

تشخيص واقع عناصر نموذج الاعمال :دراسة تحليلية لعينة من القيادات الادارية في شركة
الصناعات الخفيفة عشتار /محافظة بغداد

م. نضال علي سليمان
كلية التقنية الإدارية /الموصل جامعه التقنية الشمالية
nidalhali.11@ntu.edu.iq

أ.م.د. عادل محمد عبد الله
كلية الادارة والاقتصاد / جامعة الموصل
adel_mohamed@uomosel.edu.iq

**Diagnosing the reality of the elements of the business model: an
analytical study of a sample of administrative leaders in Ishtar Light
Industries Company / Baghdad Governorate**

Dr. Adel Muhammad Abdullah

Nidhl Ali Sulaiman

تاريخ استلام البحث 2022 / 3 / 26 تاريخ قبول النشر 2022 / 6 / 19 تاريخ النشر 2022 / 10 / 17

المستخلص

يهدف البحث الحالي توضيح عناصر نموذج الاعمال في شركة الصناعات الخفيفة /عشتار تلك العناصر التي تمكن الشركات من الاهتمام بها لتحقيق الجودة العالية للمنتجات التي تقدمها للزبائن .ويحاول البحث الحالي الاعتماد على نموذج محدد وهو نموذج الاعمال باعتباره نموذج تم اختبار عناصره في الكثير من الدراسات التسويقية والانتاجية وغيرها لما يضمنه من عناصر اساسية تستخدمها العديد من شركات الاعمال وهي (اقتراح القيمة للزبون، والعمليات الاساسية، والموارد الاساسية، وطريقة تحصيل الارباح في الشركة). وي طرح البحث تساؤل كيف يمكن لعناصر نموذج الاعمال ان تعمل على زيادة قدرة الشركة التنافسية؟ استخدم البحث الحالي نمذجة المعادلات البنائية كأسلوب احصائي في اختبار الفرضيات وتم استخدام البرامج الجاهزة (AMOS 24 , SPSS V26) للتوصل الى النسب المئوية، والتكرارات، الأوساط الحسابية، الانحرافات المعيارية، ومعامل الاختلاف ونسب الاستجابة بالإضافة الى بحث علاقات الارتباط والاثار واختبار الفروض الإحصائية بين المتغيرات قيد البحث ، وتم استخدام نوعين من أدوات القياس منها تحليل المحتوى بالاستعانة بسجلات الشركة المبحوثة، فضلاً عن تصميم استبانة تم توزيعها على المدراء في عموم الشركة لتحديد مواقفهم تجاه عناصر نموذج الاعمال ، اذ تم توزيع (250) استبانة بين العاملين من الادارة العليا والوسطى والأشرافية في الشركة .

وتوصل البحث لاهم نتيجة وهو ان بعد العمليات الاساسية هو من اكثر الابعاد تشبعا وبلغ نسبة الاستجابة 86.17% مما يؤشر بان الشركة تستخدم التقنيات الهادفة لتقليل من نسب الهدر والتالف. و اقل بعد تشبعا هو اقتراح القيمة وبلغ نسبة الاستجابة 76.47% مما يدل بان الشركة المبحوثة والتي تمثل الصناعة العراقية في مجال السلع المعمرة قادرة على تطوير وتحسين المنتج النهائي.

الكلمات المفتاحية : اقتراح القيمة للزبون، والعمليات الاساسية، والموارد الاساسية، وطريقة تحصيل الأرباح في شركة الصناعات الخفيفة عشتار

Abstract

The current research aims to diagnose the elements of the business model in the Light Industries Company / Ashtar, those elements that enable companies to pay attention to them to achieve the high quality of the products they provide to customers. The current research tries to rely on a specific model, which is the business model as a model whose elements have been tested in many marketing studies productivity and others because of its basic elements used by many business companies, namely (the value proposition to the customer, basic operations, basic resources, and the method of profit collection in the company).

The research raises the question: How can the elements of the business model work to increase the competitiveness of the organization? The current research relied on structural equation modeling as a statistical method in hypothesis testing, and ready-made programs (SPSS V26, AMOS 24) were used to infer percentages, frequencies, arithmetic means, standard deviations, coefficient of variation and response rates, in addition to studying correlation and impact relationships and testing statistical hypotheses between The variables under study, and two types of measurement tools were used, including content analysis using the records of the researched company, as well as the design of a questionnaire that was distributed to managers throughout the company to determine their attitudes towards the elements of the business model, as (250) questionnaires were distributed among workers from the upper, middle and supervisory management In the company .

The research reached the most important result, which is that the basic operations dimension is one of the most saturated dimensions, with a response rate of 86.17%, which indicates that the company uses techniques aimed at reducing waste and damage rates. And less saturated after is the value proposition, and the response rate reached 76.47%, which indicates that the researched company, which represents the Iraqi industry in the field of durable goods, is capable of improvement and development in the design of the final product.

Keywords: *value proposition to the customer, basic operations, basic resources, and method of profit collection in Ishtar Light Industries Company*

المقدمة

إن عناصر نموذج العمال يعتبر وسيلة تقود الشركات من أجل تحقيق الجودة لمنتجاتها مما يتطلب منها تحديد تلك العناصر واكتشاف الدور المهم لهذه العناصر في تكوين القدرات التنافسية للشركة إذا ان العناصر التي يضمها نموذج الاعمال من حيث (اقتراح القيمة للزبون ، والعمليات الاساسية ، والموارد ، وطريقة تحصيل الارباح) تمثل ابعاد مهمة في عمل اية شركة وتبرز اهمية ذلك من خلال الادبيات التي تعرضت لمصطلح نموذج الاعمال الذي ورد ذكره في فترة التسعينات من القرن العشرين و تم عرضه لأكثر من (46) مرة في الدراسات الاجنبية وتحديدا في مجال ادارة الاعمال وادارة الشركة والتسويق والعمليات وبالمقابل فقد تمت الإشارة اليه لأكثر من (8946) للفترة بين 2002 ولغاية 2019 وفي مجالات متباينة . Kindström, D., & Kowalkowski, (2014:98)

مما يوفر منطلقاً لأهمية هذا الموضوع وحاجة الشركات الى بناء نموذج الاعمال الخاصة بها لتحقيق الجودة لمنتجاتها. إن تحديد الفجوة المعرفية، وفقاً للدراسات ذات العلاقة سيؤثر في التطبيقات الميدانية وواقع الشركات الانتاجية. من أجل تأكيد الفجوة المعرفية ميدانياً قامت الباحثان بإجراء المقابلات الأولية مع المدراء في

شركة الصناعات الخفيفة عشتار وتضمنت اسئلة المقابلات بـ (1). هل يوجد عناصر نموذج الاعمال لديكم؟ 2. ما هي احتمالات المعيب التي يمكن ان تعيق عمليات الانتاج والذي ينعكس على جودة الانتاج؟ تم تصميم الاستبانة وبعدد (250) وزعت على المدراء في مختلف اقسام الشركة من اجل الوصول الى هدف البحث الذي يتلخص في تشخيص واقع نموذج الاعمال وفق تحليل AMOS باعتماد التحليل العملي التوكيدي. وقدم البحث التوصية التي تنص على ضرورة. ان بناء أنموذج الأعمال لا يمكن ان يحقق النجاح اذا لم يتوفر التكامل بين عناصره، سوف نتناول فقرات البحث الحالي وفق الاجزاء الاتية:

المحور الأول: منهجية البحث

1. منهجية البحث

من أجل تأطير متغيرات وابعاد البحث الحالي، سيتم توضيح أهم الأبعاد التي تخص متغيرات البحث الحالي والمشكلة والافتراضات التي تقابلها لكي يتمكن القارئ من تكوين الصورة الكاملة لديه عن ما ينوي البحث الوصول اليه ووفق الآتي:

1.1. مشكلة البحث

إن إختيار انموذج الاعمال الفاعل يمثل القرار الاستراتيجي الحرج الذي تعمل على بنائه الشركة وهو الاصعب وهو القرار الحاسم فيها. وأن صنع القرارات حول نماذج الأعمال من المصادر المهمة في تحقيق الميزة التنافسية (Grønning, 2013).

