

دور الحاضنات في إنشاء الستارت اب-حاضنة Y Combinator نموذجاً

The role of incubators in creating the Startup -Y Combinator Model Incubator

حورية بالأطرش *



جامعة قاصدي مرباح، الجزائر

bellatrache.houria@univ-ouargla.dz

تاريخ النشر: 2024/01/01

تاريخ الاستلام: 2023/08/05

Abstract:

we aim to highlight the role of business incubators in supporting the start-up project at finding the idea until it materializes and becomes universal in the American business incubator Y Combinator, We have collected and analysed the data through the content on its official web site and YouTube, and after the study and analysis we have produced the following results: Y Combinator supports the Start-Up financially, intellectually, and socially. It also contributes to linking relationships with business angels, venture investors, and global Start-Up, persuading and financing, has contributed to the graduation of more than 3000 Start Global.

Keywords: business incubator; venture capital; crowdfunding

مستخلص:

نهدف من خلال الدراسة لإبراز دور حاضنات الأعمال في مساندة ودعم مشروع الستارت اب من بزوغ الفكرة إلى غاية تجسيدها ووصولها للعالمية في حاضنة الاعمال الامريكية Y Combinator، ولقد قمنا بجمع البيانات وتحليلها من خلال المحتوى المطروح في موقعها الرسمي في الانترنت واليوتيوب، وبعد الدراسة والتحليل توصلنا للنتائج التالية: تدعم Y Combinator الستارت اب ماليا وفكريا واجتماعيا، تساهم في ربط العلاقات مع ملائكة الأعمال والمستثمرين المغامرين والستارت اب العالميين وتعمل على الاقناع والتمويل، ساهمت في تخريج اكثر من 3000 ستارت اب عالمي كلمات مفتاحية: ستارت اب؛ حاضنة أعمال؛ رأسمال مخاطر؛ تمويل جماعي.

JEL Classification Codes: L22 ; P12.

مقدمة

تسعى الدول المتقدمة للريادة العالمية في كل المجالات العلمية والتكنولوجية والاقتصادية لتحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة والسيطرة العالمية، ويعتبر رأس المال البشري والمعرفة والابتكار أبرز مداخل الميزة التنافسية المستدامة، لذا نجد الاقتصاديات العالمية تزخر بالشركات المعاصرة العالمية السائدة للكون، والتي أبرزها الستارت اب.

تعتبر الستارت اب نماذج أعمال مبتكرة قابلة للنمو والتجديد بشكل مستمر ودائم، لذا تسعى الاقتصاديات العالمية لتوفير البيئة الملائمة لإنشائها ونموها وتحقيق كل أهدافها، وتعتبر حاضنات الأعمال والمسرعات ومراكز تطوير المؤسسات الصغيرة والحضائر والمدن التكنولوجية والمجمعات الصناعية من أبرز مكونات هذا النظام وآليات الدعم، بالإضافة إلى اعتماد هذه الشركات على أنظمة تمويل خاصة جداً أبرزها التعهيد الجماعي وملائكة الأعمال ورأس المال المخاطر.

غالباً ما تنشط هذه الشركات ضمن مجمعات صناعية وعناقيد وأنظمة ابتكار بالارتباط مع مخابر البحث والجامعات باعتبارها شركات عالية المعرفة والتكنولوجيا وتنشط أغلبها في التكنولوجيا الدقيقة والحيوية والبرمجة، ويتطاف هذا الوسط مع آليات الدعم وأنظمة التمويل يتحقق لها الدعم والمساندة والتنمية والتمويل والتطوير، إلا أن أبرز آليات الدعم هو حاضنات الأعمال.

وتعتبر حاضنة الأعمال الأمريكية Y Combinator رغم حداثة نشأتها من أبرز الحاضنات شهرة في العالم وأكثرها تأثيراً في الاقتصاد الأمريكي والعالمي، والتي تمتلك رؤياً عالمية لتحويل كل الأفكار المبتكرة في مجالات التكنولوجيا والبرمجة والمنتجات الرقمية إلى مشاريع ضخمة رائدة عالمياً وتسعى لتقديم أرقى الخدمات بطرق مبتكرة والعمل كمتحدث رسمي للإقناع والتمويل والدفاع القانوني وتوسيع عمق شبكة العلاقات، كما تسعى لبناء جسر ارتباط دائم بينها وبين كل الستارت اب الذين كانوا ضمن برنامجها أو الذين لم يكونوا، وعليه ومن خلال ما سبق نطرح الإشكالية التالية:

إلى أي مدى ساهمت حاضنة الأعمال Y Combinator في إنشاء مشاريع الستارت اب وتطورها؟

وللإجابة على الإشكالية نطرح الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هي أهم الخدمات المقدمة للستارت اب في حاضنة Y Combinator؟
- ما هي آليات التمويل المعتمدة في حاضنة الأعمال Y Combinator؟
- ما هي أهم النتائج المحققة على مستوى Y Combinator فيما يخص إنشاء مشاريع الستارت اب؟

الفرضيات: تتمثل في:

- الخدمات المقدمة للستارت اب في حاضنة Y Combinator هي التمويل، ربط العلاقات، التدريب والتكوين، الاستشارة الاقتصادية والقانونية.

-آليات التمويل المعتمدة في حاضنة الاعمال Y Combinator ملائكة الأعمال ورأسمال المخاطر.

-أهم النتائج المحققة على مستوى Y Combinator هي إنشاء ستارت اب مبتكرة عالمية.

أهمية الدراسة:

تبرز أهمية الدراسة من أهمية كل من الحاضنات الاعمال والستارت اب التي تناولتها العديد من النظريات بدارسة والتحليل وأبرز هذه النظريات نظريات تنظيم المشاريع ونظريات صنع القرار وعلى وجه الخصوص نظريات الكفاءة الأساسية، نظرية الموارد، تحقيق فرص تنظيم المشروع، النظرية البنيوية، ابتكار نموذج الاعمال ورشاقة الستارت اب.

منهج الدراسة:

اعتمدنا المنهج الوصفي في تجميع البيانات وتحليلها وتفسيرها كما اعتمدنا على منهج تحليل المحتوى فيما يخص حاضنة Y Combinator والتي تم دراسة محتواها في الموقع الرسمي واليوتيوب، تمثل مجتمع الدراسة في حاضنة Y Combinator ومنشؤ الستارت اب المتخرجين منها، حيث تم دراستها بالتعرض لمهامها ونشاطاتها وخدماتها وإنجازاتها ودراسة كل الستارت اب المتخرجين منها والناشطين فيها ومراحل تطورها والهياكل المالية وملائكة الاعمال والمستثمرين والشركات العملاقة الذين تربطهم علاقات عن بعد معها وكذا التعرض لكل برامجها ومدارسها وطرق التمويل فيها.

1- الإطار المفاهيمي للستارت اب

1-1- تعريف الشركة الناشئة (Startup):

هناك العديد من التعاريف نذكر أبرزها في الآتي:

عرفها Stive black " هي منظمة مؤقتة مصممة للبحث عن نموذج اعمال قابل للتكرار وقابل للتطور"، تبحث الستارت اب عن إجابات للمنتج المقدم، والعمل الذي تخدمه والطريقة التي ستجني بها الأموال من تقديم القيمة لعملائه (Blank, 2010).

