

حاضنات الأعمال والممارسة المقاولاتية لدى الشباب الجزائري Business incubators and entrepreneurship practice among Algerian youth

سبعون سعيد

جامعة البليدة 2، لونيبي علي

saidsebaoun66@gmail.com

هجرس عبد الرزاق*

جامعة البليدة 2، لونيبي علي

esa.hadjeras@univ-blida2.dz

تاريخ القبول: 2024/06/23

تاريخ الاستلام: 2024/06/12

ملخص

نحاول من خلال هذه المساهمة تسليط الضوء على حاضنات الأعمال ومساهمتها في دعم الممارسة وتنميتها لدى الشباب الجزائريين، رغم الصعوبات التي يواجهها هؤلاء الشباب من أجل تجسيد مشاريعهم على أرض الواقع، الأمر الذي من شأنه أن يساهم في تخفيض معدلات البطالة عند فئة الشباب مما قد ينعكس إيجاباً على المجتمع والاقتصاد على السواء. ولعل من بين أهم النتائج التي تشير إليها هذه المساهمة نجد أن حاضنات الأعمال داعماً رئيساً للشباب الحامل للمشاريع المقاولاتية رغم النقائص والصعوبات التي يواجهها هؤلاء الشباب والمؤسسات الحاضنة مشاريعهم، مما يحتم علينا تحديث هذه المؤسسات المرافقة بما يواكب التوجهات الحديثة لمجال المقاولاتية لتحفيز الممارسة المقاولاتية ودعمها لدى الشباب الجزائريين. **الكلمات المفتاحية:** حاضنات الأعمال، الممارسة المقاولاتية، الفعل المقاولاتي، الثقافة المقاولاتية، المقاولاتية.

Abstract

Through this contribution, we aim to shed light on business incubators and their role in supporting and developing entrepreneurship among Algerian youth, despite the difficulties these young people face in bringing their projects to reality. This can help reduce youth unemployment rates, positively impacting society and the economy. One of the most prominent findings of this contribution is that business incubators are considered a major supporter of youth entrepreneurial projects, despite the shortcomings and challenges faced by these youth and the institutions incubating their projects. This requires updating these supporting institutions to keep pace with modern trends in entrepreneurship to encourage and support the practice of entrepreneurship among Algerian youth.

Key words: Business Incubators, Entrepreneurial Practice, Entrepreneurial Action, Entrepreneurial Culture, Entrepreneurship.

* المؤلف المرسل

مقدمة

في ظل ما تمر به الجزائر من تحولات اقتصادية، أبدت الخطاب السلطات العمومية اهتماما جليا بالقطاع الخاص، خصوصا فيما يتعلق الأمر بالجانب المقاولاتي وذلك من خلال انتهاج سياسة محفزة لتشجيع واستهداف فئة الشباب للتخفيف مشكلة البطالة للمساهمة في تدعيم وتطوير الممارسة المقاولاتية لدى هذه الفئة المهمة في المجتمع، لكن بالرغم من مساعي الدولة إلى تبني هذا التوجه إلا أنها غالبا ما تصادف الكثير من الصعوبات التي تواجهها هذه الفئة في تجسيد طموحاتهم المقاولاتية وممارستها على أرض الواقع. من هنا تظهر أهمية المؤسسات المرافقة للنشاط المقاولاتي لدى الشباب لما تلعبه من دور بارز في تنمية وتعزيز أفكار الشباب المقاول، التي قد تنتج عنها مشاريع مقاولاتية تساهم في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في آن واحد.

يهدف هذا البحث إلى دراسة هذه الإشكالية التي تتمحور حول كيفية مساهمة حاضنات الأعمال في دعم الممارسة المقاولاتية لدى الشباب الجزائري، كما يسعى إلى تقييم مدى نجاح الشباب المقاولين في تجسيد مشاريعهم المقاولاتية في الواقع الفعلي، في ظل التحديات والمعوقات التي قد تواجههم.

أولا: الإشكالية والفرضيات

1. الإشكالية

شهدت العديد من الدول النامية في السنوات الأخيرة توجهاً متزايداً نحو تعزيز ريادة الأعمال كأحد المحركات الرئيسية للنمو الاقتصادي لخلق فرص العمل. وضمن هذا السياق ظهرت حاضنات الأعمال كأداة استراتيجية تهدف إلى دعم وتنمية المشاريع الريادية وتمييزها من خلال توفير بيئة ملائمة تحتوي على الأدوات من موارد مادية وتقنية وإرشادية. في هذا الإطار تسعى السلطات العمومية إلى الترويج لحاضنات الأعمال لدورها الكبير ومساهمتها الفعالة في تعزيز الممارسة الاقتصادية والمقاولاتية لدى فئة الشباب حاملي المشاريع.

مما لا شك فيه أن حاضنات الأعمال أصبحت حسب التوجهات الاقتصادية للسلطات العمومية داعما رئيسيا للشباب الحاملين لأفكار مشاريع ابتكارية وتنموية واقتصادية تفتح أمامهم فرص تطويرها لما تقدمه هذه السلطات لهم من دعم وتجهيزات وأدوات ملائمة وبيئة عملية من شأنها ترجمة تلك الأفكار إلى مشاريع مؤسسات ناشئة ومبتكرة على أرض الواقع، وهو الغرض الأساسي من إنشاء هذه الحاضنات في الجزائر على غرار الدول التي تبنت فكرة الحاضنات

نتيجة لنجاحاتها في العديد الدول التي قامت بتبني هذا التوجه، نظرا لما تقدمه وتساهم به في تطوير الممارسة المقاولاتية لدى الشباب واندماجهم في عالم الشغل دون الحاجة إلى البحث الطويل عن مناصب العمل لدى المؤسسات الخاصة أو العمومية.