إن تحديد الفجوة المعرفية، وفقاً للدراسات ذات العلاقة سيؤثر في التطبيقات الميدانية وواقع الشركات الانتاجية. من اجل تأكيد الفجوة المعرفية ميدانياً قام الباحثان بإجراء المقابلات الاولى مع المدراء في الادارة العليا في شركة الصناعات الخفيفة عشتار وتضمنت اسئلة المقابلة بـ (1). هل يوجد عناصر انموذج الاعمال لديكم؟ 2. ما هي احتمالات المعيب التي يمكن ان تعيق عمليات الانتاج والذي ينعكس على جودة الانتاج؟ 3. هل تتوافر لديكم الخطط لبناء الجودة المستدامة في منظماتكم؟ . وتم الاعتماد على هذه التساؤلات كأساس في بناء المشكلة والفرضيات المناسبة لها في البحث الحالي.

2.1. اهداف البحث

يحاول البحث الحالي التركيز على اساسيات (انموذج الاعمال)، على نحو مترابط ومتكامل فيما بين تلك المتغيرات وليس على نحو مستقل اذ ان لكل موضوع إسهامات واسعة الامر الذي سنتناوله قدر الارتباط بموضوع البحث الحالية. وتحديد الممارسات التطبيقية لمتغيرات البحث الحالية (انموذج الاعمال)، عبر المنهج الوصفي التحليلي بمعنى وصف نتائج الاستبانة وتحليل دلالاتها.

3.1. أهمية البحث

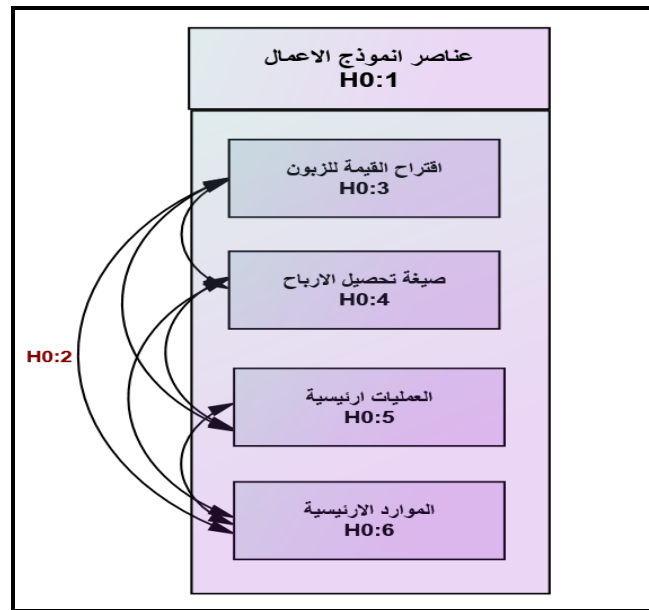
ويمكن ان نلخص اهمية البحث بالاتي:

- 1- الأهمية الفكرية: توضيح الأهمية الفكرية للبحث عن طريق الاطلاع على الاطر النظرية التي عالجت موضوع عناصر انموذج الاعمال ، وبما يؤمن للباحثان فرصه الاطلاع ومن ثم القدرة على التفاعل بقصد ولاده وجهات نظر متعددة باتجاه الموضوع قيد البحث.

- 2- الأهمية التطبيقية: تنبع من كونها محاولة اوليه جادة بشأن اهميه انموذج الاعمال في الشركة المبحوثة وبما يقر دور هذه العناصر في توجيه مستويات الجودة .
- 3- الأهمية الاقتصادية: تتجلى الاهمية الاقتصادية لهذه البحث من كونها محاولة متواضعة لمعالجة الاشكاليات في الشركة المبحوثة في مجال عناصر انموذج الاعمال وعلى نحو يعزز من امكانيات تنميه الناتج المحلي معا .

4.1. المخطط الفرضي للبحث

يوضح الشكل(1) انموذج البحث الفرضي انموذج الاعمال بأبعاده الفرعية (القيمة المقترحة للزبون، وصيغة الربح، والموارد والعمليات الرئيسة) الذي سيتم ادخال الاختبارات الاحصائية عليه من حيث حساب الفروقات والتباين أو إجراء التعديل مقارنة مع الأنموذج التطبيقي الذي يتم الحصول عليه من اختبار المعادلات البنائية وفق تحليل AMOS واختبار تحليل اولياته فضلا عن اختبار الفرضيات المرتبطة بأهمية كل عنصر من العناصر اعلاه في الشركة العامة للصناعات الخفيفة والهدف من هذا الأنموذج هو الوصول الى أنموذج الاعمال الذي يمكن تعميمه على الشركات المماثلة في اضافة نأمل ان نصيب بها.



الشكل(1) المخطط الافتراضي للبحث

5.1. فرضيات البحث الاساسية

- H01: توجد تطبيقات فعلية لأبعاد انموذج الاعمال في الشركة العامة للصناعات الخفيفة"
- H02: توجد فروقات معنوية من الناحية الاحصائية بين الانموذج المقترح الذي يقدمه البحث الحالي والانموذج التطبيقي من خلال رأي العاملين في الشركة العاملة للصناعات الخفيفة عند مستوى دلالة $\alpha \leq 0.05$
- H03: يوجد ترتيب واضح لأولويات عناصر انموذج الاعمال من وجهة نظر القيادات الإدارية في شركة الصناعات الخفيفة"

- H04: توجد أهمية نسبية ذات دلالة معنوية من الناحية الاحصائية لعنصر القيمة المقترحة للزبون، من وجهة نظر العاملين في شركة الصناعات الخفيفة عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$)
- H0:5 توجد أهمية نسبية ذات دلالة احصائية لعنصر صيغة تحصيل الارباح، من وجهة نظر العاملين في شركة الصناعات الخفيفة عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$)
- H0:6 "توجد أهمية نسبية ذات دلالة احصائية لعنصر الموارد الاساسية، من وجهة نظر العاملين في شركة الصناعات الخفيفة عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$)"

6.1. اساليب جمع البيانات واساليب التحليل الاحصائي

استخدم البحث الحالي تحليل نماذج المعادلات البنائية SEM وتحديدًا وفق تحليل AMOS الذي يقدم العديد من الوسائل لاختبار الفرضيات التي من اهمها هو التحليل العامل التوكيدي الذي يخدم الغرض الاساسي للبحث الحالي وهو ان انموذج الاعمال تم اختبار عناصره في العديد من الدراسات وبيئات مختلفة التي تعمل بها الشركات الا أن اختياره في الشركة المبحوثة يعد اضافة يتطلب تأكيدها وفق هذا التحليل والذي يقدم العديد من المؤشرات منها مطابقة الانموذج CFI للانموذج الفرضي مقارنة بالتطبيقي وجودة الانموذج GFI وجودة الانموذج المعدل AGFI كل هذه المؤشرات تؤكد صلاحية الانموذج للتطبيق في الشركة المبحوثة والذي يتطلب معه ان يتم اخذها بالاعتبار لدى متخذي القرار فيها.

7.1 حدود البحث: وتضم ما يأتي

1. الحدود المكانية :شملت حدود البحث المكانية شركة الصناعات الخفيفة عشتار في محافظة بغداد.

2. الحدود الزمانية :تحددت المدة الزمنية لاستكمال جانبي البحث النظري والميداني من

2021/11/20 إلى 2022/2/23

3. الحدود البشرية : تضمنت عينه البحث المدراء في المستويات العليا والوسطى والإشرافية في الشركة المبحوثة والبالغ عددهم (249) شخصاً.

المحور الثاني: الجانب النظري

اولاً: مفهوم انموذج الاعمال: Concept of business model

ان نموذج الأعمال بشكل عام هو إفصاح عن اقتراح قيمة الشركة فهو يصف كيفية توظيف المواد الفكرية والمادية والتقنيات والقدرات في نشاطات خلق القيمة داخل وخارج الشركة مع ضمان اقتناص نسبة من هذه القيمة داخل حدود الشركة. عرف Osterwalder and Pigneur (2010:14) أنموذج الأعمال على انه المنطق الذي من خلالها تصنع الشركة وتسلم القيمة وتستحوذ على القيمة.

أما (Johnson, 2010:22)، فيعرف نماذج الأعمال على أنها وصف للقيمة التي تقدمها الشركة للزبون وفي نفس الوقت لسمعتها في السوق . بينما وصف (Ghezzi, A., & Cavallo, A., 2018:10) أنموذج الأعمال الى كونه "قدرة الشركة على النجاح في مواجهة التغيرات في حاجات السوق المستهدف وتكوين طرق جديدة لتسليم القيمة للعميل التي يسعى للحصول عليها."

كما اشار (Osterwalder and Pigneur 2010:14) نموذج الأعمال على انه المنطق الذي من خلالها تصنع الشركة وتسلم القيمة وتستحوذ على القيمة، حاول الباحثون في الآونة الأخيرة الربط ما بين مفهوم نماذج الأعمال ونظريات الإدارة الاستراتيجية من خلال النظر إلى هذه المسألة من وجهات نظر مختلفة مثل طلب السوق والموارد والقدرات الديناميكية وديناميكيات الصناعة والتصميم .