هي شركات حديثة الولادة تشكلت استناداً إلى فكرة مبتكرة ومنتج أو عملية مذهلة ومبتكرة الذي تم تطويره بقصد تلبية احتياجات المجتمع أو السوق، وقد خططت عمداً لتوسيع نطاق نسخة تجارية مجدية تجارياً على وجه السرعة (F.Shaikh, 2019).

هي الشركات التي تشارك عادة في صياغة وتنفيذ الأفكار المبتكرة وعمليات "خارج الصندوق"، ولا بدا وأن تكون لديها رؤية واضحة لخلق أفكار تجارية ومبتكرة جديدة وإيجاد فرص عمل (Eulalia Skawińska, 2020).

هي إنشاء ابتكار تخريبي في مرحلة مبكرة بدون تاريخ يبحث عن نموذج عمل تجاري متكرر وقابل للتطبيق، له قدرة نمو عالية يتمخض عنه إنشاء منتج جديد أو إنشاء حلول جديدة في ظروف محفوفة بالمخاطر وغير

مؤكدة (Eulalia Skawińska, Success Factors of Startups in the EU—A, 2020) تعد Google و Skype و Facebook و Twitter أحدث الأمثلة، تميل الشركات الناشئة إلى التجمع معاً في مجموعات الابتكار (وادي السيليكون، شنغهاي، نيويورك، بوسطن... الخ). وعليه الشركة الناشئة هي شركة تتبنى فكرة مبتكرة ونموذج أعمال متجدد بهدف تحقيق النمو المتسارع للتحويل في مرحلة سريعة جداً إلى شركة ضخمة رائدة.

2-1- خصائص الشركات الناشئة:

تتميز بالخصائص التالية

- شركة صممت لتنمو بسرعة، وحسب Paul Graham فان النمو الجيد يكون بين 5% الى 7% أسبوعياً وأحياناً بشكل استثنائي يصل الى 10%.
- حسب Patrick Frideson أن تكون شركة ناشئة يرتبط بنمو قوي محتمل، استخدام تكنولوجيا حديثة، تحتاج تمويل ضخيم، السوق الجديد يصعب تقييم المخاطرة. (بولشعار، 2018)
- يعتقد المؤسسون للشركات الناشئة أن رؤيتهم يمكن أن تغير العالم، فإن اهتمامهم في إنشاء أسهم في شركة ستصبح في نهاية المطاف متداولة أو مكتسبة علناً، مما يدر أرباحاً بملايين الدولارات.
- الشركات الناشئة منظمات مؤقتة مصممة للبحث عن نموذج أعمال قابل للتطوير والتكرار.
- تركز على حجم الإيرادات الأعلى وإمكانات النمو، من خلال الابتكار والتجديد لتأثير على الأسواق.
- الوظيفة الأساسية للستارت اب هي البحث عن نموذج أعمال قابل للتكرار وقابل للتطوير، وتنفيذه، وبالتالي تغيير من منظمة مؤقتة مبتكرة رشيقة إلى منظمة أكثر تنظيماً تركز على تسليم الخطة.
- تجتذب الستارت اب الاستثمار من المستثمرين الماليين المغامرين الذين وظيفتهم البحث عن نموذج أعمال قابل للتكرار وقابل للتطوير.

2-1- دورة حياة المؤسسة الناشئة:

- تتعرض المؤسسات الناشئة في الواقع لكثير من المراحل الصعبة والتعثر والتذبذب قبل نقطة التحول التي تقودها للقمة والريادة، وهي كما يلي (بولشعار، 2018):
- المرحلة الأولى: تبدأ قبل انطلاق يقوم حامل المشروع بطرح نموذج لفكرة مبتكرة جديدة لم تعرف سابقاً وغير مألوفة، في هذه المرحلة يتم التعمق في البحث ودراسة الفكرة جيداً ودراسة السوق والسلوك وأذواق العملاء المستهدفين للتأكد من إمكانية تطبيقها على الواقع وتطويرها واستمرارها في المستقبل، عادة ما يكون التمويل في هذه المرحلة ذاتي مع إمكانية الحصول على بعض المساعدات الحكومية.
 - المرحلة الثانية: مرحلة الانطلاق يتم فيها إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة حيث تكون غير معروفة، وأصعب ما يواجه المقاول في هذه المرحلة هو إيجاد من يتبنى الفكرة في الواقع ويمولها، عادة ما يلجأ المقاول في

هذه المرحلة إلى التمويل من الأسرة والأصدقاء أو من بعض المغامرين المستعدين للمخاطرة التي تكون عالية جداً، في هذه المرحلة يكون المنتج بحاجة لكثير من الترويج ويكون سعره مرتفع ويبدأ الإعلام بالترويج للمنتج.

- المرحلة الثالثة: مرحلة مبكرة من الإقلاع والنمو يبلغ فيها المنتج الذروة ويكون هناك حماس مرتفع ثم ينتشر العرض ويبلغ المنتج الذروة، في هذه المرحلة يمكن ان يتوسع الى خارج مبتكره الاصلين، يبدأ الضغط السلبي حيث يتزايد عدد المعارضين للمنتج ويبدأ الفشل كما يمكن ان تظهر عوائق أخرى تدفع المنحنى للتراجع.

- المرحلة الرابعة: الانزلاق في الوادي بالرغم من استمرار الممولين المغامرين (رأسمال المغامر) في التمويل المشروع إلا انه يستمر في التراجع حتى نصل الى مرحلة تسمى وادي الموت وهو ما يؤدي الى خروج المشروع من السوق في حالة عدم التدارك خاصة وأن معدلات النمو تكون منخفضة.

- المرحلة الخامسة: تسلق المنحدر يستمر المقاتل في ادخال تعديلات على المنتج وإطلاق إصدارات محسنة، لتبدأ الشركة الناشئة النهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات المطبقة واكتساب خبرة لفريق العمل، ويتم إطلاق الجيل الثاني للمنتج وضبط سعره وتسويقه على نطاق واسع.

- المرحلة السادسة: مرحلة النمو المرتفع يتم فيها تطوير المنتج بشكل نهائي ويخرج من مرحلة التجربة والاختبار وطرحه في السوق المناسبة، وتبدأ الشركة الناشئة في النمو المستمر ويبدأ المنحنى بالارتفاع، حيث يحتمل أن 20% الى 30% قد الابتكار الجديد اعتمد لتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم الكبير والارباح الضخمة.

