on incomplete information and imprecise or vague knowledge.

The possibility approach, which deals with uncertainties on knowledge, guides the investigation of the business idea in the experimental lab.

Next to help aspiring entrepreneurs to test their hypotheses, those labs recognize the workings of unseen processes. Behaviours and actions of individuals under the new lab setup have implications for all community of aspiring entrepreneurs. They will be working and making experiment at lab in a spectrum from the known knowable to the more complex chaotic issues and in a vast range of morale, self-motivation, “naive optimism” bias, tolerance to risk, trust, concern for fairness, herding behaviour, and other animal spirits in contemporary economic life. By inquiring into unseen processes, experimental labs attempt to shape a community of entrepreneurs whose members complement each other’s strengths. No participant perceives a threat from the strength of the others and each perceives a stake in the others’ success.

Social networking has a great appeal for aspiring entrepreneurs, who see in social gathering places (both physical and digital) the pre-conditions for co-creating content, products and services. In this respect, the work of experimental labs is to turn social-driven relations into value-led network interactions that increase the possibility of radically enlarge the scope and reduce the cost of trying a business idea with high growth expectations. Whereas social networks are concerned about connecting people, value networks dig deeply into the ‘who’ (the participants are), ‘where’ (they come from/they are going), ‘why’ (they are in the network), ‘how’ (they interact).

Value-led network interactions in an experimental laboratory context

- ü Since “value is a relation between persons” (Ferdinando Galiani, Italian economist, 1728-1787), connectivity is the focus. People with different backgrounds and expertise are so connected that they can proof their business ideas

working together. The results of one's choice are intertwined with the choices of the others ('social influence').

- ü Network relationships are visible to all parties and guided by performance. The lab's 'temperature' is taken by providing mathematical rigor to describe how interactions between people affect the lab's entrepreneurial community. Network math quantifies how connected the members of a lab are.
- ü The idea evaluation process assigns a degree of compatibility to a given idea in terms of its relevance and connection to the network.
- ü The network learns through exposure to various situations. Signals are transmitted from a business idea to another one.
- ü Patterns of business ideas are discovered – which makes it possible to move across market adjacencies. Permutations and combinations of business ideas are made possible.

References

- Andersson, Thomas, Curley, Martin G., and Formica, Piero (2009), *Knowledge-Driven Entrepreneurship: The Key to Social and Economic Transformation*, Springer, New York-Berlin
- Apgar's, David (2006), *Risk Intelligence: Learning to Manage What We Don't Know*, Boston, MA: Harvard Business School Press
- Curley, Martin G., and Formica, Piero (2008), 'Laboratory experiments as a tool in the empirical economic analysis of high-expectation entrepreneurship', *INDUSTRY & HIGHER EDUCATION*, Vol.22, No. 6, December, pp 355-363

Hensley, Russell, Knupfer, Stefan, and Pinner, Dickon (2009),
'Electrifying Cars: How Three Industries Will Evolve',
McKinsey Quarterly, No. 3

Woetzel, Jonathan (2009), 'China and the US: The potential of a
clean-tech partnership', McKinsey, August

Senior Students' Attitudes Towards Entrepreneurship

Turki Alshimmiri

College of Business Administration

Kuwait University

finance@alumni.gwu.edu (or, dari@cba.edu.kw)

Abstract

This paper investigates how Kuwait young population (university students) reckons business incubation as an encouragement vehicle to promote small business creation at the time students finish their university schooling. Mainly, it attempts to measure how Kuwaiti university students view small business ventures. This might be very crucial as the main economic challenges in Kuwait now relate to the compelling need for economic diversification. The results mainly show a high willingness for both males and females to participate in small business creation.

Success Factors of Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs): The Case of Jordan

د. ماهر المحروق

Maher Al-Mahrouq

Department of Economics

The Hashemite University,

P.O.Box 150459 Zarqa 13115, Jordan

mmahrouq@qmil.com

Abstract

The importance of the small and medium-sized enterprises come from the vital role of the SMEs in the private sector and because SMEs considered as a labour intensive firms. However, there are some other internal factors that they could be the reason behind the success of these firms. The purpose of this paper is to identify the main factors that mostly used to reflect the success o Jordanian small and medium-sized enterprises.

The data used in this study were provided by financial institutions that provide loans to the SMEs. The analysis is based on the results of the questionnaire survey that was distributed to the sample firms that includes 163 firms distributed over the main three sectors (Services, Manufacturing and Retail) and the three main governorates (Amman, Zarqa and Irbid). The descriptive statistical technique of factor analysis has been used for analysing data. The results indicate a set of five factors separately identifiable factors that have positive and significant impact on the success of the sample firms. These factors, when ranked in their order of importance are as follows: Technical procedures and technology, Structure of the firm, Financial structure, Marketing and productivity and Human resources structure

Key words: Small and medium enterprises, Success of SMEs, SMEs in Jordan, Success factors

الجلسة الثانية

رئيس الجلسة

معالي الأستاذ الدكتور

محمد بن احمد الرشيد

وزير التربية والتعليم الأسبق

الشيخة حصة بنت سعد الصباح
رئيس مجلس سيدات الأعمال العرب
الكويت
العناصر البشرية والمشروعات الريادية

ريادة الأعمال والمشروعات الصغرى والصغيرة والمتوسطة ودورها في الحد من مشكلة البطالة في الدول العربية

د. إيهاب خالد مقابلة

Dr. Ihab Khaled Magableh

Assistant Professor

Talal Abu -Gazaleh College of Business

The German Jordan University

P.O. Box 35247 Amman 11180 Jordan

ihabmagableh@yahoo.co.uk

ملخص

تهدف هذه الدراسة إلى بيان دور المشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في التشغيل وخلق فرص العمل وبالتالي الحد من تفاقم مشكلة البطالة في الدول العربية. وتتكون الدراسة- وفقاً لموضوعها وأهدافها- من أربعة أجزاء. يغطي الجزء الأول واقع البطالة في الدول العربية، وأسبابها، وأنواعها، والحلول المقترحة والجهود المبذولة للحد منها على المستوى الفردي والجماعي. أما الجزء الثاني فيعرض مفهوم وخصائص وأهمية المشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في الدول العربية. أما الجزء الثالث فيشمل على عرض لدور هذه المشروعات في الحد من البطالة والشروط اللازم توافرها لتعظيم هذا الدور.