ثانياً: اهمية انموذج الاعمال: The importance of a business model

تؤثر نماذج الأعمال على أداء الشركة من خلال جانبين (Sohl et al., 2017:10-11:36).

- القيمة الكلية التي يصنعها نموذج الأعمال .
 - تأثير نموذج الأعمال على قدرة الشركة على اقتناص القيمة التي يصنعها ذلك النموذج.
- وتعرف نماذج الأعمال بأنها وصف لمنطق بناء الشركة وتسليمها واقتناصها للقيمة وأن جوهر نماذج الأعمال هو تحديد الأسلوب الذي تسلم فيه الشركة القيمة إلى زبائنهم وتحفزهم على دفع مبالغ مقابل القيمة وتحول هذه المبالغ إلى أرباح. و تعتبر إمكانية أنموذج الأعمال على بناء القيمة الخطوة الأولى المهمة في تفسير الاختلاف في الأداء بين الشركات ومقدار ما يمكن للشركة أن تقتنصه من قيمة محتملة. ويمكن لنماذج الأعمال أن تبني القيمة بزيادة رغبة الشاري بدفع مبلغ أكبر أو تقليل أسعار المجهزين للموارد. وهذا الأنموذج نجده في نماذج البيع بالتجزئة لشركات تحاول بناء القيمة بتقليل كلفة الزبون للبحث عن المنتجات والاطلاع عليها باستخدام وسائل التقييم الإلكتروني. وبعض نماذج الأعمال تبني القيمة في جهة الطلب من خلال زيادة منفعة المستهلك من خلال التجمع في موقع مشترك لمنفعة الزبون مثل المحلات التجارية الكبيرة أو المراكز التجارية أو جمع عدة منتجات في نفس المحل مثل أمازون التي تبني عدة منتجات أو انتشار الشركة في مواقع مختلفة. (Ovans, 2015 :12) .

ثالثاً عناصر انموذج الاعمال: elements business model

إن أنموذج الأعمال حسب ما شرحه (Amit and Zott, 2001)، محتوى وهيكل وحوكمة المعاملات وهو مصمم لخلق القيمة من خلال استغلال فرص الأعمال الجديدة. هذا يعني بان مفهوم أنموذج الأعمال يعتمد على عناصر متكاملة مع محيط الأنموذج وعملياته ومفهوم القيمة والتنظيم لخلق القيمة للمنظمات والزبائن. الجدول رقم (1) أدناه يلخص عناصر أنموذج الأعمال من البحوث ذات الصلة (Viatcheslav, et al., 2014:307-308)

نوع البحث	العناصر	المصدر
استطلاع رأي	اقتراح قيمة الزبون ومعادلة الأرباح والموارد الأساسية والعمليات الأساسية.	Johnson et al., 2008
بحث حالة	مجموعة نشاطات ووحدات تنظيمية وحلقات ارتباط (معاملات مادية وعلاقات بشرية) آليات حوكمة.	Santos et al., 2009

بحث حالة	شرائح السوق ومقترحات القيمة وقنوات التوزيع وعلاقات الزبون ومجرى الإيرادات والموارد الأساسية والنشاطات الأساسية وشركات الشبكات الأساسية وهيكل التكاليف.	Osterwalder and Pigneur, 2010
بحث حالة	شرائح السوق واقتراح القيمة وآليات اقتناص القيمة والآليات المعزولة، وصيغ الربح.	Teece, 2010
بحث حالة	التقنية وعروض السوق 8 ومعمارية (تصميم) الشبكات.	Mason and Spring, 2011

Viacheslav, M. (2014). *Approved by* _ (Doctoral dissertation, Kyiv School of Economics)p 307–308.

ومن خلال دراسة الأدبيات والمقالات التخصصية وجدا الباحثان أن هناك العديد من الباحثين والكتاب المهتمين في هذا المجال منهم (McDonald, al et, 2011, 26 – Li et al., 2016, 455) قد انفقوا على أن هناك عناصر مهمة لأنموذج الأعمال وتمثل هذه العناصر الأكثر تكراراً ، وفيما يلي عرض لأهم العناصر.

1- اقتراح القيمة للعملاء: (PVC) Proposal Value to Consumer:

اشار (al et, McDonald 2011:56) من خلال هذه القيم التي يتم اقتراحها للزبون هي تقديم النصائح والإرشادات وبيان مواصفات المنتج التي يتم تقديمها للعميل، و يستوجب على الشركة أن تهتم بالزبون عن طريق تقديم خدمات ما بعد البيع و ايصال المنتج للعملاء و خصم لأسعار المنتج ، وصيانة وتركيب المنتجات والبيع بالآجل، و الاستفادة من المقترحات التي يقدمها الزبون للمنتجات المقدمة لهم ، ويتم تقسيم الخدمات التي يحصل عليها الزبون حسب حاجته من اجل تحقق رضا الزبون واشباع رغباته واسعاده)ومن خلال هذه القيم التي يتم اقتراحها للزبون هي تقديم النصائح والإرشادات وبيان مواصفات المنتج التي يتم تقديمها للزبون.

ومن خلال وجهة نظر الباحثان اتضح ؛ أن من خلال البحث عن القيمة المقترحة للزبون شمل امرين مهمين: الاول: معرفة الجودة التي ترضي وتريح الزبون وذلك من خلال المنتجات المميزة والفريدة المقدمة لهم ، من اجل اسعاد الزبون وجعله يبذل اقصى وقت وجهد وكلفة للحصول على تلك المنتجات .

والثاني : وضع أسس وقواعد تتبع تفضيلات ورغبات الزبون المتغيرة مثل الاطمئنان والاحساس بالراحة وتخفيف المخاطر التي قد تصاحب استخدام المنتج من خلال وضع معايير ومواصفات للمنتج النهائي .

2- صيغ الربح: (Function Profit)

واشار لها (Guo, Hai , et al, 2013: 67) وتتضمن صيغة الربح "طرق واساليب مختلفة تعتمد على الشركات من اجل زيادة ارباحها " وهناك أبعاد يعتمد عليها هذا المتغير تتمثل بالتركيز على الارباح من اجل حصول الشركة على الميزة التنافسية. ويمكن معرفه القيم المتوقعة التي تمثل عائد متوقع تمكن الشركة من الحصول عليه من خلال الفوائد التي تقدمها للزبائن ، وتقييمها بقيم نقديه ، وتخضع تلك القيم الى اعتبارات و احتكار القيم او

الجودة للمنتجات ، ويجب ان تكون هذه القيم المتوقعة واقعية وترتبط بحقائق وتتصف بالوضوح و الدقة والاعتمادية

وهناك عدة طرق لتحصيل الشركة ارباحها فقد وضع طريقتين أساسيتين يفترض الشركة ان تحصل ارباحها وهي : (Boterdaele & Van de Luijster, 2014: 231)

أ- طريقة الدفع المرنة: ويقصد بها ترتيب الأولويات للحصول على الأرباح وحسب تطور قدرات العوائد بشكل دوري .

ب- طريقة الدفع الثابت: وتعتمد على المبادئ المحاسبية لضمان الرقابة على التدفقات المالية ، وارباح الشركات . وتؤثر صيغته الربح معنوياً في اندفاع الزبون واتخاذ قرار الشراء ويكون التسديد اما نقدا او بالأجل و

الالكترونيا (Schief & Buxmann, 2011:22)

وتتضمن صيغة الربح "طرق وأساليب مختلفة تعتمد الشركات من اجل زيادة أرباحها" (Boterdaele and De Van, 2014) وهناك أبعاد يعتمد عليها هذا المتغير والتي تتمثل بالتركيز على الأرباح من اجل حصول الشركة على الميزة التنافسية ويمكن معرفه القيم المتوقعة التي تمثل عائد متوقع تمكن الشركة من الحصول عليه من خلال الفوائد التي تقدمها للزبائن، وتقيمها بقيم نقدية، وتخضع تلك القيم الى اعتبارات واحتكاك القيم أو الجودة للمنتجات، ويجب أن تكون هذه القيم المتوقعة واقعية وترتبط بحقائق وتتصف بالوضوح والدقة والاعتمادية وترتبط بنماذج محددة ويمكن قياسها إحصائياً .