4-1- مصادر تمويل الستارت أب

أولاً- تمويل الجماعي: هو تعاون جماعي بين الافراد الذين يجمعون أموالهم ومواردهم عن طريق الإنترنت، ويهدف تمويل الجماعي إلى بلوغ هدف التمويل من خلال تجميع العديد من صغار المستثمرين، والوقت الذي يستغرقه جمع التمويل من خلال تمويل جماهيري أقل نسبياً من الوقت الذي تستغرقه أشكال التمويل التقليدية، كما يجب أن تظهر أعمال المشروع نتائج إيجابية في وقت قصير لأن المستثمرين الذين جمعوا من خلال تمويل الجماعي لن يرغبوا في الانتظار طويلاً. (TRANSCRIPT, 2020)

ثانياً- ملائكة الأعمال: هم من المستثمرين الأفراد ذوي القيمة الصافية العالية الذين يسعون للحصول على عائدات عالية من خلال الاستثمارات الخاصة في الشركات الناشئة، والمستثمرون من القطاع الخاص هم عموماً الافراد الذين صنعوا ثرواتهم من خلال مجموعة متنوعة من المصادر، ولكن الملائكة التجاريون غالباً ما يكونون رجال أعمال سابقين أو مديري تنفيذيين سابقين قاموا بصرف الأموال وتقاعدوا مبكراً من المشاريع التي بدأوها ونمت إلى أعمال ناجحة. ويشترك هؤلاء المستثمرون المصنعون ذاتياً في العديد من الخصائص المشتركة (TRANSCRIPT, 2020):

- يسعون إلى الحصول على شركات ذات إمكانات نمو عالية، وفرق إدارة قوية، وخطط عمل قوية لمساعدة الملائكة في تقييم قيمة الشركة.

- يستثمرون عادة في المشاريع المشتركة في الصناعات أو التكنولوجيات التي لهم دراية شخصية بها.
- يشاركون في الاستثمار مع أصدقاء وشركاء أعمال موثوقين، وفي هذه المواقف، هناك عادة مستثمر رئيسي واحد مؤثر يحظى قراره بثقة بقية مجموعة الملائكة.

- بسبب خبرتهم التجارية، العديد من الملائكة يستثمرون أكثر من أموالهم، كما تسعى إلى المشاركة النشطة في الأعمال التجارية، مثل استشارة وتوجيه منظمي المشاريع، وكثيراً ما يتعرضون لمخاطر أكبر أو يقبلون بمكافآت أقل عندما ينجذبون إلى الخصائص غير المالية لاقتراح صاحب المشروع.

- غالباً أصحاب المشاريع الناجحون، يضيفون خبرتهم إلى المشروع، حتى لو المغامرة محفوفة بالمخاطر، إذا فكرة المشروع جذابة وغالباً ما يكون المستثمرون في الملاك مستعدين للنظر إلى ما هو أبعد من مجرد العائد المالي.

ثالثاً- رأسمال المخاطر: هو شكل من أشكال رأس المال الخاص ونوع من التمويل الذي يقدمه المستثمرون للشركات الناشئة التي يعتقد أنها تتمتع بإمكانيات نمو طويلة الأجل، ويأتي رأس المال الاستثماري عموماً من المستثمرين المستفيدين، وبنوك الاستثمار، وأي مؤسسات مالية أخرى، ولكنها لا تتخذ دائماً شكلاً نقدياً، كما يمكن توفيره في شكل خبرة تقنية أو إدارية، وعادة ما يخصص رأس المال الاستثماري للشركات الصغيرة ذات إمكانات النمو الاستثنائية، أو للشركات التي نمت بسرعة وعلى استعداد لمواصلة التوسع. (HAYES, 2021)

1-5- أليات دعم الستارت اب

هناك العديد من الاليات البارزة في دعم ومساندة الستارت اب من كل الجوانب من قبل بزوغ الفكرة الى غاية تجسيدها ثم نموها وتطويرها.

أولاً- حاضنات الاعمال: حسب المجلس الأوروبي هي مكان يلجأ إليه حاملي فكرة مؤسسة جديدة، وهدفها هو رفع حظوظ النمو ومعدل بقاء هذه المؤسسات، مما يسهم بشكل كبير في التنمية المحلية وخلق مناصب للعمل، ويأتي في درجة أقل جذب الاهتمام نحو التوجهات التكنولوجية.

ولقد أشارت الجمعية الأمريكية لحاضنات الأعمال إلى مجموعة من الأدوار التي تمارسها هذه الهيئات (بوخمم و صايي، 2006):

✓ تقديم المساعدات في مجال التنظيم والإدارة خاصة في مرحلة الإنشاء.

✓ تقديم مساعدات مالية مباشرة والتعريف بفرص ومصادر التمويل المتاحة، وتقديم بعض

الخدمات المكتبية المساعدة.

ثانياً- المسرعة (المعجلة): هو برنامج يتيح للشركات النامية إمكانية الحصول على التوجيه والمستثمرين وغير ذلك من أشكال الدعم التي تساعد على أن تصبح مشاريع تجارية مستقرة مكتفية ذاتياً.

الشركات التي تستخدم مسارعات الأعمال التجارية هي عادة الشركات الناشئة التي انتقلت إلى ما بعد المراحل الأولى من التأسيس، فقد دخلوا أساساً "مرحلة بداية النمو"، مما يعني أنهم يستطيعون مواجهة ولكنهم

يحتاجون إلى التوجيه ودعم الأقران لكسب القوة، وبدلاً من ذلك، فإن الشركات الأقل تطوراً وغير المستعدة لتسارع تستخدم حاضنة تجارية للدعم.

وبالإضافة إلى فرص التوجيه والاستثمار، يتيح معجل الأعمال التجارية للشركات المتنامية إمكانية الحصول على الموارد اللوجستية والتقنية وكذلك الحيز المكثبي المشترك، كما أن أي معجل سيربط الشركات بشبكات أقرانها الذين يمكنهم التعلم من خبراتهم.

برنامج مسرع يمكن أن يستمر في أي مكان من شهرين إلى ستة أشهر، والهدف من ذلك هو أن تخرج الشركات على استعداد للركض بمفردها، في وضع قوي يسمح لها بالمطالبة بحصة من أسواقها المستهدفة.

هناك نوعان رئيسيان من مسرعات الأعمال: (Blank, 2010)

- وتستمر برامج البذور من شهرين إلى أربعة أشهر، وتركز على الشركات الناشئة الأقل نضجاً، فتبني أساسيات أعمالها قبل أن تمنحها الفرصة لتقديم أفكارها للمستثمرين.
- وتستمر برامج المرحلة الثانية لمدة تصل إلى ستة أشهر وتركز على المشاريع الناشئة الأكثر نضجاً، وتربط هذه البرامج بالمجموعة الكاملة من الدعم والفرص.

ثالثاً- التفرخ: هي حاضنة أعمال افتراضية لأصحاب المشاريع في المراحل المبكرة. تساعد أصحاب المشاريع الطامحين على البدء بسرعة في أفكارهم وإثبات صحتها واختبارها وتوجيهها نحو وجود نموذج تجاري مستدام. رابعاً- مجمعات العلم والتكنولوجيا: هي مجمعات علمية وتكنولوجية تمثل نظام حضري مقيد من جهة بالمقاولة العملاء المحليين ومقدمين محليين للعملاء المحليين والأجانب، من جهة أخرى إستراتيجية إجمالية للمجمعات تجمع التنافسية في أروقة منافسة المؤسسات (keudel, 2015).

بينما الحظائر علمية: تمثل الروابط الرسمية والعلمية مع مؤسسات أكاديمية التي يجب تشجيع المؤسسات والمنظمات إلى قيمة مضافة فكرية قوة نقل التكنولوجيا والمعرفة الفنية.

خامساً- مراكز تطوير الأعمال الصغيرة: وتقدم مراكز تنمية الأعمال التجارية الصغيرة المشورة والتدريب للأعمال التجارية الصغيرة، بما في ذلك العمل مع أمانة الأعمال الخاصة لتطوير وتوفير أدوات إعلامية لدعم المشاريع التجارية الناشئة والتوسع القائم في الأعمال التجارية.