نحاول أن نوجه عناصر إشكاليتنا نحو محاولة معرفة كيفية مساهمة حاضنات الأعمال في دعم الممارسة الاقتصادية والمقاولاتية لدى الشباب الجزائريين، كما نسعى إلى تقييم مدى نجاح الشباب المقاولين في تجسيد مشاريعهم المقاولاتية في الواقع الفعلي في ظل المعوقات والعراقيل التي تواجههم. وبالتالي فإن الأسئلة الأساسية التي تسعى هذه الدراسة للإجابة عنها هي على النحو الآتي:

- كيف يتحدد دور حاضنات الأعمال في واقع الممارسة الاقتصادية لدى الشباب أصحاب المشاريع؟
- كيف تتحدد العلاقة بين حاضنات الأعمال والممارسة المقاولاتية لدى الشباب أصحاب المشاريع؟

2. الفرضيات

- هذين السؤالين وضعنا لهما محاولات إجابة في صيغة فرضيات جاءت على النحو الآتي:
- تساهم حاضنات الأعمال في تطوير الممارسة الاقتصادية لدى الشباب أصحاب المشاريع.
 - تساهم حاضنات الأعمال في تطوير الممارسة المقاولاتية ودعمها لدى الشباب أصحاب المشاريع.

ثانيا: تحديد المفاهيم والمصطلحات

1. حاضنات الأعمال

هي عملية يتم من خلالها ضم الشركات المبتدئة والصغيرة من طرف شركات كبيرة بسبب عدم كفاية خبرة العاملين في الشركة الناشئة أو لسبب نقص رأسمالها.¹ وحسب الجمعية الأمريكية لحاضنات الأعمال (NABIA) فإنها تعرف الحاضنة بأنها هيئة تهدف إلى مساعدة رواد الأعمال الجدد والمؤسسات المبدعة، كما توفر لهم الدعم الأمني والأدوات اللازمة والأماكن والخبرات لاجتياز مرحلة التأسيس وأعباء الانطلاق، إضافة إلى ذلك تقوم بعمليات نشر وتسويق لمنتجات هذه المؤسسات وتعتبر الولايات المتحدة الأمريكية أولى الدول الرائدة في المجال بحيث يعود تاريخ إنشاء أول حاضنة إلى سنة 1959.² وكما عرفها بدرابي سفيان أنها تلك العملية

الديناميكية لتطوير وتنمية مشاريع الأعمال خصوصا الصغيرة منها والتي هي في مراحل بدايتها وذلك عن طريق المساهمات الفنية والمساعدة المالية وغير ذلك من التسهيلات اللازمة، وأنها مرحلة وسيطة بين مرحلة بداية النشاط ومرحلة النمو لمنشآت الأعمال، وذلك من خلال تزويد المبادرين بالمعلومات والأدوات وتقديم الخبرات اللازمة للبداية الناجحة للمشروع.³

2. الممارسة المقاولاتية

"تعرف الممارسة المقاولاتية على أنها انخراط رواد الأعمال والمقاولين في عملية التعليم للتمكن واستيعاب وتحويل المعرفة اللازمة لتطوير أفكار تجارية جديدة وتقنية تشغيلية أو إنتاجية أو تسويقية لتقدم بذلك حولا للمشكلات التشغيلية والاستراتيجية لتوفير فرص العمل".⁴

3. الفعل المقاولاتي

بالنسبة إلى ماكس فيبر (1864 - 1920) فإنه يعتبر أن الفعل المقاولاتي هو أحد الطرق التي تعتمد عليها المقاولاتية للحصول على المردود بما أن فوائده في منحى تصاعدي فإنه يبحث دوما عن الادخار والتخزين، فهو يرى أن صورة المقاولاتية تتضح من خلال دراسة مورفولوجية المؤسسات الاقتصادية والاجتماعية وحتى الدينية، لأنه يرى أن مدير المؤسسة يسعى دوما إلى الإدارة العقلانية والربح، من هنا تبرز شخصية المقاول ذات الميزة الكاريزمية والعقلانية، باعتبار أن الفعل الاقتصادي هو فعل اجتماعي.⁵

وأما شومبيتر يرى أن المقاول أو الممارس للفعل المقاولاتي هو المحرك الكامن للتغيير في النظام الرأسمالي، كما يؤكد على أن الدافع الرئيسي للمقاول هو الإبداع وليس المال بالدرجة الأولى. مع اعتبار أن المقاول هو المحور الأساسي الذي يدور حوله كل شيء، وبالتالي فإن الممارس للفعل المقاولاتي عند شومبيتر هو عنصر من عناصر الجيولوجيا الاقتصادية الذي يوظف فيها نفسه ويتمتع من خلالها بالحرية والاستقلال التام ويقوم بوظائف مبادرات إبداعية. كما أن الفعل المقاولاتي لا يخضع لمعايير العقلانية التلقائية المتمثلة في الفائدة والتكلفة بل يخضع إلى عقلانيات أخرى أساسية في الفعل المقاولاتي.⁶

4. الثقافة المقاولاتية

لعل أبرز التعاريف للثقافة المقاولاتية هو لـ E. H. Shein (1928 - 2023) بحيث يعرفها بأنها البنية المشكلة من المسلمات الأساسية التي تكتشفها أو تبتكرها مجموعة معينة، تتعلم كيفية مواجهة الاندماج الداخلي والتكيف الخارجي، وأنها مسلمات أدت دورها جيدا للدرجة التي اعتبرت معها كشيء صالح ويلقن للأعضاء بوضعه بطريقة صحيحة في الإحساس

والإدراك والتفكير في التعامل مع تلك المشاكل.⁷ وحسب بدرابي سفيان فإن الثقافة المقاولاتية هي مجموعة من القواعد العلمية والقيمية التي يشترك فيها المنتمون إلى المقولة لحل مشاكلها وتحقيق الأهداف الاقتصادية والمساهمة في تطوير المجتمع بما تنتجه من إيجابيات ومنافع اجتماعية واقتصادية للمجتمع وللدولة ككل. ومن أبرز تلك القيم التدبير والكفاءة والتنظيم والأخلاق والقدرة على الابتكار والتجديد والتنافسية المهنية.⁸ وكما يرى تركي لحسن أن الثقافة المقاولاتية تكمن في المحيط والبيئة وتشكل جزءا من الخلفيات المعرفية والمعتقدات والقيم مكونة بذلك سلوك الجماعات والأفراد.⁹