(Wirtz et al., 2015: 342)، حيث وضع فيها طرق الدفع الحالية على أنها "أساليب من خلالها تستطيع الشركة تحقيق نتائج أعمالها وممارستها وظائفها الرئيسية بقيم نقدية ويفضل عدم وجود فجوة بين الطريق المتوقعة والحالية في تحصيل أرباح الشركة".

تأسيسا على ماتقدم فان صيغة الربح تمثل المزيج المالي لقدرة الشركة على تحصيل الارباح وهذا يختلف بحسب قدراتها الاساسية وبناها الارنكازية.

3- الموارد الرئيسية: Main Sources

من خلال البحث التي تقدم بها (Hai et al., 2013:233) والتي أشار فيها الى أن "أنموذج الأعمال يوضح مدى امتلاك المنظمات من الخبرات البشرية ذات كفاءة عالية في أعمالها التي تعتبرها الشركة ميزة تنافسية لها مثل براءة الاختراع للشركة، والتقنيات والمكائن والمعدات المطورة، وبرنامج إدارة العمليات الإنتاجية، واستجابة لطلبات وتفضيلات الزبون بالوقت المحدد له"، وأيضاً امتلاكها للموارد التي تتمثل بالموثوقية والندرة وتشكل هذه العوامل ميزة تنافسية ضمن أنموذج الأعمال المتكامل والمتربط من خلال الموارد (Golhar and Waghmare, 2017:14) (Tucci, 2010:22).

وقد وضع (Sabatier et al., 2010: 67) أن الوقت يمثل عامل مهم ومورد ثمين من الموارد التي تمتلكها المنظمات ولا تشكل توافر الموارد الأخرى مالم يتم استثماره بالوقت الملائم ويتم من خلال وضع جداول زمنية للممارسات والإدارة المالية والموارد البشرية، والخطط الاستراتيجية ضمن وقت مدروس سابقاً.

ويرى الباحثان أن الموارد الرئيسية تمثل عناصر حرجية للميزة التنافسية التي تمتلكها الشركات، وتعطي صور واضحة لوظائف المنظمات ومنها يكون تقليدي ضمن الوظائف الأساسية والآخر متطور

وحديث، أي أنها تتضمن مؤشرات ومعايير يمكن من خلالها تقييم أنموذج الأعمال مترابط ومتكامل ومتفاعل في الشركة.
العمليات الرئيسية

من خلال العمليات الرئيسية يمكن ان نحدد من أبرز الجوانب التي ينبغي على الشركة القيام بها من اجل نجاح أنموذج اعمالها. وتعرف العمليات النشاطات والعمليات التشغيلية التي تقود إلى اقتراح القيمة كالإنتاج مثلاً. ويمكن تعريف هذه العمليات بأنها مجموعة من السياسات والخطط التي تستطيع من خلالها الشركة لتحقيق الاستعمال الأمثل لمواردها من أجل تحقيق الميزة التنافسية chase el al (2004,341).

وتضم العمليات الرئيسية الجودة العالية للمنتجات المقدمة ، والموثوقية والتسليم بالوقت المحدد من خلال التقنيات الحديثة كالنظم الذكية التي تحقق الدعم للعمليات ، السرعة في تسليم المنتجات. (Gambardella,2010,66). تأسيساً على ما تقدم تشمل العمليات الرئيسية ادارة الانتاج والعمليات في عنفوانها.

المحور الثالث : الجانب العملي

يركز هذا الجانب على وصف متغيرات البحث وتشخيصها من وجهة نظر عينة من القيادات الادارية لشركة الصناعات الخفيفة عشتار /محافظة بغداد ، إذ استخدم الباحث البرامج الجاهزة (SPSSV26,AMOS24) للاستدلال على النسب المئوية، التكرارات، الأوساط الحسابية، الانحرافات المعيارية، معامل الاختلاف ونسب الاستجابة بالإضافة الى بحث علاقات الارتباط والاثار واختبار الفروض الأحصائية بين المتغيرات قيد البحث، علماً بأن عدد الاستثمارات الموزعة هو (275) وأن الاستثمارات الصالحة كانت (249)، ونتائج التحليل كما موضح في الفقرات الآتية:

أولاً: وصف عناصر انموذج الاعمال وتشخيصها

1- اقتراح القيمة

يشير الجدول (2) إلى أن بُعد اقتراح القيمة تمثل بالمتغيرات الفرعية (X11-X15)، ونسبة اتفاق بلغت (70%) وظهرت قيمة الوسط الحسابي والبالغة (3.82) وبانحراف معياري قدره (0.81). وأن أعلى نسبة اتفاق للمتغيرات الفرعية لبُعد اقتراح القيمة والتي توضح أهمية هذا البُعد وتتمثل بالمتغير (X11) والتي بلغت (86%) ومفاده (تصمم شركتنا منتجاتها على نحو يؤمن حالات التحسين المستمر) ويعزز ذلك قيمة الوسط الحسابي البالغة (4.40) وبانحراف معياري قدره (0.79) وبنسبة استجابة مقدارها (88%) الامر الذي يدل على ان الشركة المبحوثة والتي تمثل الصناعة العراقية في مجال السلع المعمرة قادرة على التحسين والتطوير في تصميم المنتج النهائي .وكانت اقل نسبة اتفاق للمتغيرات الفرعية لبُعد اقتراح القيمة للمتغير (X15) والتي بلغت (44%) بما يتعلق بـ (تقدم شركتنا خدمات متميزة لزبائننا بعد البيع) وذلك من خلال قيمة الوسط الحسابي والانحراف المعياري التي بلغت (2.39) و (0.85) على التوالي وبنسبة الاستجابة بلغت (48%). وهذا يدل بأن الشركة المبحوثة تعتني كثيراً

بالخدمات المقدمة للزبائن بعد البيع. وعلى الشركة ان تتمي قدراتها من اجل تتبنى عناصر نموذج الأعمال من خلال الاعتناء بالخدمات المتميزة التي تقدمها لزبائن مابعد البيع .

الجدول (2): المعدل العام والتوزيعات التكرارية والأوساط الحسابية والانحرافات المعيارية ومعامل الاختلاف ونسبة الاستجابة لُبعد اقتراح القيمة

نسبة الاستجابة %	معامل الاختلاف	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	مقياس الاستجابة										X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	المعدل العام	المجموع
				لا اتفق بشدة		لا اتفق		غير متأكد		اتفق		اتفق بشدة								
				(1)	(2)	(3)	(4)	(5)												
				عدد	%	عدد	%	عدد	%	عدد	%	عدد	%							
88.03	18.01	0.79	4.40	0.00	0	2.41	6	12.05	30	28.51	71	57.03	142	X11						
83.45	20.95	0.87	4.17	0.00	0	0.00	0	30.92	77	20.88	52	48.19	120	X12						
81.69	20.70	0.85	4.08	0.00	0	2.41	6	24.50	61	35.34	88	37.75	94	X13						
81.29	17.18	0.70	4.06	0.00	0	0.00	0	21.29	53	51.00	127	27.71	69	X14						
47.87	35.59	0.85	2.39	0.00	0	4.42	11	14.86	37	36.95	92	7.63	19	X15						
76.47	22.49	0.81	3.82	0		1.85		20.72		34.54		35.66								
				1.85				20.72		70.20										

المصدر :اعدد الباحثان بالاعتماد على برنامج SPSS

2- صيغ الربح

يشير الجدول (3) إلى أن بُعد دالة الربح تمثل بالمتغيرات الفرعية (X21-X25)، ونسبة اتفاق بلغت (73%) من خلال قيمة الوسط الحسابي والبالغة (4.09) وبانحراف معياري قدره (0.91). وأن أعلى نسبة اتفاق للمتغيرات الفرعية لُبعد دالة الربح والتي تبين ايجابية هذا البُعد تتمثل بالمتغير (X25) والتي بلغت (80%) ومفاده (تهتم شركتنا بالعاملين بقصد تعزيز الارباح لديها) ويعزز ذلك قيمة الوسط الحسابي البالغة (4.31) وبانحراف معياري قدره (0.91) ونسبة استجابة مقدارها (86%) مما يدل على ان الشركة تعزز من ارباحها من خلال اهتمامها بالعاملين . في حين كانت اقل نسبة اتفاق للمتغيرات الفرعية لُبعد دالة الربح للمتغير (X22) والتي بلغت (67%) وذلك بما يتعلق (تنتج شركتنا منتجات داعمة (مساهمة) في تحقيق الارباح) وذلك بدلالة قيمة الوسط الحسابي والانحراف المعياري التي بلغت (3.94) و (0.89) على التوالي ونسبة الاستجابة بلغت (79%) وهذا يؤشر ان الشركة تحرص على تقديم منتجات داعمة لزبائن من اجل زيادة ارباحها .