تقدم البرامج المشورة المهنية والجيدة والفردية في مجال الأعمال التجارية والمساعدة التقنية للأعمال التجارية الصغيرة القائمة ومنظمي المشاريع قبل المشاريع SBDC. تقديم المساعدة في حل المشاكل لمساعدة المشاريع الصغيرة على الوصول إلى رأس المال، وتطوير وتبادل التكنولوجيات الجديدة، وتحسين تخطيط الأعمال، والاستراتيجية، والعمليات، والإدارة المالية، وإدارة شؤون الموظفين، والتسويق، والمساعدة في مجال التصدير، والمبيعات وغيرها من المجالات اللازمة لنمو الأعمال الصغيرة وتوسعها، وتحسين الإدارة، وزيادة الإنتاجية والابتكار. (sbdc, 2021)

في وم ترتبط مراكز تنمية الأعمال الصغيرة (SBDC) بمؤسسات التعليم العالي . الجامعات، والكليات، والكليات المجتمعية، وتقدم SBDC أكثر من 900 خدمات غير مكلفة وواسعة النطاق لتقديم المشورة في مجال الأعمال المهنية الطويلة الأجل والتدريب المنخفض التكلفة وغيرها من الخدمات المتخصصة مثل المشتريات، والصناعة التحويلية، والمساعدة التكنولوجية، وهي خدمات بالغة الأهمية لنمو الأعمال التجارية الصغيرة (TRANSCRIPT, 2020).

إلا أن هذه الآليات جميعها تعمل بالتضافر والمساندة من مصادر الدعم الرئيسة للستارت اب وهي ورأسمال المغامر والتعهيد الجماعي وملائكة الأعمال بشكل متوازي لتحقيق النمو السريع للفكرة المبتكرة للستارت اب.

6-1-العوامل الرئيسة لنجاح الستارت اب

ومن وجهة نظر نظريات الإدارة الإستراتيجية القائمة على الموارد، فإن الميزة التنافسية تنبع من عوامل ملموسة وغير ملموسة رئيسي، وتستخدم الستارت اب في المقام الأول عوامل غير ملموسة بالفعل في المرحلة الأولى من العمليات، وتتوقف الجاذبية للعمليات الأولية للستارت اب في الإنتاج ونجاحه على فكرة المنتج، وسرعة إنشائه، التحقق من استجابة المجموعة المستهدفة المحتملة، وقياس الجودة، واستخلاص الاستنتاجات لتبسيط المنتج، والانتقال إلى مرحلة التنمية التي تليها.

أنواع المزايا التنافسية ومصادرها الرئيسة بوصفها ناجحة في الستارت اب حسب أنواع وتتمثل في (Eulalia Skawińska, Success Factors of Startups in the EU—A, 2020):

- ❖ الموارد والكفاءات: الموارد غير الملموسة، إعادة التنظيم السريعة، إنشاء موارد جديدة، المعرفة، زيادة الإنتاجية.
- ❖ المعلومات: تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، المعرفة، الإبداع الفردي والجماعي.
- ❖ رأسمال الفكري: الاستثمار في: الإنسان، الاجتماعية، الهيكلية، رأسمال العلاقات.
- ❖ الابتكار: المعرفة، رأس المال البشري والاجتماعي، المؤسسات الرسمية، إنشاء سوق جديدة - إستراتيجية للمحيطات الزرقاء
- ❖ الريادة: القدرة على تحديد الفرص السوقية واستغلالها، المرونة وسرعة الاستجابة، التوجه في السوق العالمية، تفرد النشاط، القيادة.
- ❖ التنمية المستدامة: عقلانية الإجراءات، الجودة، الترابط الاجتماعي، والأوضاع الاقتصادية، المسؤولية الاجتماعية للشركات، أخلاقيات الإدارة، تركيز البيئة.
- ❖ العلاقات: روابط التعاون، بناء نظام متقاطع، العلاقات، الإنشاء المشترك، التعاون، المشاركة في العمليات، المشاركة في اتخاذ القرار، التنسيق.

❖ إدارة القيمة: إيجاد قيمة لأصحاب المصلحة، الجودة، الإدارة المستدامة للقيمة، التوسع، نمو الأرباح.

2- الدراسة التقييمية لحاضنة الأعمال Y Combinator

1-1- الإطار التعريفي لحاضنة Y Combinator

- تعريف حاضنة Y Combinator: هي مسرعة وحاضنة ستارت اب أمريكية تأسست في عام 2005 من قبل Paul Graham, Jessica Livingston, Robert Morris, Trevor Blackwell في كامبريدج، ماساتشوستس، الولايات المتحدة، كان التقييم المشترك لأكبر شركات YC أكثر من 300 مليار دولار بحلول يناير 2021، وصفت Forbes الشركة في عام 2012 بأنها واحدة من أنجح مسرعات الستارت اب في وادي السيليكون (wikipedia, 2023)

- أهدافها: تتمثل في (Ycombinator, 2023):

- ✓ خلق بيئة تركز على بناء المنتج والتحدث مع المستخدمين: العديد من المؤسسين أعربوا أن الأسابيع العشرة الأولى من Y Combinator كانت أكثر فترة إنتاجية في حياتهم.
 - ✓ المرونة: تقديم النصيحة من خلال التدخل بأقل ما يمكن في عمليات الستارت اب، حيث تحافظ على الاستقلالية باعتبارها أهم دوافع المقال وسبب نجاحه.
 - ✓ المصدر المفضل للتمويل الأولي لستارت اب
 - ✓ مساعدة المؤسسين في الإقلاع: ليكونوا في شكل أفضل بشكل كبير بعد ثلاثة أشهر، من خلال الحصول على منتج أفضل مع المزيد من المستخدمين (مؤسسين لم ينطلقوا بعد)، والحصول على المزيد من الخيارات لجمع المال (مؤسسون اطلقوا مشاريعهم).
- الرؤية: رؤية Y compinator تخرج 1000 شركة في كل دفعة في المستقبل البعيد، وذلك بالحفاظ على جودة المؤسسين ومعايير الاختيار على مستوى عال، فإن الشركة تعمل بفعالية على إنشاء صندوق مؤشر الستارت اب (Ycombinator, the-vesion, 2023).

-مهام ونشاطات Y Combinator: تتمثل أبرز مهامها في الاتي (Ycombinator, the-goal, 2023):

- العمل مع الستارت اب وأفكار المقاول، والتوقع بسرعة إلى حد ما الاتجاه الذي ينبغي أن تتوسع فيه فكرة صغيرة، أو النقطة التي تبدأ فيها مهاجمة فكرة كبيرة ولكنها غامضة، حيث تهتم ببناء اسم الشركة وطموحها (الخطوة الطويلة الأجل للسيطرة العالمية)، وعلى مدى ثلاثة أشهر، تتمكن عادة من مساعدة المؤسسين في التوصل إلى إجابات أولية لهم جميعاً.
- مساعدة المؤسسين على التعامل مع المستثمرين، تقضي الكثير من الوقت في تعليم المؤسسين كيفية طرح بدايتهم للمستثمرين، وكيفية إنهاء صفقة ما وإثارة اهتمامهم، وفي المرحلة لاحقة تقدم المشورة فحسب والحماية أيضاً.