5. المقاولاتية

تعرف على أنها السيرورة الهادفة لإيجاد منتجات جديدة مقيمة بمنحه العمل والوقت اللازمين مع تحمل كافة المخاطر المترتبة عن ذلك سواء كانت اجتماعية أو سيكولوجية.¹⁰ ويعرفها الأستاذ Howard Stevenson بجامعة Harvard بأنها عبارة عن مصطلح يغطي التعرف على الفرص في مجال الأعمال من طرف المنظمات والأفراد لمتابعتها من أجل تجسيدها. إذن فالمقاولاتية هي العمليات الاجتماعية والأفعال التي يقوم بها رائد الأعمال والمقاول بغرض إنشاء مؤسسة جديدة أو تطوير مؤسسة تقوم في إطار القوانين السائدة لخلق ثروة عن طريق الأخذ بزمam المبادرة، وتحمل طابع المبادرة من مخاطر وتعرفه على فرص عملية لتجسيدها ومتابعتها على أرض الواقع.¹¹ ويعرفها Barot على بأنها ممارسة تبدأ بالعمل لإنشاء منظمة جديدة.¹² ويعرفها الأستاذ إحسان دهب جلاب على أنها عملية ديناميكية تركز على الابتكار والإبداع في استكشاف الفرص والبحث عنها واستثمارها بطريقه منهجية لمحاولة الاستفادة والتطوير والتحسين المستمر من الأدوات والموارد لتحقيق التكيف والدأب والأداء المراد والمطلوب.¹³

ثالثا: تحليل النتائج المتحصل عليها من الدراسة الميدانية

1. مجتمع الدراسة والعينة

يعرف مجتمع البحث حسب موريس أنجرس بأنه: "مجموعة عناصر لها خاصية أو عدة خصائص مشتركة تميزها عن غيرها من العناصر الأخرى والتي يجرى عليها البحث أو التقصي".¹⁴ بحيث تمثل مجتمع دراستنا في الشباب الجزائريين المقاولين الحاملين لمشاريع مقاولاتية والمنخرطين في إحدى حاضنات الأعمال سواء جامعية أو خاصة.

اعتمدنا في بحثنا على العينة النمطية، بحيث "يتم التركيز في هذا الصنف من العينة على بعض الصفات النمطية لمجتمع البحث والتي يوجه على أساسها اختيار عينة الدراسة".¹⁵ وبالتالي فإن عينة دراستنا تتمثل في الشباب الجزائريين المقاولين بصفة عامة والصفة النمطية تتمثل في الشباب المقاول المنخرطين في إحدى حاضنات الأعمال.

2. تقنية جمع البيانات

اعتمدنا في بحثنا على تقنية الإستمارة كأداة لجمع البيانات، "هي تقنية اختبار يطرح من خلالها الباحث مجموعة من الأسئلة على أفراد العينة من أجل الحصول منهم على معلومات يتم معالجتها كميًا فيما بعد ونقارن بها مع ما تم اقتراحه في الفرضيات".¹⁶ قمنا بتوزيع 50 استمارة وبعد استرجاعها، بدأنا عملية تفريغ البيانات ووضعها في جداول. فكانت الجداول البسيطة بالنسبة إلى أسئلة البيانات الشخصية، أما بيانات أسئلة الفرضيتين فقمنا بوضعها في جداول تقاطعية.

3. بناء جداول التحليل

1.3. بناء الجداول البسيطة

جدول : (1)

توزيع أفراد العينة حسب الجنس

الجنس	التكرار	النسبة
ذكر	26	52.00%
أنثى	24	48.00%
المجموع	50	100%

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن 52.00% من أفراد العينة هم ذكور مقابل 48.00% هم إناث، كما نلاحظ فإن الفرق الإحصائي بين النسبتين ليس له دلالة بحيث لا تتعدى خمس نقاط. الأمر الذي يشير أن المجال المقاولاتي لم يعد مقتصرًا على جنس معين، مما يظهر أن التحديات والدوافع التي يواجهها الشباب المقاولون في الجزائر قد تكون مشتركة إلى حد بعيد بين جنس الذكور والإناث، ويعكس هذا التوازن النسبي في الأرقام أيضًا التغييرات المحتملة في ثقافة المجتمع الجزائري تجاه الممارسة المقاولاتية، وهذا راجع إلى دعم السلطات العمومية والتعليم المقاولاتي الذي من شأنه أن يساهم في تعزيز فكرة العمل المقاولاتي وإنجاحه وجعل حاضنات الأعمال شاملة للذكور والإناث لتعزيز المساواة للجنسين في ريادة الأعمال.

جدول: (2)

توزيع أفراد العينة حسب السن

السن	التكرار	النسبة
[29 - 20]	36	72.00%
[39 - 30]	4	8.00%
[49 - 40]	3	6.00%
من دون إجابة	7	14.00%
المجموع	50	100%

نلاحظ من هذا الجدول أن نسبة 72.00% من أفراد العينة ينتمون إلى فئة [29 - 20] سنة مقابل 14.00% ممن لم يجيبوا عن السؤال المتعلق بالسن، ومقابل 8.00% ممن ينتمون إلى فئة [39 - 30] سنة ومقابل 6.00% من أولئك الذين ينتمون إلى فئة [49 - 40] سنة. يتضح إذن أن فئة السن [29 - 20] هي الفئة التي تحوز على الأغلبية بنسبة مرتفعة جدا وتكاد تصل إلى ثلاث أرباع أفراد عينة الدراسة مقارنة بالفئات العمرية الأخرى.