الجدول (3): المعدل العام والتوزيعات التكرارية والأوساط الحسابية والانحرافات المعيارية ومعامل الاختلاف ونسبة الاستجابة لبُعد دالة الربح

نسبة الاستجابة %	معامل الاختلاف	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	مقياس الاستجابة										ر.ع	أسم المتغير
				لا اتفق بشدة		لا اتفق		غير متأكد		اتفق		اتفق بشدة			
				(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)		
				%	عدد	%	عدد	%	عدد	%	عدد	%	عدد		
80.9	23.9	0.9	4.0	0.0	0	9.2	23	16.8	42	33.7	84	40.1	10	X2	دالة الربح
6	7	7	5	0	0	4	23	7	42	3	84	6	0	1	
78.8	22.5	0.8	3.9	0.0	0	4.4	11	28.9	72	34.5	86	32.1	80	X2	
8	0	9	4	0	0	2	11	2	72	4	86	3	80	2	
79.6	23.6	0.9	3.9	0.0	0	6.8	17	24.5	61	32.5	81	36.1	90	X2	
0	1	4	8	0	0	3	17	0	61	3	81	4	90	3	
83.5	19.7	0.8	4.1	0.0	0	2.4	6	19.2	48	36.5	91	41.7	10	X2	دالة الربح
3	2	2	8	0	0	1	6	8	48	5	91	7	4	4	
86.1	21.0	0.9	4.3	0.0	0	4.8	12	15.6	39	23.2	58	56.2	14	X2	دالة الربح
8	1	1	1	0	0	2	12	6	39	9	58	2	0	5	
81.8	22.1	0.9	4.0	1.3		5.5		21.0		32.1		41.2		المعدل العام	
3	6	1	9	3		4		4		3		9			
				5.54				21.04		73.41				المجموع	

المصدر: اعداد الباحثان بالاعتماد على برنامج SPSS

3- الموارد الرئيسية

يشير الجدول (4) إلى أن بُعد الموارد الرئيسية تمثل بالمتغيرات الفرعية (X31-X35)، ونسبة اتفاق بلغت (82%) وذلك من خلال قيمة الوسط الحسابي والبالغة (4.21) وبانحراف معياري قدره (0.76). وأن أعلى نسبة اتفاق للمتغيرات الفرعية لبُعد الموارد الرئيسية والتي أسهمت في تحقيق إيجابية هذا البُعد تتمثل بالمتغير (X31) والتي بلغت (89%) ومفاده (تسخر شركتنا ما تملكه من خبرات في مجال صناعتها) ويعزز ذلك قيمة الوسط الحسابي البالغة (4.38) وبانحراف معياري قدره (0.74) ونسبة استجابة مقدارها (88%) وهذا يؤكد بان الشركة تسخر خبراتها في صناعة منتجاتها التي تقدمها للزبائن . كما شكلت أقل نسبة اتفاق للمتغيرات الفرعية لبُعد الموارد الرئيسية للمتغير (X33) والتي بلغت (71%) وذلك فيما يخص (تركز شركتنا على المصادر الخام ذات الجودة العالية في الانتاج) وذلك بدلالة قيمة الوسط الحسابي والانحراف المعياري التي بلغت (3.98) و (0.92) ونسبة الاستجابة بلغت (80%) مما يدل تشتت الاراء حول هذا البعد وحرص الشركة على استخدام مصادر ذات جودة عالية في انتاج منتجاتها .

الجدول (4): المعدل العام والتوزيعات التكرارية والأوساط الحسابية والانحرافات المعيارية ومعامل الاختلاف ونسبة الاستجابة لبُعد الموارد الرئيسة

نسبة الاستجابة %	معامل الاختلاف	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	مقياس الاستجابة										ر.ع	أسم المتغير
				لا اتفق بشدة		لا اتفق		غير متأكد		اتفق		اتفق بشدة			
				(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)		
				%	عدد	%	عدد	%	عدد	%	عدد	%	عدد		
87.5	16.9	0.7	4.3	0.0	0	2.4	6	8.43	21	38.1	95	51.0	12	X3	الموارد الرئيسية
5	5	4	8	0	0	1	6			5		0	7	1	
82.8	15.8	0.6	4.1	0.0	0	0.0	0	15.2	38	55.4	13	29.3	73	X3	
1	0	5	4	0	0	0	0	6		2	8	2		2	
79.6	23.0	0.9	3.9	0.0	0	6.8	17	22.4	56	36.5	91	34.1	85	X3	
0	6	2	8	0	0	3		9		5		4		3	
85.2	17.3	0.7	4.2	0.0	0	0.0	0	17.6	44	38.5	96	43.7	10	X3	المعدل العام
2	8	4	6	0	0	0	0	7		5		8	9	4	
85.6	17.9	0.7	4.2	0.0	0	0.0	0	19.2	48	33.3	83	47.3	11	X3	المجموع
2	4	7	8	0	0	0	0	8		3		9	8	5	
84.1	18.2	0.7	4.2	0.0		1.8		16.6		40.4		41.1			
6	3	6	1	0		5		3		0		2			
				1.85				16.63		81.53					

المصدر: اعد الباحثان بالاعتماد على برنامج SPSS

4- العمليات الرئيسية

يشير الجدول (5) إلى أن بُعد العمليات الرئيسية تمثل بالمتغيرات الفرعية (X41-X45)، ونسبة اتفاق بلغت (85%) والوسط الحسابي البالغ قيمته (4.31) وانحراف معياري قدره (0.72). وأن أعلى نسبة اتفاق للمتغيرات الفرعية لبُعد العمليات الرئيسية والتي أسهمت في تحقيق إيجابية هذا البُعد تتمثل بالمتغير (X44) والتي بلغت (85%) ومفاده (تستثمر شركتنا أحدث التقنيات الهادفة الى تقليل نسب الهدر) ويعزز ذلك قيمة الوسط الحسابي البالغة (4.38) وانحراف معياري قدره (0.71) ونسبة استجابة مقدارها (88%) وهذا يؤيدان الأفراد المبحوثين متفقين على فقرات هذا البعد مما يدل بان الشركة تستخدم التقنيات الهادفة لتقليل نسب الهدر . في حين كانت اقل نسبة اتفاق للمتغيرات الفرعية لبُعد العمليات الرئيسية للمتغير (X42) والتي بلغت (84%) وذلك فيما يخص (يتم اصال منتجات شركتنا الى زبائننا عبر احدث الاساليب واقصرها) وذلك بدلالة قيمة الوسط الحسابي والانحراف المعياري التي بلغت (4.17) و (0.67) ونسبة الاستجابة بلغت (83%) مما يؤشر على ان الشركة المبحوثة تهتم باستخدام الأساليب الجديدة لاىصال المنتجات الى زبائننا .

الجدول (5): المعدل العام والتوزيعات التكرارية والأوساط الحسابية والاحترافات المعيارية ومعامل الاختلاف ونسبة الاستجابة لبُعد العمليات الرئيسية

نسبة الاستجابة %	معامل الاختلاف	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	مقياس الاستجابة										رقم المتغير	اسم المتغير
				لا اتفق بشدة		لا اتفق		غير متأكد		اتفق		اتفق بشدة			
				(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)		
				%	عدد	%	عدد	%	عدد	%	عدد	%	عدد		
85.5	16.7	0.7	4.2	0.0	0	2.4	6	16.8	42	43.3	10	39.7	99	X4	العمليات الرئيسية
4	9	2	8	0		1		7		7	8	6		1	
83.3	16.1	0.6	4.1	0.0	0	0.0	0	15.6	39	51.8	12	32.5	81	X4	
7	9	7	7	0		0		6		1	9	3		2	
87.2	18.2	0.8	4.3	0.0	0	2.4	6	12.8	32	30.9	77	53.8	13	X4	
3	7	0	6	0		1		5		2		2	4	3	
87.5	16.3	0.7	4.3	0.0	0	0.0	0	13.6	34	34.9	87	51.4	12	X4	
5	2	1	8	0		0		5		4		1	8	4	
87.1	16.4	0.7	4.3	0.0	0	0.0	0	14.0	35	36.1	90	49.8	12	X4	
5	3	2	6	0		0		6		4		0	4	5	
86.1	16.8	0.7	4.3	0.0		0.9		14.6		39.4		45.4		المعدل العام	
7	0	2	1	0		6		2		4		6			
				0.96				14.62		84.90				المجموع	

المصدر: اعداد الباحثان بالاعتماد على برنامج SPSS

حيث يتضح من خلال قيم الوسط الحسابي ونسبة الأستجابة أن أهم أبعاد عناصر نموذج الاعمال نسبياً هو بُعد العمليات الرئيسية وتبلغ قيمة الوسط الحسابي (4.31) وبنسبة استجابة بلغت (86.17%)، في حين اتضح أن بُعد اقتراح القيمة اقل الابعاد أهمية وذلك من خلال قيمة الوسط الحسابي التي بلغت (3.83) وبنسبة مقدارها (76.47%) وكما موضح في الجدول (6).