وأخيراً، سيتم عرض النتائج والتوصيات في الجزء الرابع. وقد توصلت الدراسة إلى أنه أصبح أمام العاطلين عن العمل خيارات محدودة أهمها أن ينتظروا طويلاً للحصول على وظيفة حكومية ذات دخل محدود، أو أن يقدموا على توظيف أنفسهم من خلال الأفكار والمبادرات الرائدة أي من خلال ما يسمى سياسية التوظيف الذاتي. لا أريد هنا أن يفهم من ذلك تخلي الحكومة عن مهامها، ولكنها تغيرت من توظيف العاطلين عن العمل إلى تسهيل مهمة العاطلين عن العمل في توظيف أنفسهم من خلال توفير الدعم المالي والفني. وفي ظل فشل السياسات الحكومية المالية والنقدية، وبعد أن قطعت الدول المتقدمة شوطاً كبيراً في الاستفادة من قطاع المشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة، تنبّهت العديد من الدول العربية إلى أهمية هذا القطاع الذي يعتبر آلية أو القطاع الأمثل لتطبيق سياسة التوظيف الذاتي. ومن أهم النتائج ما يلي: أولاً، لا يوجد مفهوم وتعريف موحد يمكن تعميمه على كل الدول العربية وذلك بسبب اختلاف هيكله اقتصادياتها ومواردها ودرجة النمو الاقتصادي فيها، بالإضافة إلى عوامل أخرى ديموغرافية مثل عدد السكان. ثانياً، يمتاز قطاع المشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة بالعديد من الخصائص والفوائد التي تجعل منها أداة لخلق فرص العمل والتخفيف من حدة هذه المشكلة. كما أن لهذه المشروعات دور اقتصادي واجتماعي، كما أن لها فائدة للدولة ولأصحابها. ثالثاً، تلعب هذه المشروعات دور كبير في دعم الناتج المحلي وفي التوظيف والتصدير، لكنها تعاني من عوائق عديدة تحد من دورها الاقتصادي والاجتماعي. بعض هذه المعوقات تتعلق بالبيئة الاستثمارية وبيئة الأعمال، وبعضها يتعلق بالتشريعات والقوانين، وبعضها يتعلق بتدني جودة الوظائف فيها. هذا إضافة إلى مشاكل التسويق، المشاكل الفنية وتوفر الموارد، مشاكل تتعلق بالسوق. كما يمكن تصنيف هذه المشاكل حسب مراحل عمر المشروع، فبعضها يواجه المشروع في مرحلة التأسيس، وأخرى في مرحلة البناء، وأخرى في مرحلة الإنتاج والتشغيل، وغيرها في مرحلة التقييم والتطوير. رابعاً، قطاع المشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة قطاع مهم ينمو بمعدلات أعلى من معدلات نمو المشروعات الكبيرة - كما أشارت بعض الدراسات - ويخلق فرص عمل سنوية لكنه ليس "عصا سحرية" نستطيع أن نتخلص من خلالها من البطالة. وقد أشارت الدراسة إلى بعض التوصيات التي من أهمها أنه: أولاً، لا بد من توفر البيئة الاستثمارية والقانونية والاقتصادية الملائمة لهذا القطاع لكي نعظم الاستفادة منه. كما أن القطاع المطلوب هو قطاع قابل للنمو والتطور لا قطاع يكافح من أجل البقاء. الحل ليس بإنشاء المشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة بل في

استمرارها ونموها. إن نمو المشروعات الصغيرة لا بد أن يتوافق مع نمو نوعية القوى العاملة واحتياجات السوق، وإلا لكن تكون هناك فائدة بالمستوى المطلوب.

هذا بالإضافة على أن نمو المشروعات الصغيرة والمتوسطة يعتمد بشكل رئيسي على جودة الوظائف بالنسبة للمالك والعامل. لا بد من تحسين جودة الوظائف وبيئة العمل لكي يتم إقناع العاطلين عن العمل في العمل في هذه المشروعات، فمن المستحيل تأسيس مشروع لكل عاطل عن العمل. ثانياً، كثير من المشروعات ترى أن الأسواق هي العنصر الأساسي المؤثر في قرارات الاستخدام وهذا لا يعني أن السياسات والقوانين غير مهمة. لذا لا بد من توفر السياسات الملائمة للنمو في الإنتاج والتوظيف. ثالثاً، امتثال المشروعات الصغيرة والمتوسطة للقوانين والسياسيات له تكلفة لكن له منافع كثيرة منها النفاذ للخدمات المالية، تغطية اجتماعية للعاملين، مزيد من الاستخدام. رابعاً، تزيد الصعوبات أمام المشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات ذات الحجم الصغير الذي لا يستوعب الكم الهائل من هذه المشاريع. وأخيراً، تستطيع الحكومة خلق طلب إضافي على منتجات هذه المشروعات من خلال نظام المناقصات الحكومية والمشروعات المكتملة للمشاريع والمؤسسات الحكومية.

دور الفكر الوقفي في ترقية ريادة الأعمال (مقترح نموذج حاضنات ريادة الأعمال الوقفية)

د. مسدور فارس

جامعة سعد دحلب، الجزائر

لقد ساهمت مؤسسة الوقف عبر مختلف مراحل الحضارة الإسلامية في ترقية المجتمعات الإسلامية في مختلف مناحي الحياة، فقد اهتمت الأوقاف بصحة الإنسان واستحدثت المستشفيات الوقفية، واهتمت بثقافته وأنشأت المدارس ودور العلم الوقفية وأيضاً المكتبات الوقفية.

كما أن تاريخ الحضارة الإسلامية يذكر أن المسلمين أوقفوا من أجل مساعدة أولئك التجار الذين تنزل بهم الأزمات الاقتصادية وتضرّ بهم، فيمكّنونهم من أن يعيدوا بناء نشاطهم الاقتصادي، وإعادة بعث تجارتهم.