تعود سيادة هذه الفئة العمرية كونها الفئة الأكثر تواجدا في أطوار التكوين الجامعي الأمر الذي يشير إلى أن الفئة العمرية الشابة هي الأكثر نشاطا وتواجد وإقبالا على ممارسة النشاط المقاوالاتي، كما أنه غالبا ما تركز حاضنات الأعمال على الشباب نظرا لامتلاكهم الحافز والقدرة على الابتكار إضافة إلى قابليتهم لتجربة الأفكار الجديدة وممارستها على أرض الواقع مقارنة بالفئات الأكبر سنا.

جدول: (3)

توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي

المستوى التعليمي	التكرار	النسبة
إبتدائي	2	4.00%
متوسط	4	8.00%
ثانوي	3	6.00%
جامعي	41	82.00%
المجموع	50	100%

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن 82.00% من أفراد العينة لديهم مستوى تعليمي جامعي، مقابل نسبة 8.00% من الذين لديهم مستوى تعليمي متوسط، مقابل 6.00% لديهم مستوى تعليمي ثانوي، ومقابل 4.00% من الذين لديهم مستوى تعليمي ابتدائي. كما نلاحظ

فإن اكتساح أكثر نسبة من الشباب الحاملين للمشاريع المقاولاتية والمنخرطين في إحدى حاضنات الأعمال هم من طلبة جامعيين مقارنة بالذين لديهم مستوى تعليمي ما دون الجامعي، يمكن تأويل ذلك إلى كون الفئة الجامعية ذوي التعليم العالي يتمتعون بقدرات ومهارات مهنية تساعد على الانخراط في حاضنات الأعمال وتأسيس مشاريع مقاولاتية كون أن مشروع حاضنات الأعمال موطن في الجامعات ويخص في المقام الأول الطلبة الجامعيين.

جدول : (4)

توزيع أفراد العينة حسب الشعبة الدراسية

النسبة	التكرار	الشعبة الدراسية
10.00%	5	حقوق وعلوم سياسية
24.00%	12	علوم اقتصادية
42.00%	21	علوم إنسانية واجتماعية
2.00%	1	آداب ولغات
2.00%	1	هندسة
4.00%	2	رياضيات وإعلام آلي
16.00%	8	من دون إجابة
100%	50	المجموع

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن 42.00% من أفراد العينة زوالوا دراستهم ضمن شعبة العلوم الانسانية والاجتماعية، مقابل 24.00% من أفراد العينة زاولوا دراستهم ضمن شعبة العلوم الاقتصادية، ومقابل 16.00% من دون إجابة، ومقابل 10.00% في شعبة الحقوق والعلوم السياسية مقابل 4.00% لشعبة الرياضيات والإعلام الآلي، ومقابل 2.00% لكل من شعبة الآداب واللغات وشعبة الهندسة.

يتضح إذن أن هناك تمثيلا كبيرا للشباب المتممين إلى تخصصات العلوم الانسانية في حاضنات الاعمال، لأن مشروع الحاضنات شمل جميع التخصصات لكنه وجد صدى أكثر لدى الطلبة في العلوم الإنسانية والاجتماعية لكن الشعب الخاصة بالعلوم الاقتصادية لم تحصل على نسبة كبيرة رغم أن هذه الشعبة بمختلف تخصصاتها مرتبطة بإدارة الأعمال والتجارة والتسيير المالي والمحاسبه وغيرها من الفروع التي تقدم مهارات مبدئية لأي مقاول وتساهم في تكوين الشاب الذي يطمح إلى تأسيس مشاريع مقاولاتية، بينما نجد فئة من المبحوثين لم يفصحوا عن خلفياتهم الدراسية الأمر الذي قد يشير إلى التنوع الكبير في الخلفيات الدراسية للمبحوثين، وفي

المقابل نلاحظ نسب متواضعة في نسب الشباب المنتمين إلى شعب الحقوق والعلوم السياسية التي تعتبر قليلة نسبيا، قد يعود السبب في ذلك أن تخصصات هذه الشعب لا ترتبط بالضرورة بمجال المقاولاتية بشكل مباشر، وكون أن أغلبية المنتمين إلى هذه الشعب لا يميلون إلى الأعمال المتعلقة بالمقاولاتية ذلك أن أغلب خريجي هذه التخصصات يتوجهون عادة إلى المناصب الادارية، وفي المقابل نلاحظ نسب منخفضة جدا بالنسبة لشعبة الاداب واللغات كون أن هذه التخصصات غير مرتبطة بالمقاولاتية من جهة ولعدم تلقيهم تكوين مقاولاتي من جهة أخرى، وحتى بعض التخصصات التقنية التي تنتمي إلى شعبي الرياضيات والإعلام الآلي وشعبه الهندسة كون أن أغلب خريجي هذه التخصصات يتوجهون إلى العمل في الشركات أو المؤسسات الخاصة بدلا من خوض تجربه العمل المقاولاتي.

2.3. بناء الجداول التقاطعية

جدول : (5)

يبين نوع المشروع المقاولاتي وعلاقته بالجنس

نوع المشروع الجنس	فلاحي	صناعي	خدماتي	من دون إجابة	المجموع
ذكر	2 %7.69	5 %19.23	17 %65.38	2 %7.69	26 %100
أنثى	0 %0.00	4 %16.67	18 %75.00	2 %8.33	24 %100
المجموع	2 %4.00	9 %18.00	35 %70.00	4 %8.00	50 %100

نلاحظ من خلال جدول أن 75.00% من الإناث لديهم مشروع خدماتي مقابل 65.38% من الذكور، كما نلاحظ فإن متغير الجنس يؤثر في اختيار نوع المشروع المقاولاتي، مع الإشارة إلى أن المشاريع الخدماتية هي التي يميل أصحاب الحاضنات إلى اختيارها، كون أن النشاط الخدماتي الذي أصبح النشاط المهيكل للحركة الاقتصادية في المجتمع الجزائري مقارنة بالنشاط الصناعي والفلاحي.