الجدول (6) نسبة الاستجابة لأبعاد عناصر نموذج الاعمال من وجهة نظر الأفراد المبحوثين

ت	الأبعاد	الوسط الحسابي	نسبة الاستجابة%
1	العمليات الرئيسية	4.31	86.17
2	الموارد الرئيسية	4.21	84.16
3	صيغ الربح	4.09	81.83
4	اقتراح القيمة	3.82	76.47

المصدر: اعداد الباحثان بالاعتماد على برنامج SPSS

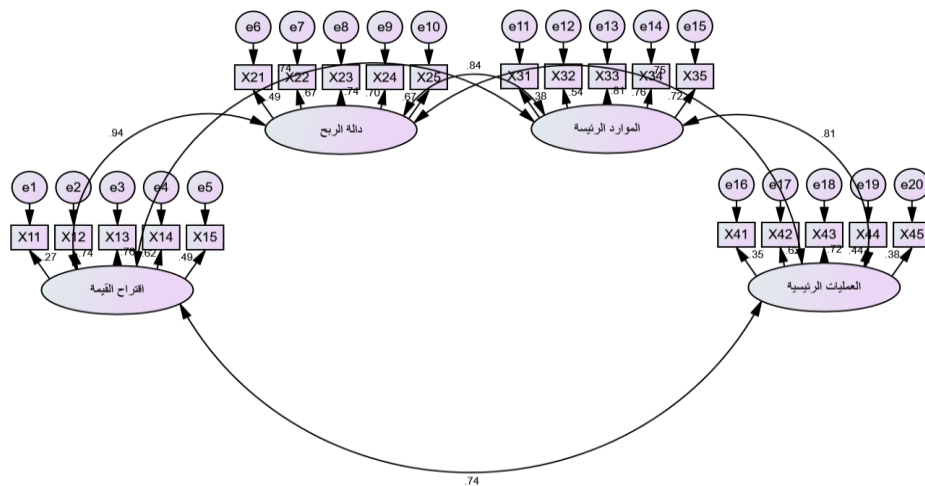
ومن تحليل الوصف والتشخيص لواقع انموذج الاعمال في الشركة المبحوثة مما سبق نلاحظ اتجاه اغلب الاجابات المستطلع آرائهم باتجاه الاتفاق تجاه متغيرات وابعاد البحث اذا ان الشركة المبحوثة تتجه نحو تحسين التصحيح النهائي للمنتج وانها تعمل على بحث وتخطيط العمليات الانتاجية عموماً، الا انها تعاني من ضعف في جوانب الاستفادة من المساحات والفضاءات في موقع الشركة ناهيك عن الضعف في

ادخال التطوير على المكائن والمعدات المستخدمة في الانتاج النهائي فضلا عن الضعف في الحملات الترويجية التي تعكس المتغيرات الايجابية التي تتصف وتتميز بها الشركة المبحوثة الامر الذي يمكننا من رفض الفرضية الاولى: رفض فرضية عدم التي تتضمن (توجد تطبيقات فعلية لعناصر نموذج الاعمال في الشركة العامة للصناعات الخفيفة)

ثانيا: التحليل العاملي التوكيدي لمتغير عناصر نموذج الاعمال

في هذه الفقرة سوف نقوم بأثبات وجود او عدم وجود تطابق بين الانموذج النظري الجزئي والخاص بعناصر نموذج الاعمال وانموذج عينة البحث، ومن خلال ملاحظة نتائج التحليل العاملي التوكيدي الموضحة يوضح الشكل رقم (2) اختبار الفرضية الثانية $H_0:2$ (توجد فروقات معنوية من الناحية الاحصائية بين الانموذج المقترح الذي يقدمه البحث الحالي والانموذج التطبيقي من وجهة نظر المدراء في الشركة العاملة للصناعات الخفيفة عند مستوى دلالة $\alpha \leq 0.05$)

نجد ان هناك عدم تطابق بين الأنموذجين وهذا الامر يدعونا الى رفض فرضية عدم وقبول الفرضية البديلة القائلة بعدم تطابق الانموذج النظري الخاص بعناصر نموذج الاعمال والموضوع من قبل الباحثان مع انموذج بيانات عينة البحث وذلك بدلالة ضعف بعض مؤشرات جودة المطابقة الموضحة في الجدول (6)



الشكل (2) التحليل العاملي التوكيدي لمتغير عناصر نموذج الاعمال قبل الحذف

المصدر: اعداد الباحثان بالاعتماد على برنامج SPSS

ويوضح الجدول (6) قيم المطابقة الاولى لمخطط البحث الفرضي اذ تبين ان المؤشرات جودة المطابقة GFI ومؤشر جودة المقارنة GFI كانت ضمن المعايير المقبولة وهي فوق ما نسبته 0.90 من حيث ان باقي المؤشرات منها جودة المطابقة المعدلة (AGFI, PGFI, NFI, RFI) كانت اقل من 0.90 على التوالي دلالة على عدم معنوية الانموذج والذي يتطلب معه تعديل او حذف بعض المتغيرات لرفع هذه القيم

الجدول (6) مؤشرات حسن المطابقة الخاصة بالتحليل العاملي التوكيدي لمتغير عناصر نموذج الاعمال قبل الحذف

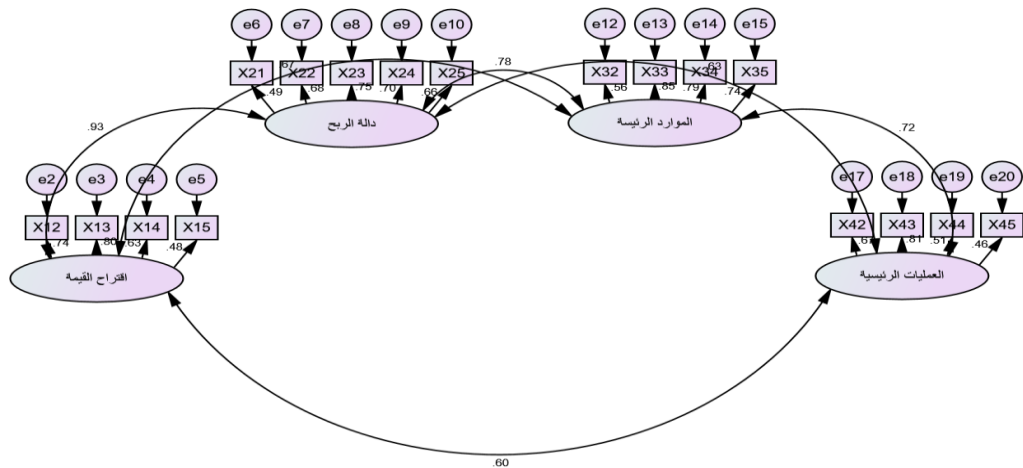
المؤشرات	القيمة	النتيجة
CMIN/DF	2.000	مطابق
GFI	0.914	مطابق
AGFI	0.890	مطابق
PGFI	0.714	غير مطابق
NFI	0.878	غير مطابق
RFI	0.858	غير مطابق
RMR	0.078	مطابق

المصدر :اعدد الباحثان بالاعتماد على برنامج SPSS

اما بخصوص اختبار الفرضية الثانية : يوضح الشكل (3) ترتيب أولويات عناصر نموذج الاعمال وهذا الامر يدعونا الى رفض فرضية عدم وقبول الفرضية البديلة القائلة لا توجد ترتيب لأولويات عناصر اعلاه من الناحية الاحصائية في شركة الصناعات الخفيفة عشتار.

التحليل العاملي التوكيدي بعد الحذف

والشكل (3) يبين النموذج الجديد لمتغير عناصر نموذج الاعمال حيث بينت النتائج قوة تطابق الانموذج المفترض لعناصر النموذج الاعمال مع انموذج العينة .