إن مؤسسة الوقف يمكنها أن تسهم في استحداث مؤسسات وقفية لدعم وترقية الأفكار الريادية بغية المساهمة في تجسيدها من جهة، وأيضاً دعم جهود التنمية بشكل فعال في المجتمعات الإسلامية المعاصرة التي تعددت حاجاتها، وأصبحت في أمس الحاجة إلى مؤسسات خيرية تساعد في تجسيد وتلبية تلك الحاجات التي لم تعد من مهام الدولة.

إن فكرة حاضنات ريادة الأعمال قد يكون في حد ذاته فكرة ريادية يمكنها أن تساعد المتخرجين من الجامعة ومراكز التكوين المتخصص في أن يجسدوا أفكارهم الريادية، فيستفيدون وتستفيد مؤسسة الوقف، وأيضاً يستفيد الاقتصاد الوطني من ثمار هذه الحاضنات.

بغية معالجة هذا الموضوع نقترح الخطة التالية:

مقدمة

1. مدخل للفكر الوقفي
2. مساهمة الوقف في التنمية البشرية
3. ماهية الحاضنات
4. تصور نموذج للحاضنات الوقفية لريادة الأعمال

خاتمة وتوصيات

إعداد برنامج تعليمي في مجالات الفنون التشكيلية يصلح كمدخل لتنمية المشروعات الصغيرة لدي طلبة الجامعة

د.نشأت نصر الرفاعي البربري

أستاذ مساعد الفنون التشكيلية والتذوق الفني
كلية الاقتصاد المنزلي
جامعة المنوفية، مصر

يهدف هذا البحث التعليمي في مجالات الفنون التشكيلية المختلفة مثل (الطباعة بأنواعها المختلفة، وأشغال الخشب ، والزخرفة علي الجلود الطبيعية ، والمكرمية من الخيوط المختلفة والزخرفة علي الزجاج من تنظيم ستائر ومفروشات وتنسيق للوحات والتحف الفنية داخل المنزل والقصور والفيلات لابتكار أشكال جمالية تصلح للزينة ، تصميم الإعلانات ، والتوظيف الجمالي لخامات البيئة المتنوعة ، وهذه المجالات إذ تعلمها طالب أو طالبة الجامعة فإنها تنمي لديه المهارة اليدوية في الاعتماد علي نفسه لاستغلالها كمشاريع اقتصادية سريعة الربح وبسيطة التنفيذ ولا تستغرق وقت ي تعلمها مما يتيح له فرصة العمل الحر بعيداً عن انتظار الوظائف الحكومية ، كما أنها تنمي لديه القدرة علي التذوق الفني نتيجة مارسته الفعلية لأحد فروع الفن التشكيلي الذي يرتبط بثقافة وحضارات الشعوب المختلفة ولقد قمت بتنفيذ هذا البرنامج في إدارة المدن الجامعية وبإشراف رئيس جامعة المنوفية ونائب رئيس جامعة المنوفية لشئون التعليم والطلاب تحت عنوان (إعداد مشروع الطالب

المنتج ، في مجالات المشروعات الصغيرة) بالاشتراك مع وزارة الشباب وإدارة المدن الجامعية بجامعة المنوفية ، وقد أثمر هذا البرنامج الذي تم علي عدة محاضرات نظرية وعملية (تطبيقية) وضم مجموعة كبيرة من طلبة وطالبات جامعة المنوفية ضمت كليات (الحقوق ، الآداب ، الزراعة ، والاقتصاد المنزلي ، والتربية .. الخ) من طلبة وطالبات كليات الجامعة ، وقد تم في هذا البرنامج عمل معرض شامل لمختلف نتائج المشروعات الصغيرة للطالب المنتج في مجالات الفنون التشكيلية المختلفة وحظي بقدر كبير من الاهتمام والتشجيع من قبل وزارة الشباب ورئاسة جامعة المنوفية مما دفع بوزارة الشباب إلي إعادة عرض هذا البرنامج مرة أخرى في الأعوام الدراسية القادمة.

الجلسة الثالثة

رئيس الجلسة

سعادة الأستاذ احمد المنصور الزامل

مدير عام صندوق تنمية الموارد البشرية

(هدف)

Babson Moves to Entrepreneurial Thought and Action (ETA)

Dr. Shahid Ansari

Provost and Dean of Faculty
Babson College, USA
October, 2009

The Need for ETA

The world we teach in, and educate students for, has changed in significant ways. The current global financial and economic crisis has made it clear that many of the traditional ways of conducting business run the risk of no longer being relevant. The operating models taught at business schools were predicated on three key assumptions that are now in a state of flux—easy access to credit, cheap availability of energy, and an abundant supply of skilled labor at low cost.

Students need to learn how to think and act differently in an environment where the underlying logics have changed dramatically and will continue to change rapidly. This is the role of entrepreneurial learning — to learn in real time, and adapt as conditions change and results emerge. Moreover, it is increasingly clear that economic value has become an inadequate outcome measure of performance. Business schools

like Babson have an obligation beyond assisting our students to build better businesses. We must educate them to build a better world.

Babson's New Educational Model

In the late 1970s, Babson leadership adopted entrepreneurship as a point of differentiation from other business schools. Fifteen years later, Babson came to be recognized as one of the leaders in the discipline of entrepreneurship. At this point, Babson also began to focus on curriculum innovation. The result was the creation of integrated cross-disciplinary graduate and undergraduate programs marked by a focus on experiential learning – that is, a bias toward action.

While our current strategy has been successful, it was conceived and executed in a very different business school environment, which has changed in significant ways. The economic environment has shifted drastically and the Babson Strategy for 2009 moves the educational model of the College beyond the historical pillar of entrepreneurship-the-discipline to the more pervasive entrepreneurial thought and action.

We believe that *we can build, refine, and brand a curriculum* that capitalizes on the concept of entrepreneurial thought and action by building on the differences between managerial and entrepreneurial modes of thought, and teaching how and when to use each.