ويمكن أن نفسر هذا أيضا هذا التفوق في النشاط الخدماتي انطلاقا من اعتبار أن إمكانية دوران رأس المال، أي تحقيق عوائد وأرباح مالية نقدية يأتي أكثر من هذا النشاط الخدماتي مقارنة مع النشاطين الفلاحي أو الصناعي.

جدول : (6)

يبين إسم الحاضنة التي استفاد المبحوث من خدماتها وعلاقتها بالمستوى التعليمي

المجموع	جامعي	ثانوي	متوسط	إبتدائي	المستوى التعليمي إسم الحاضنة
18	18	0	0	0	حاضنة جامعة البلدية 2
%100	%100.00	%0.00	%0.00	%0.00	
3	3	0	0	0	حاضنة جامعة سطيف
%100	%100.00	%0.00	%0.00	%0.00	
2	2	0	0	0	حاضنة جامعة الجزائر 2
%100	%100.00	%0.00	%0.00	%0.00	
8	3	3	1	1	ANAD
%100	%37.50	%37.50	%12.50	%12.50	
5	5	0	0	0	حاضنة جامعة الوادي
%100	%100.00	%0.00	%0.00	%0.00	
14	10	0	3	1	حاضنات خاصة
%100	%71.43	%0.00	%21.43	%7.14	
50	41	3	4	2	المجموع
%100	%82.00	%6.00	%8.00	%4.00	

نلاحظ من خلال الجدول أن 100.00% من الذين لديهم مستوى تعليمي جامعي منخرطين في حاضنة جامعة البلدية 2، وأيضاً 100.00% من المنخرطين في حاضنة جامعة الوادي، كذلك 100.00% من المنخرطين في حاضنة جامعة سطيف، ومرة أخرى 100.00% من المنخرطين في حاضنة جامعة الجزائر، ومقابل 71.43% من المنخرطين في حاضنات خاصة، مقابل 37.50% المنخرطين في ANAD. كما نلاحظ فإن متغير المستوى الجامعي يؤثر في الحاضنة التي ينخرط فيها المبحوث ويستفيد من خدماتها.

يتضح إذن أن الشباب الجامعيين أكثر ميلاً للاستفادة من خدمات الحاضنات مقارنة بباقي المستويات الأخرى، وتعود سيادة هذه الفئة إلى كون أن مشروع حاضنات الأعمال يخصص في المقام الأول الطلبة الجامعيين، حيث أن النسبة الأكبر من الشباب المقاولين هم من حملة الشهادات الجامعية أو حتى المزاولين للدراسة في الجامعة، الأمر الذي يشير إلى أن التعليم العالي يسعى إلى إنجاح المشاريع المقاولاتية، وكما يمكن أن نلاحظ كذلك أن هناك دور للمؤسسات الخاصة التي تحتوي على تنوع نسبي في المستويات التعليمية مما قد يشير إلى أن

هذا النوع من الحاضنات تستهدف وتوفر فرصا لكل الفئات الشبانية بغض النظر عن مستوياتهم التعليمية.

جدول : (7)

يبين أنواع المهارات التي تقدمها الحاضنة وعلاقتها بالمستوى التعليمي

المجموع	جامعي	ثانوي	متوسط	إبتدائي	المستوى التعليمي أنواع المهارات
53	50	3	0	0	مهارات عملية
100%	94.34%	5.66%	0.00%	0.00%	
9	9	0	0	0	مهارات تقنية
100%	100.00%	0.00%	0.00%	0.00%	
8	6	0	1	1	ممارسات مقاولاتية
100%	75.00%	0.00%	12.50%	12.50%	
13	9	0	3	1	من دون إجابة
100%	69.23%	0.00%	23.08%	7.69%	
83	74	3	4	2	المجموع
100%	89.16%	3.61%	4.82%	2.41%	

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن 100.00% من الذين لديهم مستوى تعليمي جامعي استفادوا من المهارات التقنية التي تقدمها الحاضنة للمنخرطين فيها، مقابل 94.34% من الذين استفادوا من المهارات العلمية، ومقابل 75.00% من الذين استفادوا من مهارات الممارسة المقاولاتية، ومقابل 69.23% من الذين لم يفصحوا عن أنواع المهارات التي تقدمها الحاضنة لهم، وكما نلاحظ فإن هناك علاقة بين المستوى التعليمي وأنواع المهارات التي تقدمها الحاضنة للمنخرطين فيها.

يتضح إذن أن الطلاب الجامعيين أو حملة الشهادات الجامعية هم أكثر من استفادوا من المهارات التي تقدمها الحاضنة مما يعكس أهمية التعليم الجامعي في اكتساب الشاب للمهارات الضرورية واللازمة لإدارة مشروعه المقاولاتي، مما يرجح أيضا أن هناك توافر معارف وموارد تساهم الجامعة في تلقينها للشباب المقاولين على غرار اكتساب المهارات العملية الحديثة مع قابلية للتأقلم معها من أجل التعامل مع المشاريع المقاولاتية بصفة سلسة وأكثر شمولية مقارنة بالفئات الشبانية التي لم تتحصل على تكوين جامعي. هذا فيما يخص المهارات التقنية والعملية،

أما فيما يخص المهارات المتعلقة بالممارسات المقاولاتية والتي شملت أكبر تنوع في المستويات التعليمية كما نلاحظ، مما يعني أن الممارسه المقاولاتية مجالا مفتوحا لباقي الفئات الشبانية الأخرى التي مستواها التعليمي دون المستوى الجامعي.