الشكل(3) التحليل العاملي التوكيدي لمتغير عناصر نموذج الاعمال بعد الحذف

المصدر :اعدد الباحثان بالاعتماد على برنامج SPSS

يوضح الشكل (3) تسلسل توكيد العوامل المكونة لمتغير عناصر نموذج الاعمال اذ شكل المتغير اقتراح القيمة اعلى اولوية (قيمة التشبع) بلغت ما نسبته 0.39 في حين بلغت قيمة تشبع متغير دالة الربح ما مقداره (0.78) وان باقي المتغيرات وهي الموارد الرئيسية والعمليات الرئيسية بلغت تشبعها

(0.63، 0.72) على التوالي دلالة على وجود الترتيب المنطقي لأولويات عناصر نموذج الاعمال الامر الذي يمكننا من رفض الفرضية العدمية الثانية التي تنص على (يوجد ترتيب واضح الاولويات عناصر نموذج الاعمال من وجهة نظر العاملين في شركة الصناعات الخفيفة) ومن ناحية مطابقة المخطط الفرضي بعد التعديل يوضح الجدول (7) قيم المطابقة التي جاءت مطابقة لمعايير جودة الانموذج ولجميع المؤشرات على حدا سواء اذا بلغت تلك القيم ما نسبته 0.90 دلالة على قدرة المخطط الفرضي على التطبيق بالواقع التطبيقي وهو معنوي بدرجة 0.90 لجميع المؤشرات ومن ناحية الجزئية التفصيلية فان الجدول (8) يوضح اهمية كل عنصر من عناصر نموذج الاعمال فمن حيث عنصر اقتراح القيمة فان اهم بعد فيه هو (X13) دلالة على اهميته بالنسبة للمتغير وذلك بسبب ان الشركة المبحوثة تسوق السلع الاستهلاكية التي تبحث في القيمة التي يحتاجها ويرغبها الزبون الامر الذي يمكننا من رفض الفرضية الرابعة التي تنص على (توجد اهمية نسبية ذات دلالة احصائية لعنصر القيمة المقترحة للزبون من وجهة نظر العاملين) وقبول بديلتها التي تفترض وجود اهمية نسبية

يوضح الجدول (8) اهمية كل عنصر من عناصر نموذج الاعمال فمن حيث عنصر صيغ الربح فان اهم بعد فيه هو (X22) دلالة على اهميته بالنسبة للمتغير مما يؤشر بان الشركة تهتم بصيغ الربح للزبائن من خلال الدفع بالاجل .

وذلك من اجل جذب اكبر عدد من الزبائن وفي الوقت نفسه تقلل المخاطرة المالية وزيادة ارباح الشركة الامر الذي يمكننا من رفض الفرضية الخامسة التي تنص بانه (توجد اهمية نسبية ذات دلالة احصائية لعنصر صيغة تحصيل الارباح من وجهة نظر العاملين في شركة الصناعات الخفيفة) .

الجدول (7) مؤشرات حسن المطابقة الخاصة بالتحليل العاملي التوكيدي لمتغير عناصر نموذج الاعمال بعد الحذف

المؤشرات	القيمة	النتيجة
CMIN/DF	2.400	مطابق
GFI	0.932	مطابق
AGFI	0.908	مطابق
PGFI	0.868	مطابق
NFI	0.903	مطابق
RFI	0.900	مطابق
RMR	0.077	مطابق

المصدر :اعدد الباحثان بالاعتماد على برنامج SPSS

ومن خلال الجدول (8) نلاحظ بانه يوضح اهمية عناصر نموذج الاعمال فمن حيث عنصر الموارد الرئيسية فان اهم بعد فيه هو (X33) مما يدل على اهميته بالنسبة للمتغير مما يدل بان الشركة تسخر ما تمتلكه من خبرات وقدرات في مجال صناعة منتجاتها الامر الذي يمكننا من رفض الفرضية السادسة التي تنص على (توجد اهمية نسبية ذات دلالة احصائية لعنصر الموارد الاساسية، من وجهة نظر العاملين في شركة الصناعات الخفيفة)

جدول (8) قيم معاملات الانحدار الاعتيادية والمعيارية لنتائج التحليل العامل التوكيدي لمتغير عناصر انموذج الاعمال بعد الحذف

الاسئلة	اتجاه العلاقة	الابعاد	Estimate	SRW	Lower	Upper	P-value
X12	<---	اقتراح القيمة	1.578	.743	.605	.829	.018
X13	<---		1.634	.796	.743	.840	.007
X14	<---		1.073	.632	.547	.728	.005
X15	<---		1.000	.483	.353	.610	.004
X21	<---	دالة الربح	1.000	.487	.365	.575	.015
X22	<---		1.272	.677	.575	.791	.010
X23	<---		1.495	.752	.678	.810	.013
X24	<---		1.220	.699	.612	.756	.021
X25	<---		1.266	.661	.578	.741	.009
X32	<---	الربحية الموزعة	1.000	.556	.438	.634	.009
X33	<---		2.158	.854	.783	.903	.020

المصدر :اعدد الباحثان بالاعتماد على برنامج SPSS

ثالثا: الاستنتاجات والتوصيات

- 1 - يتطلب على الشركة الاهتمام بالقيمة المقترحة وما يفضل الزبائن حيث ان الشركة المبحوثة والتي تمثل الصناعة العراقية في مجال السلع المعمرة قادرة على التحسين والتطوير في تصميم المنتج النهائي.
- 2- ضرورة اهتمام الشركة بالخدمات المقدمة للزبائن بعد البيع. وعلى الشركة ان تنمي قدراتها من اجل تتبنى عناصر انموذج الأعمال من خلال الاعتناء بالخدمات المتميزة التي تقدمها لزبائها مابعد البيع .
- 3-توصلت البحث الحالي الى أن الشركة المبحوثة يتوافر فيها عناصر إدارة الأعمال الاربعة وان تلك العناصر تتباين بنسب الإتفاق بها بحسب النتائج الحقيقية (الأرقام) وبحسب المواقف (الأستبانة) ولكن على العموم وفي كلا الحالتين فإن تلك العناصر موجودة في الشركة المبحوثة
- 4-اكتشف البحث الحالي أن الشركة لديها تطبيقات تقليدية بشكل أقترح القيمة للزبون ولايستخدم بشكل فاعل الإستشعار عن أشكال القيم التي يحتاجها الزبون من المنتجات التي يحتاجها وتنتجها الشركة .
- 5- وضح البحث الحالي بما يرتبط بعنصر العمليات الأساسية أنها تستخدم أساليب متطورة لتدقيق عملياتها الإنتاجية فهي تعتمد على أساليب حديثة تتمثل في عمليات المراجعة والتشخيص والخاصة بقواعد العمل التي تعتمد عليها .

الاستنتاجات

- 1- يتطلب من الشركة الأهتمام بالقيمة المقترحة وما يفضله الزبائن حيث إن الشركة المبحوثة والتي تمثل الصناعة العراقية في مجال السلع المعمرة قادرة على التحسين والتطوير في تصميم المنتج النهائي.
- 2- ضرورة أهتمام الشركة بالخدمات المقدمة للزبائن بعد البيع. وعلى الشركة أن تنمي قدراتها من أجل تتبنى عناصر أنموذج الأعمال من خلال الاعتناء بالخدمات المتميزة التي تقدمها لزبائن مابعد البيع .
- 3- ضرورة تدريب الموارد البشرية الحالية والعمل على مشاركتهم بدورات تدريبية داخل وخارج العراق من أجل حصولهم على الخبرات والكفاءات العالية.
- 4- تطوير الاساليب الحديثة باعتماد التنويع بالأدوات الترويجية من خلال أتباع وسائل حديثة وذات تقنيات عالية في الترويج عن منتجات الشركة عبر وسائل التواصل الاجتماعي لما لها من دور في تقليص المسافات بين الشركات الصناعات الخفيفة وزبائنها الحاليين والمرتقبين .