- تجنب المشاكل القانونية الكامنة التي يمكن أن تسبب اضطرابات وتأخيرات خطيرة في وقت لاحق، تعمل على تأجيل دفع تكاليف العمل القانوني، التوسط في النزاعات بين المؤسسين، العثور على أول موظفين وتوظيفهم، الاجابة على أسئلة الملكية الفكرية، مثل ماذا لبراءة الاختراع...الخ.
- يوفر Y Combinator التمويل الأولي، والتمويل الأولي أولى مراحل تمويل المشاريع، حيث تقوم باستثمارات صغيرة مقابل رهانات صغيرة في الشركات التي تمولها.

2-2- نمط العمل في Y Combinator: تقوم بالاستثمار مرتين في السنة، تستثمر كمية صغيرة من المال في عدد كبير من الستارت اب، من كانون الثاني/يناير إلى آذار/مارس وأخرى من حزيران/يونيه إلى آب/أغسطس. يستمر برنامج YC ثلاثة أشهر، خلالها يشارك المؤسسون في ساعات العمل الجماعية كل أسبوعين ويمكنهم أن يجتمعوا مع الشركاء في ساعات العمل. (Ycombinator, Y combinator, 2023). تستضيف أسبوعياً خبيراً في جانب من جوانب الستارت اب، ومن بين المتحدثين عادة مؤسسي ستارت اب، وأصحاب رأس المال الاستثماري، والمسؤولون التنفيذيون من شركات التكنولوجيا المعروفة. في غضون عشرة أسابيع تقريباً، تستضيف يوم العرض التجريبي حيث يمكن لجميع المقاولون تقديم منتجاتهم وخدماتهم لجمهور مختار بشكل خاص من المستثمرين والصحافة. لأنها تمول مثل هذه الأعداد الكبيرة من الستارت اب، لدى Y Combinator شبكة خريجين ضخمة، وهناك روح قوية بين الزملاء في YC لمساعدة بعضهم البعض.

من خلال ما سبق نثبت صحة الفرضية الأولى والتي تنص على "الخدمات المقدمة للستارت اب في حاضنة Y Combinator هي التمويل، ربط العلاقات، التدريب والتكوين، الاستشارة الاقتصادية والقانونية."

3-2- تقييم الحاضنة النموذجية Y Combinator

-الخدمات المقدمة: من أبرز الخدمات المقدمة هي:

- مدرسة الستارت اب: "مدرسة الستارت اب" هو برنامج مجاني على الإنترنت ومجتمع عالمي من المؤسسين، تعمل Y Compinator بمساعدة أكبر معجل ستارت اب في العالم على تعلم كيفية تأسيس شركة من خلال برنامج "مدرسة الستارت اب" استناداً إلى 15 سنة من معرفة المجلس الاستشاري ومشورته بشأن تنظيم المشاريع، تضم المدرسة نوعين من الدورات وهما (Ycombinator, startupschool, 2023):
 - دورة مؤسسين الطامحين: إذا كان حامل الفكرة ليس جاهز مع شركة نشطة: هي دورة مجانية لمدة ستة أسابيع على الإنترنت لمؤسسي الستارت اب الطامحين، تعلم كيفية تأسيس شركة، تقديم أفضل الدروس والنصيحة حول كيفية بدء الستارت اب.

عرض منهج مدرسة الستارت اب: تجتمع المؤسسين الطامحين الآخرين من خلال محاضرات الفيديو الأسبوعية ومناقشة محتوى المناهج الدراسية أو مجرد ارتداد الأفكار من بعضهم البعض يمكن حتى مقابلة مؤسس مشارك.

لمحة عن بعض الدورات ومواضيعها: تتمثل في الوحدة الأولى (لماذا لا تبدأ الستارت اب، وتجبب الدورة على السؤال: هل أبدأ الستارت اب؟)، الوحدة الثانية (كيف يمكن الحصول على أفكار البدء، كيف نبدأ، توليد أفكار الستارت اب)، الوحدة الثالثة (كيف تبدأ مباشرة العمل الخاص بك، كيف تتحدث، فحص فكرة الستارت اب)، الوحدة الرابعة (كيف يمكن العثور على المشارك الصحيح، العثور على مؤسس مشارك)، الوحدة الخامسة (كيف تحدد أولوياتك، كيف تطلق كيف تخطط)، الوحدة السادسة (الستارت اب الأساسي لشركة YC GEOFF، خطط مستقبلية).

➤ برنامج النمو: وقد صمم البرنامج للمديرين التنفيذيين المؤسسين لشركات التي يتراوح عدد موظفيها بين 50 و100 موظف والذين هم في المراحل الأولى من بناء الشركة والمشاركة فيها مجانية، الحضور يتراوح بين ثلاث وأربع ساعات في الأسبوع، ويتم تشغيل البرنامج مرتين في السنة على دفعتين من حوالي خمسة عشر شركة لكل منها، بدءاً من أبريل إلى سبتمبر من كل عام، هدف البرنامج النمو هو زيادة عدد الشركات الدائمة والهامة في شبكة YC.

أكثر المواضيع التي تم معالجتها في برنامج النمو: وأبرز ما يتم مناقشته هي الأسئلة التالية (Ycombinator, growth program, 2023):

كيف تتغير وظيفتي مع نمو بدايتي؟ كيف يمكنني توظيف وإدارة فريق كبير للإدارة؟ متى الوقت المناسب لتوظيف والاستبدال فريقي المبكر؟ كيف يمكنني بناء فريق ناجح للمبيعات والتسويق ونهج يسمح لي بنمو الإيرادات بشكل أسرع؟ كيف يمكن التعجيل بنمو المستخدمين واكتسابهم بشكل منتظم؟ كيف أدير التعويض، الأداء، والمسارات الوظيفية للموظفين في شركتي المتنامية؟ كيف يمكن قياس تطوير المنتجات والهندسة للسماح بدعم المزيد من قضية الاستخدام الأساسي بينما أبتكر أيضاً في مجالات جديدة؟ .

منصة YC: هي منصة مجانية على الإنترنت للعثور على مؤسس مشارك عالي الجودة، تطابق مع المؤسسين المشاركين بناء على التفضيلات والاهتمامات، المهارات، الموقع، وأكثر، والبدء في بناء الشركة، حيث يوجد في المنصة الآلاف من المؤسسين انضموا إلى أكبر منصة مطابقة لمؤسس مشارك للعثور على أقوى مرشح مناسب لكم، تم تحقيق أكثر من 9000 مطابقة مصنوعة -طريقة عمل المنصة: تعمل وفق الخطوات التالية:

الخطوة الأولى: يقوم المؤسس بإنشاء ملف لمدرسة الستارت اب ويعرف بنفسه وتفضيلاته لمؤسس مشارك. الخطوة الثانية: بمجرد الموافقة، تزودهم Y compinator بملاحق تناسب تفضيلاتهم.