جدول : (8)

يبين وجود شبكة علاقات مهنية تساهم الحاضنة في توسيعها وعلاقتها بالسن

السن	شبكة العلاقات المهنية	نعم	لا	من دون إجابة	المجموع
[29 - 20]		17	13	6	36
		47.22%	36.11%	16.67%	100%
[39 - 30]		2	2	0	4
		50.00%	50.00%	0.00%	100%
[49 - 40]		2	1	0	3
		66.67%	33.33%	0.00%	100%
من دون إجابة		5	2	0	7
		71.43%	28.57%	0.00%	100%
المجموع		26	18	6	50
		52.00%	36.00%	12.00%	100%

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن 71.43% من الذين لم يفصحوا عن سنهم أجابوا بـ "نعم"، أي أن هناك وجود شبكة علاقات مهنية تساهم الحاضنة في توسيعها، مقابل 66.67% من الذين ينتمون إلى الفئة العمرية [49 - 40]، ومقابل 50.00% من الذين ينتمون إلى الفئة العمرية [30 - 39] ومقابل 47.22% من الذين ينتمون إلى الفئة العمرية [29 - 20]. وكما نلاحظ فإن هناك علاقة بين السن ووجود علاقات مهنية تساهم الحاضنة في توسيعها.

يتضح إذن أن كل ما تقدم الشاب المقاول في العمر زادت احتمالية أن يتراكم لديه المزيد من الخبرات والعلاقات المهنية التي قد تشكل شبكة علاقات مهنية مهمة تخدم مشروعه المقاولاتي، كما أن الشباب الأكبر سنا لديهم أفضلية في الوصول إلى الموارد كالمنظمات المهنية ومختلف شبكات الأعمال، نظرا إلى الاختلاف والتباين بين الفئات الشبانية عندما يتعلق الأمر بالاهتمامات المهنية، بحيث أن الشباب المقاولون الأكبر سنا أكثر وعيا بأهمية

وكيفية بناء الروابط والعلاقات المهنية مقارنة بالشباب الأصغر سنا، رغم أن الفئات الأصغر سنا هي الأكثر نشاطا فيما يخص الممارسات المقاولاتية مما قد يبرر قلة الممارسة مع تقدم الشاب في العمر نظرا إلى اختلاف الاهتمامات بين الفئات العمرية كما أشرنا إلى ذلك سابقا.

جدول : (9)

يبين سنة تأسيس المشروع المقاولاتي وعلاقتها بالسن

السن سنة التأسيس	[29 - 20]	[39 - 30]	[49 - 40]	من دون إجابة	المجموع
2010	0	0	1	0	1
	0.00%	0.00%	100.00%	0.00%	100%
2018	0	1	0	0	1
	0.00%	100.00%	0.00%	0.00%	100%
2019	0	0	1	0	1
	0.00%	0.00%	100.00%	0.00%	0%
2022	1	0	0	0	1
	100.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0%
2023	5	0	0	0	5
	100.00%	0.00%	0.00%	0.00%	100%
قيد التأسيس	23	2	0	0	25
	92.00%	8.00%	0.00%	0.00%	100%
من دون إجابة	7	1	1	7	16
	43.75%	6.25%	6.25%	43.75%	100%
المجموع	36	4	3	7	50
	72.00%	8.00%	6.00%	14.00%	100%

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن 100,00% من الذين ينتمون إلى الفئة العمرية [20 - 29] لديهم لديهم مشاريع تم تأسيسها سنة 2023، وأيضا 100.00% من الذين لديهم مشاريع تم تأسيسها سنة 2022، مقابل 92.00% مشاريع قيد التأسيس، ومقابل 43.75 من الذين لم لم يفصحوا عن السنة التي أسسوا فيها مشاريعهم، ومقابل 0.00% لباقي السنوات (2010، 2018، 2019)، وكما نلاحظ فإن هناك علاقة بين متغير السن وسنة تأسيس المشروع المقاولاتي.

يتضح إذن أن الفئة الشبانية الأقل سنا هي الأكثر اقبالا على تأسيس المشاريع المقاولاتية خصوصا في السنوات الأخيرة، كما أنها الأكثر استهدافا من قبل الحاضنات، مما يعكس اهتمامات هذه الفئة بالابتكار وتأسيس المشاريع المقاولاتية، وكما نلاحظ فإن هناك نسبة قليلة من الفئات الأكبر سنا مما يشير إلى أن هذه الفئات مهتمة أكثر بالعمل في وظائف بعيدة عن العمل الحر، أو قد تكون لديهم مشاريع ناجحة ومستقلة عن الحاضنة، كما يمكن الإشارة أن الحاضنات تستقطب الشباب الأقل سنا بالدرجة الأولى، وهو الأمر الذي يساهم في معدلات تأسيس المشاريع المقاولاتية لدى الشباب. والجدير بالإشارة أيضا أن هناك مشاريع مقاولاتية ليست حديثة وقليلة العدد مما يعكس وجود التحديات المؤثرة على استمراريته على غرار التطور التكنولوجي واختلاف المعطيات خصوصا المتعلقة بالسوق في مختلف المعطيات الأخرى الحديثة التي تتطلب من حاملي هذه المشاريع المواكبة والتكيف مع المعطيات الحديثة لضمان بقائها والتكيف السريع لضمان الاستمرار.

جدول : (10)

يبين الأطراف التي ساهمت الحاضنة في إقامة علاقات معها وعلاقتها بالنسب

نوع العلاقة	السن	[29 – 20]	[39 – 30]	[49 – 40]	من دون إجابة	المجموع
مستثمرين ورواد أعمال	9	2	0	4	15	
	60.00%	13.33%	0.00%	26.67%	100%	
عملاء وزبائن	12	3	0	2	17	
	70.59%	17.65%	0.00%	11.76%	100%	
خبراء ومكونين	7	2	0	1	10	
	70.00%	20.00%	0.00%	10.00%	100%	
من دون إجابة	19	2	1	2	24	
	79.17%	8.33%	4.17%	8.33%	100%	
المجموع	47	9	1	9	66	
	71.21%	13.64%	1.52%	13.64%	100%	

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن 79.17% من الذين ينتمون إلى الفئة العمرية [29 - 20] لم يفصحوا عن نوع العلاقة التي ساهمت الحاضنة في إقامة علاقات معها، مقابل 70.59% من الذين أقاموا علاقات مع عملاء وزبائن بمساهمة الحاضنة، مقابل 70,00%

من الذين أقاموا علاقات مع خبراء مكونين بمساهمة الحاضنة، ومقابل 60,00% من الذين أقاموا علاقات مع مستثمرين ورواد أعمال بمساهمة الحاضنة. وكما نلاحظ فإن هناك علاقة بين متغير السن والأطراف التي ساهمت الحاضنة في إقامة علاقات معها.