Entrepreneurs often think and act quite differently from managers. For example, while most managers rely on causal logic and build plans to deal with uncertainty, many entrepreneurs often control uncertainty by acting directly upon it. Within a loosely-defined general direction, they focus on what to do next and worry less about what they ought to do in some ultimate sense. They use quick action to test what works and make modifications as they go. Managers generally think about what they ought to do; entrepreneurs often focus on

what they can do. Not only do the entrepreneurs think differently from managers, they also act differently. Rather than find opportunities, entrepreneurs often make opportunities.

The content of most business programs is built on the logic of what every manager needs to know. This framework leads to a causally-oriented curriculum that emphasizes the following questions:

- What is the problem?
- What analysis needs to be performed?
- What results do I expect?
- What actions do I need to take based on the analysis?

Entrepreneurial thought and action uses “effectual” logic that is based on asking the following four questions:

- Who am I (my traits, skills, and abilities)?
- What do I know (my knowledge and training)?
- Whom do I know (my professional and social network)?
- How do I bring together these three elements into a network of participants who can co-create an opportunity?

By teaching both causal and effectual action logics, we can build a generation of ambidextrous practitioners, able to display understanding and behavior associated with each approach at the appropriate time. Using the concept of entrepreneurial thought and action, we can build a curriculum that provides a rationale for what we do, validates much of what we have in place, and differentiates us from other business schools in a powerful fashion.

Martin Curley

مارتن كيرلي

نائب شركة انتل – ألمانيا

اقتصاديات المعرفة والعناصر الريادية

حدائق الأعمال والحاضنات لأعمال المستقبل

ورقة عمل برنامج تمكين الشباب

أ.د. عبد الوهاب بن عبد الرحمن نورولي

جامعة الملك عبدالعزيز، جدة
ورئيس مكتب سما للإستشارات المجتمعية والشبابية

بداية انطلقت الفكرة من خلال ورشة عمل بعنوان من أجل شباب يصنع مستقبل أفضل للمملكة عام 1425هـ، وجاءت فكرة إقامة الورشة فريق البحث لتتناول المشاكل التي يتعرض لها الشباب والذين هم ثروة الأمم وقوتها، ثم انطلقت الفريق لعمل دراسة تحليلية واستمرت لمدة عامين ونصف.

ثم بدأت دراسات ميدانية لمدة عامين ونصف تحت مسمى مشروع الشباب بناء وعطاء لمحاولة التوصل لحل شامل للشباب في شكل منهجية للاستفادة من أوقات فراغهم ومعالجة معاناتهم من البطالة وعدم القدرة على العمل، بحيث أننا نستطيع أن نستقبل الشاب في أي مرحلة من مراحل استعداده للإنتاج والمشاركة في أعمال تعود عليه وعلى مجتمعه و وطنه، وتم تصميم منهجية في أربعة مراحل مبسطة يستطيع الشاب الإبتداء من المرحلة الأولى أو حسب قدرته، وكل مرحلة من المنهجية تم تطويرها من خلال الدراسة والمشروع، بحيث يكون تكوين الشباب علمي وموضوعي ويراعي تطلعاتهم لأنفسهم وتطلع المجتمع لهم من الوسطية والإعتدال والحوار والمتعة والعطاء ، ليحققوا الرؤية المنشودة في الوصول إلى شباب مبادر ومنتج ومعاify فكرياً وسلوكياً وجسماً.

تبدأ المرحلة الأولى (استكشاف الرغبة) باستقبال الشاب والتركيز على استخدام وسائل تحفيزية وترغيبية للوصول إلى تحديد ميوله للوصول إلى شاب صاحب

هدف وفكرة، بحيث تكون إنطلاقة للمرحلة الثانية (تنمية المهارة) لتحويل هذه الفكرة إلى هدف وتحقيقه بإتقان المهارة التي تحقق طموحه، ليكون شاب مؤهل بشكل فردي ويمارس ميوله بعد أن استخرج موطن قوته كفرد، فإذا أراد أن يكون له عمل أكثر توسعاً وتأثيراً من خلال أقرانه الذين لديهم نفس الميول للعمل كفريق واحد من خلال منهجية ميسرة (تطوير مهنة) في تطوير مبادرة في شكل مشروع للخروج إلى سوق العمل أو خدمة المجتمع، وتأهيلهم ليجدوا محتضن (احتضان حرفة) يعينهم بتقديم هذا الجهد بشكل احترافي ومدعوم وقادر على التشغيل والإستمرارية.

وهكذا كل مجموعة شباب بحسب ميولهم وطبيعة نشاطهم..

مجتمع المعرفة وأثره في تصميم العمل المعرفي

(دراسة ميدانية على القطاع المصرفي السعودي)

د. عبد الله عزات بركات

كلية المجتمع بالقيوية

abdullah_barakat1@yahoo.com

تهدف هذه الدراسة لإلقاء الضوء على العلاقة ما بين مجتمع المعرفة وتصميم العمل المعرفي وذلك من خلال دراسة ميدانية توضح طبيعة هذه العلاقة وقد تناول الباحث عددا من متغيرات الدراسة، فقد تكون المتغير المستقل وهو مجتمع المعرفة من المتغيرات الفرعية التالية (البنية التحتية التكنولوجية ، منظومة الابداع والتطوير ، الموارد البشرية ، الحوكمة المؤسسية) اما المتغير التابع وهو تصميم العمل المعرفي فقد تكون من المتغيرات الفرعية التالية (خصائص عمال المعرفة، مهارات عمال المعرفة، المستويات الوظيفية) وتمكن الباحث من الحصول على المعلومات المتعلقة بالدراسة من خلال تصميم استبانته خاصة لهذه الدراسة ومن الإحصاءات العلمية والتقارير الرسمية والدراسات العلمية المرتبطة بالدراسة وقد تكونت عينة الدراسة من (150) فردا من العاملين في البنوك التجارية السعودية ومن العاملين في البنوك العاملة في السعودية . أما أهم النتائج التي توصلت إليها الدراسة فقد كانت على النحو التالي:

1- وجود علاقة ذات دلالة إحصائية قوية ما بين مؤشرات مجتمع المعرفة وتصميم العمل المعرفي إذ بلغت قيمة ارتباط بيرسون (0.76)

2- وجود علاقة قوية ذات دلالة إحصائية ما بين مؤشرات مجتمع المعرفة والمتمثلة في البنية التحتية التكنولوجية مع تصميم العمل المعرفي وبلغت قيمة ارتباط بيرسون (0.70) .