الخطوة الثالثة: إذا الملف ناسب اهتمامهم، يقوم المؤسس بإرسال رسالة شخصية إلى يدعوتهم إلى إتصال. الخطوة الرابعة: إذا قبلوا الدعوة يعتبر تطابق وتوصي بالاجتماع بأسرع ما يمكن والعمل على مشروع تجريبي. ➤ التمويل: ويدير Y Combinator دورتي تمويل مدة كل منهما ثلاثة أشهر في السنة، واحدة من يناير إلى مارس وواحدة من جوان إلى أوت، وتتوج كل دورة بحدث يسمى يوم العرض التجريبي، حيث يقدم المستهلكون لجمهور يضم الآن أغلب كبار المستثمرين الستارت اب في العالم. الصفقة التنسيقية لـ Ycombinator : تملك صفقة قياسية لجميع استثماراتها وتستثمر 500 ألف دولار، وتقدم على خزانين منفصلتين (Ycombinator, capital, 2023). طريقة عمل الاتفاقية: إن شركة YC Batch Investment كما يلي:

- "خزنة YC": تستثمر 125 ألف دولار في مقابل 7% من الستارت اب الجديدة باستخدام اتفاقية بسيطة للأسهم في المستقبل، حيث أن مبلغ 125 ألف هو حالياً المبلغ المناسب للمؤسسين لكي يتمكنوا من إدارة شركتهم ودفع المصروفات لحوالي 5-6 أشهر، بل وأحياناً أطول، ويكون هذا في سلسلة البذور أو السلسلة A. - "تمويل التحويل الآمن": وسوف تتحول خزانة YC إلى أسهم مفضلة وفقاً للتحويل الآمن وذلك عندما تقوم الشركة بجمع الأموال عن طريق بيع أسهم مفضلة في جولة للأسهم ذات الأسعار. - جولات تمويل مستقبلية إضافية: عندما تجري جولات تمويل لاحقة، فإنها تستمر في الحصول على حق المشاركة في شراء ما يصل إلى 4% من الأوراق المالية الجديدة.

استثمر YC في الولايات المتحدة، كايمن، سنغافورة، وكندا، ولديها مؤسسون يتقدمون بطلبات إلى الصين من جميع أنحاء العالم وقد أدمج العديد منهم بالفعل في بلدانهم الأصلية، تعمل على إيجاد أفضل عملية لإنشاء شركة أو شركة أم في إطار ولاية قضائية للاستثمار فيها، وكثيراً ما يحتفظ المؤسسون بكيانهم الأصلي كفرع لشركة أم جديدة، ويواصل الكيان الأصلي العمل في بلدهم الأصلي. -صندوق الاستثمارية: في عام 2015 تم الإعلان عنه الذي يسمح بمواصلة دعم الستارت اب من خلال الاستثمار في جولات تمويلها اللاحقة، تعمل على قيادة أو المشاركة في جولات تمويل النمو في مرحلة لاحقة لشركات YC (Ycombinator, capital, 2023).

-تشغل المجموعة YC برنامجاً إضافياً وتمويلًا مصمماً لدعم واستثمار الستارت اب الذين تخرجوا بالفعل، ويقوم نفس الفريق بتشغيل برنامج نمو YC وصندوق استثمارية ويركزان على المساعدة على النمو السريع، ويجمع المؤسسون في السلسلة B تمويل من 20 مليون دولار إلى 100 مليون دولار، كما يقوم صندوق استثمارية من حين لآخر باستثمارات في الشركات التي لم تشارك في برنامج Y combinator

➤ برنامج ساعات العمل المكتبية: هو برنامج مصمم للمحادثات الفردية مع الستارت اب خلال ساعات العمل التي يحجزونها على الإنترنت حيث ولا يوجد حد لعدد ساعات العمل التي يمكنهم حجزها.

-قبل الإطلاق: تكون اغلب المواضيع التي يتم مناقشتها هي الاتي(ycombinator, 2023) : حوالي 10% من الوقت يكون عن الرؤية الكبرى للشركة، ثم التحدث ما يجب أن تفعله الشركة، بحلول يوم العرض 15% منهم يجدون أفكار جديدة نشأت عن المحادثات أثناء ساعات العمل، ثم التحدث ما الذي ينبغي أن يبني أولاً، عادة ما تنصحهم بإطلاق سريع ومتكرر.

-عند الجاهزية للإطلاق: إذا كان الستارت اب قد بنى شيئاً جاهزاً للإطلاق، فإن المحادثات تكون حول كيفية إطلاقه، بالإجابة عن سؤاليين وهما: كيفية تقديمه للمستخدمين، وكيفية تقديمه للصحافة والمستثمرين. - بعد الإطلاق: إذا تم الإطلاق وأصبح لديها مستخدمون فإن المحادثات في ساعات العمل تميل إلى مناقشة الاختناقات التكنولوجية، تهديدات الدعاوى القضائية..الخ.

- بعد دورة الشهر الثالث: تبدأ المحادثات تدور حول المستثمرين استراتيجية جمع التبرعات؟ ومن سيمولهم؟ -بعد الحصول على التمويل: بمجرد أن يبدأ جمع التبرعات، تتحول المحادثات من الاستراتيجية إلى التكتيكية إن الهدف ليس الحصول على أموال البداية فحسب، بل الحصول عليها من المستثمرين ومعرفتهم بهم تساعد على تحديدهم فضلاً عن إقناعهم.

تستمر ساعات العمل كل السنة، والستارت اب من جميع الدورات السابقة يمكن حجز في اي الوقت.

➤ تظاهرات أخرى: توجد عدة أحداث أخرى خلال كل دورة(Ycombinator, other, 2023) :

- يوم النموذج الأولي: إن الهدف هو التعرف على أعمالهم واهدافهم، تقديم المساعدة، جعل المؤسسين يبدؤون التفكير في كيفية تقديم ما يفعلونه.

-يوم الخريجين: عقد مؤتمرات كاملة حيث المتحدثين والجمهور هم جميع خريجي YC، هذا يجعل من الممكن الحديث عن الأشياء المثيرة للجدل دون القلق أنها سوف تتكرر.

-يوم العرض التجريبي: ويتوج برنامج "YC" الذي يستغرق ثلاثة أشهر بيوم العرض، وهو عرض يقدم لكبار المستثمرين. وتجمع الشركات عادة من دولار إلى خمسة مليون دولار في الأسابيع التالية ليوم العرض التجريبي.

من خلال ما سبق نثبت صحة الفرضية الثانية والتي تنص على " آليات التمويل المعتمدة في حاضنة الاعمال Y Combinator رأسمال المخاطر وملائكة الأعمال.

3-تقييم النتائج المحققة على مستوى حاضنة

وسنقوم بذلك من خلال النتائج المحققة على مستواها والتي تتمثل في:

- تم إطلاق أكثر من 3000 شركة ستارت اب عالمية لغاية 2021، بما في ذلك Stripe و Airbnb و Cruise و PagerDuty و DoorDash و Coinbase و Instacart و Dropbox و Twitch و Reddit. (Ycombinator, companies, 2023)

-شبكة الخريجين: قامت الى غاية 2021 بتمويل 3000 شركات و7000 مؤسس، عندما يواجه المؤسسون تحدياً فإنهم لا يملكون الشركاء تحت تصرفهم فحسب، بل ولديهم خبراء 7000 يمكنهم الاتصال بهم، وللشركة قيمة مجتمعة تزيد على 600 بليون دولار.