المصادر:

- 1- Chase, K. R. (2004). Christian Perspectives on Business Ethics: Faith, Profit, and Decision Making. *Business & Professional Ethics Journal*, 3-12.
- 2-Dmitriev, Viatcheslav, et al. "An exploration of business model development in the commercialization of technology innovations." *R&D Management* 44.3 (2014): 306-321
- 3- Grønning, T. (2012). Business models and innovation activities within new industries: the case of medical biotechnology.
- 4- G ambardella, F. (2010). Il Benessere Organizzativo come fondamento per il benessere economico di un'azienda.
- 5- Ghezzi, A., & Cavallo, A. (2018). Agile business model innovation in digital entrepreneurship: Lean startup approaches. *Journal of business research*, 110, 519-537.
- 6- Golhar, D , Waghmare, R. B., &. (2018). Knowledge Creation at Incubation for Business Model Innovation: The Conceptual Understanding. *Journal of Commerce and Management Thought*, 8(4), 67
- 7- Hai, L., Shi, B., & Peng, G. (2013). A Credit Risk Evaluation Index System Establishment of Petty Loans for Farmers Based on Correlation Analysis and Significant Discriminant. *J. Softw.*, 8(9), 2344-2351
- 8- Johnson, L., Levine, A., Smith, R., & Stone, S. (2010). The 2010 11 Horizon Report. New Media Consortium. 6101 West Courtyard Drive Building One Suite 100, Austin, TX 78730.
- 9- Kindström, D., & Kowalkowski, C. (2014). Service innovation in product-centric firms: A multidimensional business model perspective. *Journal of Business & Industrial Marketing*
- 10- Luijster, Boterdaele, M., van de, T., & Verrue, J. (2014) 2-
- 11- Influence of operational excellence on the business model: A case study.
- 12- McDonald, P. (2011). Maoism versus Confucianism: Ideological influences on Chinese business leaders. *Journal of Management Development*.
- 13- Nixon, R. D ,Hitt, M. A.,., Lucier, C. E., & Amit, R. (2002).

Creating value: Winners in the new business environment. Blackwell Publishers, Inc.

- 14- Ovans, A. (2015). What is strategy, again. Harvard Business Review, 12.
- 15- Pigneur, Y., Osterwalder, A. & 2010. Business Model Generation 1st ed., Hoboken: Wiley
- 16- Sohl, T., Vroom, G., & Fitza, M. A. (2017). How much does business model matter for firm performance? A variance decomposition analysis. Academy of Management Discoveries, 6(1), 61-80
- , & Buxmann, P. (2022, January). Business models in the software industry. In System Science (HICSS), 2012 45th Hawaii International Conference on (pp.3328-3337).
- 17- Treweek, S ,McDonald, A. M.,, Shakur, H., Free, C., Knight, R., Speed, C., & Campbell, M. K. (2012). Using a business model approach and marketing techniques for recruitment to clinical trials. Trials, 12(1), 74
- 18- Viacheslav, M. (2014). Approved by _ (Doctoral dissertation, Kyiv School of Economics).
- 19- Wirtz, J., Tuzovic, S., & Ehret, M. (2015). Global business services: Increasing specialization and integration of the world economy as drivers of economic growth. *Journal of Service Management*.
- 20- Zott & C Amit, R.,. (2012). *Value drivers of e-commerce business models* (Vol. 262). Fontainebleau: INSEAD.

نموذج استمارة الاستبيان

م/ استمارة استبيان

حضرة السيد المجيب/ السيدة المجيبة على فقرات الاستمارة .
تحية طيبة....

تعدّ هذه الاستمارة جزءاً من بحث في إدارة الأعمال والموسومة:

(تشخيص واقع عناصر نموذج الاعمال : بحث تحليلي لعينه من القيادات الإدارية في شركه الصناعات الخفيفة عشتار/محافظة بغداد) وبالتأكيد فإن الدقة والموضوعية في إجاباتكم تعكس اهتمامكم وحرصكم الأكيد على وصولنا إلى النتائج الدقيقة المرجوة من أجل تقدم المسيرة العلمية، علماً بأن جميع البيانات المدونة ستتسم بطابع السرية التامة والأمانة العلمية، وسوف تستخدم فقط لأغراض البحث العلمي، وأن مساهمتكم سيكون لها أبلغ الأثر في مساعدتنا ونجاح مهمتنا.

مع فائق شكري وتقديري لتعاونكم

أولاً: عناصر نموذج الاعمال (Business Model) : وتشمل (القيمة المقترحة للزبون، طريقة تحصيل الارباح، والموارد والعمليات الرئيسية) ان نموذج الاعمال هو اقتراح الشركة للقيمة ويصف كيف توظف الشركة ما لديها من موارد المادية و الفكرية والتقنية والقدرات في نشاطات خلق القيمة داخل الشركة وخارجها و يضمن استحواذ الشركة على نسبة من هذه القيمة المتولدة والتي تمكن شركه الصناعات الخفيفة عشتار من إشباع حاجات الزبون والاستماع له وحل مشكلاته.. (Globocnik, D et al. 2020)

محاور الاستبانة وتعريفاتها الاجرائية وفقراتها				
لا أتفق تماماً	لا أتفق	أتفق إلى حد ما	أتفق	أتفق تماماً
1	2	3	4	5
اقتراح القيمة Proposed Value to Customer :وتتمثل بالمؤشرات (خفض التكلفة ، تقليل مخاطر الاستخدام ، الايصاء، وتلبية متطلبات الزبون) والتي تعتمد على شركه الصناعات الخفيفة عشتار في تحديد القيمة التي يحصل عليها الزبون . (McDonald , al et, 2011)				
				1. تصمم شركتنا منتجاتها على نحو يؤمن حالات التحسين المستمر
				2. تحصل شركتنا على شهادات عالمية (شهادة ايزو)
				3. توفر شركتنا لزبائننا منتجات اكثر اماناً
				4. تضع شركتنا طلبات زبائنهم كاولويه في اطار المواصفاتي الخاصه
				5. تقدم شركتنا خدمات متميزة لزبائننا بعد البيع .

محاور الاستبانة وتعريفاتها الاجرائية وفقراتها					أتفق تماماً	أتفق	لا أتفق تماماً
					5	4	3
					2	1	
<p>2- صيغ الربح Profit Function: طرق واساليب مختلفة تعتمد على الشركات من اجل زيادة ارباحها وتتمثل بمجموعة مؤشرات (العائد المتوقع للشركة ، القيم الحالية، طريق الدفع الحالية (المرنة ، الثابتة)، طريق الدفع المناسبة)، والتي تعتمد على شركة الصناعات الخفيفة عشتار في تحصيل الاموال.</p> <p>(Hitt, Michael et al, 2002)</p>							
1. تفاضل شركتنا بين الخيارات المتاحة لها ضمانا للحصول على الارباح .							
2. تنتج شركتنا منتجات داعمة (مساهمة) في تحقيق الارباح .							
3. تضع شركتنا القدرة المالية لربائنها عند البيع بالاجل .							
4. تنوع شركتنا الموارد المنخفضة التكاليف دعماً لقدرتها المالية.							
5. تهتم شركتنا بالعالمين بقصد تعزيز الارباح لديها.							
<p>3- الموارد الرئيسية Main Resources: وتشمل امتلاك الشركات (الخبرات و الموارد البشرية ذات كفاءة عالية ، وبرنامج ادارة العمليات الإنتاجية، و واستجابة لطلبات وتفضيلات الزبون بالوقت المحدد له ، وايضا امتلاكها للموارد النوعية التي تتمثل بالموثوقية و بالندرة وجودة المعلومات) والتي تعتمد على شركة الصناعات الخفيفة عشتار</p> <p>(Hai, Guo, al et2013)</p>							
1. تسخر شركتنا ما تمتلكه من خبرات في مجال صناعتها.							
2. تستثمر شركتنا التقنيات الحديثة في ميادين عملها.							
3. تركز شركتنا على المصادر الخام ذات الجودة العالية في الانتاج.							
4. توضح شركتنا المعلومات المتاحة لديها للتقييم حاجات السوق.							
5. تستثمر شركتنا وقت الانتاج على وفق اليات فاعله .							
<p>4- العمليات الرئيسية Main Operations:وتتمثل (السرعة في تسليم المنتجات ، والجودة العالية في المنتجات ، والتسليم الموثوق بالوقت المحدد للمنتج بالاعتماد على الاساليب الجديدة ، وطرائق حل مشكلات الإنتاج،) والتي</p>							

محاو الاستبانة وتعريفاتها الاجرائية وفقراتها					أتفق تماماً	أتفق	أتفق إلى حد ما	لا أتفق	لا أتفق تماماً
					5	4	3	2	1
تعتمدها شركة الصناعات الخفيفة عشتار (Gambardella & McMahan, 2010).									
1. يتسم الهيكل التنظيمي لشركتنا بالمرونة وعلى نحو يدعم الإنتاجية									
2. يتم إيصال منتجات شركتنا الى زبائننا عبر احداث الاساليب واقصرها.									
3. تستخدم شركتنا مواردها المالية متنوعه دعما لعملياتها الأساسية.									
4. تستثمر شركتنا احدث التقنيات الهادفة الى تقليل نسب الهدر.									
5. تضع شركتنا ضمان الجودة كأولويه في عملياتها الإنتاجية عبر الانظمة الذكية									