3- وجود علاقة متوسطة ذات دلالة إحصائية ما بين متغيرات منظومة الابداع والتطوير والحوكمة الموسساتية والموارد البشرية وتصميم العمل المعرفي.

4- وجود تأثير معنوي كبير ما بين مؤشرات مجتمع المعرفة وتصميم العمل المعرفي حيث أن أي تغيرات تحصل في مؤشرات مجتمع الدراسة تؤدي إلى التأثير في متغيرات تصميم العمل المعرفي من (خصائص ومهارات ومستويات وظيفية).

بناء على نتائج الدراسة أنفة الذكر، يوصي الباحث البنوك التجارية السعودية والبنوك العاملة في المملكة العربية السعودية بما يلي:

١- استقطاب العمالة المعرفية ذات الخصائص والمهارات المعرفية وتنميتها وتطويرها والمحافظة عليها لضمان ديمومة الرأس المال البشري أهم مكونات الرأس المال المعرفي في البنك.

٢- إيلاء البنوك موضوع الحوكمة المؤسسية الأهمية القصوى والتي تتمثل في الشفافية في سياساتها وإجراءات عملها و ضرورة الاحتكام للإجراءات عند المساءلة القانونية ورفع سوية كفاءة آليات ضبط الفساد الإداري والمالي.

٣- ضرورة إهتمام البنوك في تصميم العمل المعرفي ومتطلباته لكي ينسجم مع مؤشرات مجتمع المعرفة العالمية.

Abstract

Knowledge Society and its impact in knowledge work design (field study in Saudi Arabia banking sector)

This study aims to place the spotlight on the relationship between Knowledge Society and knowledge work design through field study to explain a ideas around this field which was gathered from interviews, statistics and scientific references related to this subject which also holds many variables, Knowledge Society independent variable that includes: (technologies infrastructure ,development and innovation system, human resources , institutional governance) and dependent variable knowledge work design including : (knowledge workers characteristics , knowledge workers skills, job status). Data were collected through a questionnaire distributed to

a sample of (150) individuals working in Saudi Arabia banks . After making these study a group of results which we can describe in the following manner:

1. Pearson correlation coefficient between dependent And independent variable was (0 .76) .
2. Pearson correlation coefficient between technology infrastructure and knowledge work design was (0.70) .
3. On average statistical relationship between innovation and development, human resources, institutional governance knowledge work design.
4. A meaningful impact for the dependent and independent variable so that and change in the study society will lead to

variation in knowledge work design (Knowledge workers characteristics, knowledge workers skills, job status).

The main recommendations were:

- a. Encourage, recruit and develop skilled knowledge workers for sustained human capital as a major bank knowledge capital.
- b. Banks must adhere to , institutional governance by which they are managed and controlled to promote transparency and accountability in doing their work abiding by the laws and regulations to avoid financial and managerial corruption.
- c. Banks must adhere to the international knowledge society indicators and their requirements in designing their knowledge work.

الجلسة الرابعة

رئيس الجلسة

سعادة الأستاذ

عبد الرحمن بن محمد السحيباني

مدير عام البنك السعودي للتسليف

والادخار

Prof. Gye Doo Kang

أ.د. جي دو كانغ

رئيس واحدة العلوم

كوريا

" التتمية المستدامة ورواد ورائدات الأعمال "

د. نبيل محمد شلبي

مدير مركز تنمية المنشآت

الصغيرة والمتوسطة

غرفة الشرقية

"الحاضنات وريادة الأعمال طفرة

جديدة نحو مستقبل أفضل"

Emerging Entrepreneurs – Driving Mechanisms

James Kelly

Independent Consultant

Non-executive Director, ERM

Chairman of the Advisory Board for Capgemini Consulting

Analytical listening (not telling)

- Insights come from open-listening minds, not from imitating others or assuming we have know the “right” ideas.
- My entrepreneurial consulting firm (MAC) was created to serve the unique needs of world leading business professors and their potential clients. Professors had unique research, limited time, needed leverage to test their ideas and advance their practical practices. MAC served the needs of 250 professors all over the world.
- Mohammad Yunus founded microfinance, which is now serving millions of the poor all over the world, by personally listening to the needs of poor women in Bangladesh. He listened through walls of their homes and through female, university colleagues. He did not start with government or world bank funding but by creating a completely unique approach to lending to the poor through personal listening.
- More analytical listening has been done by GE in health equipment, Apple in technology and here in Saudi Arabia by Ebram in housing. The “innovative sandbox” created by CK Prahalad (one of the original MAC professors) is a structured

method, used by these types of institutions to innovate in developing markets.

Co-create with clients and colleagues

- Best answers are found together with diverse colleagues, not invented in a closet.
- MAC was established by teams of professors and professional consultants. Individual teams were creators not central R&D bureaucracy. Transformation, balanced scorecards came from these teams. Methods were developed to engage clients in co-creation in the first phases of consulting projects.
- Grameen Bank, created by Yunus in Bangladesh, was based on providing microfinance to teams of 5 women who worked together to initiate and fulfill micro lending programs. The bank was built around these teams, not through branches, legal documents or bureaucracy.
- Co-creation is critical in entrepreneurship. Innovation in sustainability, health, technology comes from co-creation between clients and diverse capabilities. Ebram is drawing on diverse capabilities throughout the developed and developing world to create innovative methods to produce quality low cost housing for the poor in developing countries.

Leverage through broader collaboration

- Effective business models created by analytical listening and co-creation can then be leveraged through collaboration with established organizations. Globality and technology provide leverage to the entrepreneurial innovations developed through analytical listening and co-creation.
- MAC started at Harvard, expanded through collaboration throughout the world, merged with other firms to broaden capability and today is part of a global, publicly traded, organization of 85,000 professionals operating throughout the world.