-منتدى Bookface هو المنصة التي يستخدمها المؤسسون للاتصال ببعضهم، ولكل مؤسس صورة شخصية ويمكنه أن يوسم نفسه كخبير، وتضم الشبكة مؤسسين هم الخبراء الأوائل في العالم في كل شيء من الأمن إلى بناء المجتمع إلى الطاقة النووية.

-ورشات العمل وملتقيات مصغرة: ويدعى الخريجون إلى حلقات العمل والمؤتمرات التي تغطي مواضيع مثل التوظيف ومبيعات المشاريع وتصميمها، يقدمون مؤتمرات كاملة المتحدثين والجمهور جميع من خريجي YC. -في أكتوبر 2015، قدمت شركة Y Compinator صندوق استثمارية، ويسمح الصندوق بأن تقوم باستثمارات تناسبية في شركات خريجها مع تقييمات أقل من 300 مليون دولار أمريكي.

- في عام 2017 تخرج أكثر من 1500 مؤسس، وفي 2018 تخرج 15000 مؤسس، في 2019 شارك 41777 المؤسسون، تخرج 10193 المؤسسين، 57% منهم كانوا يعملون على الستارت اب بدوام كامل، 62% من المؤسسين كانوا من خارج الولايات المتحدة، كانت المحاضرات بالفيديو الجزء الأكثر شعبية من الدورة الدراسية، حيث قام 81% من المؤسسين بتقييمهم "عظيم" أو "تحويلي".

-المؤسسون الذين تخرجوا أخبروا أن أحد أعظم فوائد مدرسة الستارت اب كان الضغط الأسبوعي لإطلاق شركتهم ويعتبر الإطلاق خطوة مبكرة هامة للستارت اب لأنه يبدأ دورة تطوير المنتجات التكرارية.

-أقامت شراكة مع العديد من مقدمي الخدمات لتقديم صفقات عالية القيمة للمشاركين في مدرسة الستارت اب، وقدمت خدمات مثل Algolia, AWS, Brex, Clarky, Digital Ocean, Google Cloud, MongoDB, Retol, Part, Stre والعديد من الخدمات الأخرى ائتمانات مجانية أو خصومات كبيرة.

-لقد تم اضافة ميزة جديدة لشتاء عام 2020 في مدرسة الستارت اب: فترات الأسئلة والإجابة مع شركاء YC كل أسبوع، على غرار التعليم الجامعي أو المختبر، واحد أو اثنين من شركاء YC سيكون متاحا للإجابة على أسئلة محددة عن بدء العمل بعد كل محاضرة.

-في عام 2020، وتعزيز المحتوى ذي الصلة في المنتدى، وأجهزة إطلاق الشركات، ونشر الموجزات الأسبوعية واليومية، فضلاً عن المزيد من الأسئلة التي يجيب عليها شركاء المجلس والخريجون، حيث أصبح منتدى مدرسة الستارت اب مستودعاً عالمياً للمعرفة لستارت اب.

- من بين أكثر من 1200 شركة YC النشطة في 2017، هناك حوالي 100 فقط مع أكثر من 50 الى 100 موظف شاركوا في برنامج النمو.

من خلال ما سبق نثبت صحة الفرضية الثالثة والتي تنص على " أهم النتائج المحققة على مستوى Y Combinator هي إنشاء ستارت اب مبتكرة عالمية"

الخاتمة:

من خلال دراسة وتحليل محتوى المطروح في كل من الموقع الرسمي واليوتيوب وبغرض تحقيق أهداف الدراسة والإجابة على الإشكالية المطروحة والتي تتمثل في " إلى أي مدى تساهم حاضنة Y Combinator في نجاح الستارت اب؟؟؟ " ويعد التحليل توصبنا إلى النتائج التالية:

-تمتلك الحاضنة الأمريكية Y Combinator مدرسة الستارت اب تعلم كيفية تأسيس شركة " برنامج كيفية بدء الستارت اب" وتقييم الفكرة، العثور على شريك، التخطيط وذلك بدروس عن بعد أو في موقع الحاضنة.

- تعتمد الحاضنة برنامج النمو الموجه للأفراد الذين أطلقوا مشاريعهم ويتم فيها مناقشة المشاكل التي واجهتهم والتي قد تواجههم ويتم ذلك خلال عشرة أسابيع.

- منصة YC للعثور على مؤسس مشارك عالي الجودة يتطابق مع في التفضيلات والاهتمامات، المهارات.

- يدير Y Combinator دورتي تمويل مدة كل منهما ثلاثة أشهر، يتم استدعاء الشخصيات البارزة في عالم الستارت اب للتحديث، أغلب المتحدثين هم من مؤسسي الستارت اب الناجحين من النظام البيئي في وادي السيليكون (أصحاب المشاريع الناجحون، وأصحاب رؤوس الأموال المخاطرة...الخ) والمؤسسين.

- برنامج ساعات العمل المكتبية برنامج مصمم للمحادثات الفردية مع الستارت اب خلال ساعات العمل التي يحجزونها على الإنترنت، تشمل كل ما يتعلق باستفسارات المؤسسين قبل الاطلاق وبعده.

- التظاهرات الاجتماعية وعشاء العمل في كل من يوم الخرجين، يوم البروفة، يوم العرض التجريبي، تعمل على حضور أبرز الشخصيات العالمية والستارت اب العالمين وملائكة الاعمال ورؤساء المخاطرون وخاصة الناشطون في وادي السيليكون لتعميق العلاقات بينهم وبين المستثمرين وربط علاقات عمل دائمة وتثمر تمويلًا ضخماً ومساعدات ونصائح ونقل أفكار وتجارب السابقة.

وعليه من خلال النتائج السابقة نستنتج أن حاضنة الأعمال الأمريكية تقدم كل خدمات التي تساهم في دعم وتطوير الأفكار وتجسيدها وضمان استمراريتها.

- تستثمر حاضنة الأعمال الأمريكية في البداية 125 ألف دولار في مقابل 7% من رأسمال شركة الستارت اب الجديدة باستخدام اتفاقية بسيطة للأسهم في المستقبل، ثم شراء ما يصل إلى 4% من الأوراق المالية الجديدة الصادرة في التمويل، وذلك ضمن صندوق استثمارية الذي يسمح بمواصلة دعم الستارت اب من خلال الاستثمار في جولات تمويلها اللاحقة،

-تشغل برنامجاً إضافياً وتمويلًا مصمماً لدعم واستثمار الستارت اب الذين تخرجوا بالفعل، كما تشغل برنامج نمو YC وصندوق استثمارية ويركزان على المساعدة على بدء التشغيل السريع النمو الذي يقترب من خمسين

موظف، ويجمع المؤسسون في السلسلة B تمويل من 20 مليون دولار إلى 100 مليون دولار، كما يقوم صندوق استثمارية من حين لآخر باستثمارات في الشركات التي لم تشارك في برنامج Y Compinator. وعليه نستنتج ان الحاضنة تسعى لتوفير التمويل اللازم لدعم الفكرة وتجسيدها على مراحل والتي تستمر حتى بعد تطور المشروع وتخرجه حيث تضمن لهم التمويل المستمر أو لمشاركة بنسبة من رأسمالها.

-أطلقت الحاضنة الأمريكية Y Combinator أكثر من 3000 شركة لغاية 2021، بما في ذلك Stripe; Airbnb; Cruise; Pager Duty; Door Dash; Coin base; Instacart; Dropbox المجالات التكنولوجية والبرمجة وهي من أكثر الستارت اب الرائدة في أمريكا والعالم.