يتضح إذن أن حاضنة الأعمال تساهم في إقامة علاقات للشباب المقاولين خصوصا أولئك المبتدئين في مجال الممارسة المقاولاتية في مراحلهم الأولى، وهذا يدل على أن هذه الفئة من الشباب هي الأكثر نشاطا في الحاضنة كما أنها الأكثر حاجة لدعم الحاضنة خصوصا فيما يتعلق بتوفير العلاقات التي تساهم في إنجاح مشاريعهم، وفي بناء العلاقات مع العملاء والزبائن يشير إلى أهمية التسويق لنجاح مشاريع الشباب، كما أن إقامة علاقات مع الخبراء والمكونين يعكس أهمية المعارف والمعلومات في تأسيس وإدارة المشروع المقاولاتي مع اختزال مجهوداتهم، أما حاجة أولئك الشباب إلى الدعم من أصحاب الخبرة والمستثمرين ورواد الأعمال فهي تعكس أهمية هذا النوع من العلاقات لأنها توفر عليهم مجهوداتهم والتي تتم غالبا ما تتم عن طريق الفعاليات والورش التي تنظمها بها الحاضنة.

جدول : (11)

يبين نوع المساعدة التي تقدمها الحاضنة وعلاقتها بالحالة العائلية

الحالة العائلية نوع المساعدة	أعزب	متزوج	مطلق	أرمل	المجموع
الحصول على تمويل	2	2	0	0	4
	50.00%	50.00%	0.00%	0.00%	100%
تحسين خطة العمل	28	3	0	0	31
	90.32%	9.68%	0.00%	0.00%	100%
تطوير استراتيجية التسويق	8	2	0	0	10
	80.00%	20.00%	0.00%	0.00%	100%
من دون إجابة	7	1	0	0	8
	87.50%	12.50%	0.00%	0.00%	100%
المجموع	45	8	0	0	53
	84.91%	15.09%	0.00%	0.00%	100%

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن 90.32% من العزّاب تحصلوا على مساعدة من طرف الحاضنة في تحسين خطه العمل، مقابل 87.50% من الذين لم يفصحوا عن نوع

المساعدة التي تحصلوا عليها من الحاضنة، مقابل 80.00% من الذين تحصلوا على مساعدة من طرف الحاضنة في تطوير استراتيجية التسويق، ومقابل 50.00% من الذين تحصلوا على مساعدة من طرف الحاضنة في الحصول على تمويل. وكما نلاحظ فإن هناك علاقة بين متغير الحالة العائلية ونوع المساعدة التي تقدمها الحاضنة.

يتضح إذن أن أكبر نسبة من المستفيدين من المساعدات التي تقدمها الحاضنة على غرار الحصول على تمويل وتحسين خطة العمل وتطوير استراتيجية التسويق كانت للعزاب، وقد يعود السبب في سيادة هذه الفئة كون أن فئات سن أفراد العينة كان أغلبهم من العزاب لأن سنهم لا يؤهلهم في المجتمع الجزائري الحالي إلى التوجه نحو الزواج هذا من جهة، ومن جهة أخرى لأن معدل سن الزواج في تزايد مستمر، وهناك تأخر في سن الزواج للجنسين في المجتمع الجزائري الحالي، وهذا يفسر بالظروف الوجودية الحالية التي يواجهها الشباب الجزائريون من حيث التوظيف والسكن أساسا.

رابعاً: الاستنتاج العام

إن لحاضنات الأعمال دور محوري في تعزيز الممارسة المقاولاتية عند الشباب الجزائريين الحاملين للمشاريع المقاولاتية، كما يتضح من خلال هذه الدراسة الميدانية أن للحاضنات مساهمة فعالة في تحسين قدرة أولئك الشباب على الابتكار وتطوير مهاراتهم لاقتحام المجال المقاولاتي على أكمل صورة، وذلك من خلال تمكينهم اقتصاديا واجتماعيا. يتضح أيضا أن دعم الحاضنات للشباب من شأنه أن يساهم في تنمية الممارسة الاقتصادية لديهم، مما يساهم في تطوير مهاراتهم المهنية باختلاف مساراتهم التعليمية وتوجهاتهم الدراسية، وتقلص الفجوة بين الشباب ذوي المستوى الجامعي وباقي المستويات الأخرى، كما أن لحاضنات الأعمال القدرة على دعم المشاريع المقاولاتية باختلاف القطاعات الاقتصادية، وهو الأمر الذي يساهم في تنوع النسيج الاقتصادي المحلي، وتعزيز التفاعل بين رواد الأعمال الشباب باختلاف توجهاتهم وأفكارهم خصوصا المبتكرة منها. كما أثبتت هذه الدراسة وجود نسب معتبرة من المشاريع الصناعية التي انطلقت مع هؤلاء الشباب، مما يعكس دور حاضنات الأعمال في تشجيع المشاريع التي تساهم في النمو الصناعي والاقتصادي، كما يظهر من جهة أخرى توجه الحاضنات في استقطاب المشاريع باختلاف مجالاتها. كما أثبتت الدراسة أن هناك نوع من الرضا لدى الشباب المقاولين عن الخدمات المقدمة من طرف الحاضنات مما يشير إلى فعاليتها في تلبية مختلف احتياجاتهم وتعزيز ثقتهم في برامجها والمشاركة فيها. كما أثبتت الدراسة أن