- Grameen Bank has collaborated with the Central Bank of Bangladesh, raised over \$100 million from the world bank to extend microfinance throughout the world. Today over 50 million people are served by over 700 microfinance organizations throughout the world.
- Ebram started with real estate projects in Saudi Arabia, is now working on a major program in Liberia and aims to provide quality low cost housing throughout the developing world.

Financing Entrepreneurship in Protected Areas

Norman S. Wright

College of Business, Alfaisal University,

Riyadh, Saudi Arabia

Email: nwright@alfaisal.edu

PRACTICE AND CONCLUSIONS

The literature, as applied to the Conservancy context, seems to favor a capital structure more heavily weighted towards equity with a lesser level of debt or equity being converted to debt as liquidity issues become less relevant. From the Conservancy's perspective, equity allows them some form of more direct control, assuring that the multiple bottom line objectives of the Conservancy are met while also providing an ongoing stream of dividends for future rounds of business funding. From the founding entrepreneurs' perspective, equity funding is also significant in avoiding liquidity and bankruptcy issues. At the same time, it enhances the flow of profits that can be used in the early years at the expense of later profits. Given that life in the Tsiseb is, of necessity, very much lived in the present, such an arrangement is desirable.

Despite the advantages of a structure heavily weighted towards equity, there exists a strong reason to include at least some debt financing in the package. While arguments regarding the ability of the Conservancy to benefit from tangible asset liquidation carry some importance, of greater significance is the debt

discipline argument introduced earlier. In the Damaraland environment, having debt payments that must be made is seen as providing a means for the entrepreneurial owner to avoid the pressures of family and friends to take cash out of the business, a pressure identified as a major impediment to new venture development in similar tribal cultures (Wright, Haynes, Neal, Kaka and Uata, 1997).

Given the theoretical nature of these arguments, a brief look at the experiences of similar organizations may be instructive. Kaufman (1999) outlined the evolving funding scheme of an NGO in Zimbabwe that was created with the dual purpose of protecting elephants and enhancing the living standards of the indigenous population. The organization (CAMPFIRE) protected the elephants and sold a limited number of hunting permits to hunter/tourists. They used a portion of the revenues to fund indigenous enterprises designed to serve the visitors. Initial funding of the NGO came in the form of a grant from environmental groups in the United States. CAMPFIRE in turn used equity funding to encourage indigenous entrepreneurs to create the small ancillary firms. As the CAMPFIRE model of conservation and economic development matured and became successful, interference from outside funding sources motivated the organization to turn to less-intrusive debt financing both for itself and its client firms. The added discipline imposed by the debt had the effect of culling the less-viable firms and strengthening the more efficient ones.

In Guyana, a group of foreign investors bought up large tracts of hardwood forests with the intent of preserving them as the basis for the sale of carbon offset credits to firms in the industrialized world. A secondary goal was to develop eco-tourism to the area. To that end they are building tourism-support facilities that they plan to lease to indigenous operators. This funding arrangement has elements of both equity and debt financing and is reported to have enthusiastic support among the local population (Business Monitor International, 2008).

In another experiment in Namibia, the owner of a private game farm converted his operation from hunting to conservation and eco-tourism. Judging that the biggest risk to his venture was encroachment and poaching by an impoverished local population, he created a scheme by which he has attempted to co-opt the local people. He has created a restaurant, a lodge, a safari outfitting operation and a cultural center; for all of which he has solicited local entrepreneurs to operate. In return, he takes an equity position in each firm and offers debt financing for other start-up costs. The results have been disappointing, with few of the target population able or willing to operate the businesses successfully (Hecht, Hecht, and MacLeod, 2005).

Finally, Claessens and Tzioumis (2006) compared the long-term viability of ecotourism firms in a number of developing countries. They found that while most startups were financed with public funds or equity, in the long run the willingness and ability to incur debt is a significant predictor of success. They conclude that the discipline imposed by debt and an outside auditor lead to the success of small firms. These practical applications in similar settings support the theoretical findings of the literature quite well. Both theory and practice argue for a more equity driven approach in the early stages of business development followed by a move towards debt financing in later stages. The current research, adds value to practice by helping conservancy managers faced with capital structure decisions to better understand the implications of those decisions for the unique conservation area context. While not limited to an analysis of the economic efficiency of the two financing approaches in the conservation area context, this study relies heavily on theory grounded in that tradition. Further comprehension of the relationship between financing options and social and natural sustainability is warranted beyond the control issues discussed in the current paper and provides a next step in an ongoing research agenda. As our understanding of these relationships increases, it is hoped that conservation managers may use this knowledge to be even more successful in

promoting the triple bottom line goals of profits, natural resource sustainability, and social performance.

الجلسة الخامسة

رئيس الجلسة

الاستاذ عبدالرحمن بن علي الجريسي

رئيس مجلس ادارة

الغرفة التجارية الصناعية

بالرياض

سمو الأميرة سمية بنت الحسن

رئيسة مدينة الحسن العلمية والجمعية العلمية الملكية

ورئيسة مجلس أمناء جامعة الأميرة سمية للتكنولوجيا

ومركز الملكة رانيا لريادة الأعمال، الأردن

"المجتمع ودعم الابتكار

وريادة الأعمال"

د. سعد عطية الغامدي

النائب الأول للرئيس

شركة عبد اللطيف جميل المحدودة

السعودية

"مؤسسات المجتمع ودعم العناصر الريادية (تجربة

عبد اللطيف جميل في دعم العمل الحر)"

أ.عجلان بن عبد العزيز العجلان

رئيس مجلس إدارة

شركة العجلان وإخوانه

"مشروع (مان ديفان)

الواقع والتطلعات"

الجلسة السادسة

رئيس اللجنة

الأستاذ الدكتور

رمضان الشراح

أمين عام اتحاد الشركات الاستثمارية

الكويت

Entrepreneurship Education and the crucial Importance of a 'Pre-Concept' innovation focus

Martin Binks

*Director, University of Nottingham Institute
for Enterprise and Innovation*

October 2009

Those designing Entrepreneurship Education curricula must decide the relative emphasis that is placed upon the two main alternative approaches. The first, and often most common of these, focuses upon teaching students about entrepreneurs and entrepreneurship in theory and practice. Students get a better understanding of these areas and their significance for innovation and economic development but do not change significantly in terms of their own entrepreneurial creativity and capability. This approach has the advantage of being relatively easy to deliver to large numbers of students. The second approach focuses upon enhancing students' capabilities in terms of those attributes most associated with successful entrepreneurship such as opportunity identification, creative problem solving and effective decision making. Students engage with entrepreneurial practice in order to learn how these attributes can be developed through experience. This approach is often more resource intensive because students work in small groups often with practitioner mentoring and an emphasis upon reflective learning.