- في عام 2017 تخرج أكثر من 1500 مؤسس، وفي 2018 تخرج 15000 مؤسس، في 2019 شارك 41777 المؤسسون، تخرج 10193 المؤسسين، 57% من المؤسسين كانوا يعملون على الستارت اب بدوام كامل، 62% من المؤسسين كانوا من خارج الولايات المتحدة.

-أقامت شراكة مع العديد من مقدمي الخدمات لتقديم صفقات عالية القيمة للمشاركين في مدرسة الستارت اب، وقدمت خدمات مثل Algolia, AWS, Brex, Clarky, Digital Ocean, Google Cloud, MongoDB, Retol, Part, Stre والعديد من الخدمات الأخرى ائتمانات مجانية أو خصومات كبيرة.

وعليه نستنتج ان حاضنة الاعمال الامريكية Y Compinator ساهمت في تخرج الالاف الستارت اب العالمية من خلال الخدمات المتميزة العالمية التي تقدم قيمة مضافة لحامل فكرة المشروع المبتكرة كما ساهمت في متابعتها وتمويل وربط علاقات دائمة وبهذا يمكننا اعتبار حاضنة مشروع ستارت اب متميزة ورائد عالمياً.

التوصيات:

تعتبر حاضنة الأعمال الأمريكية Y Compinator نموذجاً عالمياً ناجحاً في إنشاء وتطوير ودعم الستارت اب وآليات التمويل فيها وعليه فإننا نقدم لحاضنات الأعمال الجزائرية الاقتراحات الآتية:

--إنشاء مدارس الستارت اب في حاضنات الاعمال الجزائرية تعنى بتعليم كيفية بدء الستارت اب، وتقييم الفكرة، العثور على شريك..الخ من خلال دروس عن بعد أو في موقع الحاضنة.

- إنشاء برامج خاصة في حاضنات الأعمال الجزائرية لمناقشة المشاكل التي تواجه للأفراد الذين أطلقوا مشاريعهم حاضراً مستقبلاً.

- اعتماد صناديق استثمار مخاطرة تابعة لحاضنات الأعمال الجزائرية تضم أصحاب رؤوس الأموال أو مستثمرين خواص أو صناديق حكومية وغير حكومية تتولى عملية تمويل الستارت اب .

- تصميم برنامج للمحادثات الفردية مع الستارت اب على الإنترنت، تشمل كل ما يتعلق باستفسارات المؤسسين قبل الاطلاق وبعده.

- إقامة تظاهرات اجتماعية وعشاء العمل يجمع أبرز رجال الأعمال في الجزائر وخارجها ونماذج لستارت اب عالمين ورأسمال المخاطر لتعميق العلاقات بينهم وبين المستثمرين وربط علاقات عمل دائمة وتثمر تمويلاً ومساعدات ونصائح ونقل أفكار وتجارب السابقة.

المراجع:

- Adam, H. (2021). Venture Capital. Retrieved from <https://www.investopedia.com/contributors/53677/>.
- Blank, S. (2010). whats a startup first-principles. <https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>.
- Eulalia Skawińska, R. I. (2020). Success Factors of Startups in the EU—A. www.mdpi.com/journal/sustainability , 2-28.
- Eulalia Skawińska, R. I. (2020). Success Factors of Startups in the EU—A Comparative Study. Sustainability.
- F.Shaikh, F. (2019). START- UP IN INDIA: PROSPECTS , PROBLEMS AND PLANS. Journal of studies , 2.
- HAYES, A. (2021). Venture Capital. Retrieved from <https://www.investopedia.com>.
- keudel, H. (2015). aggloration des pme et développement technologique. Retrieved from <http://isdsm.univ-tln.fr>.
- sbdc. (2021). small business development centers. Retrieved from <https://www.sba.gov>.
- TRANSCRIPT. (2020). Financing Options for Small Businesses.
- wikipedia. (2023). Y_Combinator. Retrieved from <https://en.wikipedia.org>.
- Ycombinator. (2023). capital. Retrieved from <https://www.ycombinator.com>.
- Ycombinator. (2023). growth program. Retrieved from <https://www.ycombinator.com>.
- Ycombinator. (2023). startupschool . Retrieved from <https://www.startupschool.org>.
- ycombinator. (2023). office-hours. Retrieved from <https://www.ycombinator.com>.
- Ycombinator. (2023). other. Retrieved from <https://www.ycombinator.com>.
- Ycombinator. (2023). the-goal. Retrieved from www.ycombinator.com.
- Ycombinator. (2023). the-vesion. Retrieved from www.ycombinator.com.
- Ycombinator. (2023). Y combinator. Retrieved from www.ycombinator.com.
- شريفة بولشعار. (2018). دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة :دراسة حالة الجزائر. مجلة البشائر الادارية، 432-417.
- عبد الفتاح بوخمخم، و صندرة صايبي. (2006). دور المرافقة في دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة . مجلة الإقتصاد و المجتمع .

References

- Adam, H. (2021). *Venture Capital*. Retrieved from <https://www.investopedia.com/contributors/53677/>.
- Blank, S. (2010). *whats a startup first-principles*.
<https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>.
- Eulalia Skawińska, R. I. (2020). Success Factors of Startups in the EU—A.
www.mdpi.com/journal/sustainability , 2-28.
- Eulalia Skawińska, R. I. (2020). Success Factors of Startups in the EU—A Comparative Study. *Sustainability*.
- F. Shaikh, F. (2019). *START- UP IN INDIA: PROSPECTS , PROBLEMS AND PLANS*. *Journal of studies* , 2.
- HAYES, A. (2021). *Venture Capital*. Retrieved from <https://www.investopedia.com>.
- keudel, H. (2015). *aggloration des pme et développement technologique*. Retrieved from <http://isd.univ-tln.fr>.
- sbd.c. (2021). *small business development centers*. Retrieved from <https://www.sba.gov>.
- TRANSCRIPT. (2020). *Financing Options for Small Businesses*.
- wikipedia. (2023). *Y_Combinator*. Retrieved from <https://en.wikipedia.org>.
- Ycombinator. (2023). *capital*. Retrieved from <https://www.ycombinator.com>.
- Ycombinator. (2023). *growth program*. Retrieved from <https://www.ycombinator.com>.
- Ycombinator. (2023). *startupschool* . Retrieved from <https://www.startupschool.org>.
- ycombinator. (2023). *office-hours*. Retrieved from <https://www.ycombinator.com>.
- Ycombinator. (2023). *other*. Retrieved from <https://www.ycombinator.com>.
- Ycombinator. (2023). *the-goal*. Retrieved from www.ycombinator.com.
- Ycombinator. (2023). *the-vesion*. Retrieved from www.ycombinator.com.
- Ycombinator. (2023). *Y combinator*. Retrieved from www.ycombinator.com.
- Sharifa Bullshar. (2018). Role of business incubators in supporting and developing startups: a study of Algeria's situation. *Al-Bashir Administrative Journal*, 417-432.
- Abdelfattah Buchmakham, Sadra Saibi. (2006). The role of Accompanying in supporting the establishment of small enterprises, the journal *Economics and Society*.