لحاضنات الأعمال تركيزا بالغا على تلقين الشباب مختلف المهارات مما يعكس قدرتها على تنمية مختلف المهارات الاجتماعية والفردية مما يعزز رأسالمهم الاقتصادي والاجتماعي لزياده فرص نجاحهم في الممارسة المقاولاتية. هناك زيادة مستمرة في نسبة نجاح المشاريع المقاولاتية في السنوات الأخيرة وهذا من شأنه أن يشير إلى فعالية المرافقة والاحتضان في استدامة المشاريع المقاولاتية للشباب على المديين المتوسط والبعيد مما وهذا يدل على الدور الحيوي والحاسم لهذه المؤسسات المرافقة في تعزيز التنمية الاقتصادية والاجتماعية على السواء. كما تثبت الدراسة وجود تنوع واضح في مستوى الاستمرارية والانفتاح لدى الشباب وهذا يعكس قدره الحاضنات على تدعيم المشاريع باختلاف نوعيتها وطبيعتها، من خلال محاولة معرفة الدعم الأنسب لهؤلاء الشباب لتلبية احتياجاتهم على أكمل وجه خصوصا في المراحل الأولى من الاحتضان.

خاتمة

لقد توصلنا من خلال هذه الدراسة أن لحاضنات الأعمال مساهمة بارزة في دعم في دعم الممارسة الاقتصادية والمقاولاتية لدى الشباب الجزائريين حاملي المشاريع، من خلال احتضان مشاريعهم ومرافقتهم في بداية مسارهم المقاولاتي عن طريق العمل على توفير كافة أنواع الدعم المتاح لديها، لتحويل أفكارهم إلى واقع فعلي، وبالرغم من التحديات والعراقيل والعوائق التي يواجهها هؤلاء الشباب في الحصول على التمويل الكافي تارة، وغياب الوعي بأهمية هذه المؤسسات المرافقة تارة أخرى، وحتى النقص في الخبرات والمهارات ومختلف العوائق البيروقراطية الأخرى. إلا أن إرادة هؤلاء الشباب في إنجاح المشاريع المقاولاتية ودافعيتهم نحو تجسيدها ميدانيا هي من عناصر الارتكاز التي يستند إليها هؤلاء الشباب، من أجل المضي قدما بغية إنجاح مشاريع الحاضنات.

وفي نهاية هذه الدراسة يمكن أن نصيغ جملة من التوصيات، تتعلق بزيادة الدعم من طرف السلطات العمومية للحاضنات، وضرورة السعي إلى نشر الثقافة المقاولاتية، وتوسيعها بين الشباب، ونشر الوعي بأهمية الحاضنات، وأساسا تحسين جو الأعمال من أجل مساعدة الشباب حاملي المشاريع وتوجيههم وجهة صحيحة في آن واحد.

قائمة المراجع

- 1 أنظر زكريا مطلق الدوري، أحمد علي صالح، 2019، *إدارة الأعمال الدولية. منظور سلوكي واستراتيجي*، عمان، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، ص. 467.
- 2 أنظر هاجر بوزيان الرحماني، 2022، *المقاولاتية*، عين تيموشنت، العالم يقرأ للنشر والتوزيع، ص. 107.
- 3 أنظر بدرابي سفيان، 2015، *ثقافة المقاول لدى الشباب الجزائري المقاول. دراسة ميدانية بولاية تلمسان*، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، قسم العلوم الاجتماعية، ص. 84.
- 4 Ratten, V. (2022). «Entrepreneurship as Practice: Time for More Managerial Relevance», *Springer Nature*. p.6
- 5 أنظر رحماني إسحاق، جاب الله طيب، 2014، «سوسيولوجيا المقاول في الجزائر من المداخل الكبرى إلى الدراسات المعاصرة»، *مجلة دراسات علم اجتماع المنظمات*، جامعة الجزائر 2، مجلد 1، عدد 3، ص. 112.
- 6 نفس المرجع السابق، ص. 114.
- 7 أنظر روابح عبد الرحمان، سرار الزهرة، 2021، *الثقافة المقاولاتية كسبيل لإرساء العملية المقاولاتية*، *مجلة الاقتصاد الدولي والعولمة*، جامعة الجلفة، مجلد 04، عدد 2، ص. 57.
- 8 بدرابي سفيان، مرجع سبق ذكره، ص. 75.
- 9 أنظر تركي لحسن، 2021، *المقاول في المجتمع الجزائري. واقع الممارسة المقاولاتية في الجزائر. المنشأ، الدوافع، المحددات. دراسة ميدانية، منطقة بشار نمونجا*، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة وهران 2، قسم علم الاجتماع، ص. 60.
- 10 أنظر رقاني فاطمة، بوكميش لعل، 2022، «المؤثرات الاجتماعية على الممارسة المقاولاتية في ظل محدودية التعليم المقاولاتي في الجزائر»، *مجلة آفاق علمية*، جامعة تامنراست، مجلد 14، عدد 03، ص. 55.
- 11 أنظر شهدان عادل الغرياي، 2020، *تمويل المشروعات الصغيرة. كعنصر فعال في تحقيق التنمية الاقتصادية وآليات مكافحة البطالة ودورها في التشغيل في الدولة العربية*، الإسكندرية، دار الفكر الجامعي، ص. 361.
- 12 Diandra, D., Azmy, A. (2020). «Understanding definition of entrepreneurship». *International Journal of Management, Accounting and Economics*, Vol. 7, N° 5, May. p. 236

- 13 أنظر إحسان دهش جلاب، فلاح حسن حسن، طيبة فارس جنة، يوسف موسى سبتي، 2016، *قراءات في الفكر الريادي*، عمان، دار المنهجية للنشر والتوزيع، ص. 34.
- 14 سعيد سبعون، نقلا عن موريس أنجريس، 2023. *الدليل المنهجي في إعداد المذكرات والرسائل الجامعية في علم الاجتماع*. الجزائر، دار القصة للنشر، ص. 133.
- 15 نفس المرجع، ص. 148.
- 16 نفس المرجع، ص. 155.