Many proponents of entrepreneurship education focus upon post-concept innovation activities such as new product development, market research, prototyping, production and distribution. Pre-concept considerations such as problem definition, solution generation and optimal concept determination are often neglected.

This keynote presentation focuses upon the design and development of Entrepreneurship Education at the University of Nottingham and how this has combined large scale with deep learning entrepreneurial capability enhancement.

This will be explained with reference to specific examples of curriculum innovations that focus upon pre-concept capabilities and some of the learning materials that have been developed.

Entrepreneur's "Eco- System": a Personal Point View

د. احمد بن عبدالله باكرمان

Ahmed A. Bakarman, PhD

Executive Partner, Knowledge Industry Co.

Saudi Arabia, Riyadh

ahmad@knowledge-industry.com

www.knowledge-industry.com

Abstract

The international best practice defined the entrepreneur's eco system to be consisted of three essentials: strong talent pole, ease of access of venture capital, and attractive environment. These three elements that complete the eco triangle reflect the integrated system that needed in order for the entrepreneurs to be more productive and allow them to convert their entrepreneurial ideas to solid commercial products.

Based in our experiences of the local condition, either during the period of Riyadh Techno Valley (RTV-KSU) or at our new venture "Knowledge industry company", we

identified the need for introducing a new element that needed in order for others to be effective and efficient; this element is the technologies holder.

The idea for adding the new element, technology holder, which convert the triangle to square that we name it "Marefa square", came from the deep understanding of the local condition and the type of challenges that entrepreneurs faced to convert their entrepreneurial ideas to a real product. The existing of the technology holders create the easy access to unlimited support from different perspectives, such as technical, practical, know-how, means of doing and a successful role model of how to convert idea to product, and make their dream a reality.

We intend at this paper to explain the overall picture of localizing the entrepreneur's eco system or "Marefa Square", and explain how the local dimension required not only adding new element but also elaborations and modifications on the existing elements of the entrepreneur's eco system.

المحاذير القانونية الرئيسية فى العقود والصفقات

للمنشآت الصغيرة

المحامي زامل شبيب الركاض

تعتبر المعاملات التجارية بشكل عام سواء بين الأشخاص الطبيعيين أو الاعتباريين من المعاملات التي يجب أن يتخذ فيها قدر كافي من الحيطة والحذر حتى يتم الحد من الإشكاليات المترتبة على هذه المعاملات في ظل المتغيرات التجارية العالمية وسرعة إيقاع الدورة الاقتصادية والسعي الحثيث لتحقيق نجاحات تجارية وتوسعات على المستوى الفردي أو الجماعي وبالتالي يجب على رجال الأعمال خاصة في المنشآت الصغيرة أن يتعاملوا بحذر شديد حتى لا يكونوا عرضة لعمليات الغش والنصب وسندكر في نبذة مختصرة بعض من المحاذير التي يجب الأخذ بها في تلك المعاملات :

أولاً: الشكل القانوني للمنشأة: نعتقد أن الدور الأهم في بداية أي مشروع هو تحديد الشكل القانوني المناسب للمنشأة لممارسة النشاط من خلاله بغض النظر عن يقوم بإدارته، ويمكن إجمالها فى الأشكال الآتية:

(1) المشروع الفردي: يتميز بأن حجمه صغير ومحدودية رأس المال ويعتبر العامل الشخصي للمالك مؤثر في نجاح المشروع من عدمه، ولاضمان للنجاح في ما بعد.

(2) شركة التضامن: يكون كل شريك فيها ضامن لكل أموال الشركة ليس بقدر مساهمته هو فيها بل يمتد ضمانه لأمواله الخاصة، وأهم خصائصها، أن رأس المال فيها محدد، وحجمها صغير ويعتمد نجاح الشركة على الشركاء وسمعتهم في السوق.

(3) شركة التوصية البسيطة: هي الشركة التي تتكون من فريقين من الشركاء فريق يضم على الأقل شريكا متضامنا مسئولًا في جميع أمواله عن ديون الشركة وفريق آخر يضم على الأقل شريكا موصيا مسئولًا عن ديون الشركة بقدر حصته في رأس المال، وإذا تعدد الشركاء المتضامنون في شركة التوصية البسيطة اعتبرت الشركة بالنسبة لهم شركة تضامن، وأهم خصائص هذه الشركة الآتي:

(*) يتكون اسم الشركة من اسم واحد أو أكثر من الشركاء المتضامين مع لفظ شركة

(*) عدم اكتساب الشريك الموصى صفة التاجر.

(*) المسؤولية المحدودة للشريك الموصى.

(4) شركة المحاصة: هي أبسط أنواع شركات الأشخاص، وهي الشركة التي تستتر عن الغير ولا تتمتع بشخصية اعتبارية ولا تخضع لإجراءات الشهر ولا تسجل في السجل التجاري. وتنقضي بوفاة الشريك أو إفلاسه.

(5) الشركة ذات المسؤولية المحدودة: هي الشركة التي تتكون بين شريكين أو أكثر بحيث يكونوا مسئولين عن ديون الشركة بقدر حصصهم في رأس المال ولا يزيد عدد الشركاء في هذه الشركة عن خمسين شريكا. ومسئولية الشركاء فيها محدودة بحدود حصة كل منهم في الشركة ولا تتعداها إلى أموالهم الخاصة وبدا تشترك مع شركات الأموال في هذه الخاصية، وهي أيضا من ناحية أخرى عدد مؤسسيها محدود لا يتجاوز الخمسين شخصا أي لا تخضع الحصص فيها إلى الاكتتاب العام للجمهور كما هو في شركات الأموال بمعنى أن الاعتبارات الشخصية تلعب دور مهم وأساسي في تحديد نوعية وعدد الشركاء وهي تشترك بذلك مع شركات الأشخاص في هذه الخاصية وعموما يعتقد كثيرين أن جمع الشركة ذات المسؤولية المحدودة بعض الخصائص من كل من شركات الأموال وشركات الأشخاص هي ميزة إيجابية في حقها حيث أنها بذلك تلبى حاجة الكثيرين لذا نجدها من أكثر الشركات انتشارا بين الناس.

Knowledge Based Economy (KBE)

Khurshid A Qureshi, PhD

President, TI Group

For the last two hundred years, neo-classical economics has recognized only two factors of production: labor and capital. This is now changing. Information and knowledge are replacing capital and energy as the primary wealth-creating assets, just as the latter two replaced land and labor 200 years ago. In addition, technological developments in the 20th century have transformed the majority of wealth-creating work from physically-based to "knowledge-based. Technology and knowledge are now the key factors of production. With increased mobility of information and the global work force, knowledge and expertise can be transported instantaneously around the world, and any advantage gained by one company can be eliminated by competitive improvements overnight. The only comparative advantage a company or institution will enjoy will be its process of innovation--combining market and technology know-how with the creative talents of knowledge workers to solve a constant stream of competitive problems--and its ability to derive value from information. We are now an information society in a knowledge economy where knowledge management is essential.

A KBE is a broader concept than an Information Society (IS)

- IS concerns the production, handling and distribution of information or codified knowledge
- KBE concerns the learning of both the codified knowledge and the competencies to this information

- The term KBE first coined by OECD (1996) Economies which are directly based on the production, distribution and use of knowledge and information
- APEC definition (2000) In a KBE, the production, distribution and uses of knowledge is the main drivers of growth, wealth creation and employment across all industries

KBE can be exploited for entrepreneurship & innovation and focusing in the following areas:

- Innovation System: R & D, patents, Research Output, technological Transfer and output and development of Innovation Culture.
- Human resource Development: Entrepreneurship, investment in human capital, Knowledge workers tools.
- Infrastructure: Connectivity, Research Parks, Incubators
- Business Environment: Government-University-Private Sector partnerships, Globalization, Simplified transactions and efficiencies, automation.

عنوان البحث :

تحديد الميزة التكنولوجية في المنظمات الصناعية (نموذج عملي لقياس
الابداع التقني)

د. معراج هواري

أستاذ مشارك

كلية إدارة الأعمال - المركز الجامعي بغرداية الجزائر

العنوان: طريق المطار 47000 غرداية الجزائر

خلوي : 00213774969951 فاكس: 0021329870594

بريد الكتروني : m.houari@mail.lagh-univ.dz أو

m_houari@yahoo.fr

الملخص:

يسعى البحث الى تبني منهج معرفي لبناء انموذج يحدد الميزة التكنولوجية لاجهزة ومعدات الانتاج في المنظمات الصناعية بغية تشخيص وتقويم مسارات تقاناتها القائمة اعتماداً على مؤشرات عملية تتعلق باداء عملياتها لاغراض تشخيص وقياس مستويات ابداعاتها التقنية .

وجرى تطبيق افكار النموذج على حالة تطبيقية افتراضية لمؤسستين تتسابقان في طبيعة انتاجهما ومسارتهما التكنولوجية وتتسمان بالمنافسة فيما بينهما يمكن التوصل الى نتائج عملية تثبت صحة اعتماد هذا الانموذج في التحديث والتغيير التكنولوجي .

Abstract

Determination of Technological Advantage in Industrial Organizations

(Practical Model For Measuring of Technical Innovation)

This research aims to deal with knowledge methodology to build a model for determination of technological advantage for machines and production equipments in industrial organizations to diagnose and evaluate of their existing technologies paths depend on practical indicators for their operations performance .

We apply a model concepts on hypothetical case to two similar companies in their production nature and technological paths . The outcomes showed proofs of the correct model in modernization and technological change

First International Conference on
Entrepreneurship

King Saud University

Riyadh, Kingdom of Saudi Arabia

October 25-26, 2009

Track II: Innovative Thinking and Behavior

MindSh@re

Generating Value Through Innovation
Networks

Attilio Di Giovanni

Finmeccanica S.p.A.

summary

Within a complex environment, change is endemic to survival and the dynamic capability to continuously learn becomes a critical success factor. Organizations need to evolve from the era of strategic planning towards the era of organizational learning, through interdependent activities, collaborative problem solving, resource sharing and implementation.

To innovate and reinvent the sources of value creation, the challenge for firms is to become learning organizations, acquiring the skills to learn from others and from past experience at individual, team, organizational and inter-organizational level. This process of Organizational Learning is what enables firms to constantly reinvent themselves, to recombine their knowledge assets coevolving with competitors, customers, suppliers.

To pursue innovation in an open and systemic perspective, new organizational forms – such as communities of practice or communities of innovation - have demonstrated to be successful in creating the level of flexibility and responsiveness required to continuously reinvent the business and lead the change.

To act as a learning organization, innovative communities should behave as integrated networks and implement a model of knowledge creation emphasizing the role of the socialization,

externalization, combination and internalization processes.

To monitor the results of a learning organization, managers need to use new metrics of performance derived from the field of Intellectual Capital Management, so to capture innovation, people and community growth.

Finmeccanica/Mindsh@re is a conceptual framework in which the collaborative, innovative communities are the organizational model to build a value creating organization that promotes individual and team entrepreneurship through the process of Organizational Learning. Mindsh@re is a systematic process that supports the emergence and flow of information and knowledge through people and communities, generating value for the Finmeccanica Group. Mindsh@re is based on a process of knowledge sharing and technology transfer involving all the operating companies as well as different stakeholders, recognized as active co-innovators rather than passive recipients. The meta-organizational model created by Mindsh@re reflects the typical characteristics of a Learning organization.