

Business Incubators As a Mechanism To Support Startups in Algeria

Belkhir Misoune ¹, Hakim Ben Jeroua ², Mohammed Abderrahmane Ben Tajine ³

¹ Affiliation, Country, Belmissoun@yahoo.fr

² Affiliation, Country, bendjeroua.hakim@univ-ouargla.dz

³ Affiliation, Country, bentadjine.abderrahmane@univ-ghardaia.dz

ARTICLE INFO

Keywords:

Start-up institution
economic growth
support mechanisms
economic development
.JEL Code:M10, M13

ABSTRACT

Start-ups institutions have become an urgent necessity in light of the changes that the world is witnessing, especially with the beginning of this century, a great tendency of economies towards Start-ups institutions because of their positive effects in terms of growth and protecting the economy from the shocks of major companies. This change made countries and institutions focus more and more on this type of institution. And Algeria has recently shown a great interest in supporting young people seeking to establish their institutions through the form of Start-ups institutions and involving them in the path of development and economic renaissance and strengthening the local productive machine. Funding and monitoring programs that support this institution and reduce the challenges it faces, in addition to enacting laws that facilitate and protect its work.

حاضنات الأعمال كآلية لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر

بلخير ميسمون ¹، حكيم بن جروعة ²، محمد عبد الرحمان بن طجين ³

¹ جامعة غرداية، الجزائر، Belmissoun@yahoo.fr

² جامعة ورقلة، الجزائر، bendjeroua.hakim@univ-ouargla.dz

³ جامعة غرداية، الجزائر، bentadjine.abderrahmane@univ-ghardaia.dz

معلومات المقال

الكلمات المفتاحية

مؤسسة ناشئة
حاضنات أعمال
مشاتل المؤسسات
تنمية اقتصادية

.JEL Code:M10,M 13

الملخص

أصبحت المؤسسات الناشئة ضرورة ملحة في ظل التغيرات التي أصبح يشهدها العالم، لاسيما مع بداية القرن الحالي الذي يشهد ميولا كبيرا نحو التوجه لاقتصاديات المؤسسات الناشئة، لما لها من آثار إيجابية من حيث النمو وحماية الاقتصاد من صدمات الشركات الكبرى، هذا التغير جعل الدول والمؤسسات تركز أكثر فأكثر على هذا النوع من المؤسسات. والجزائر في الأونة الأخيرة أبدت اهتماما كبيرا بدعم الشباب الباحث عن إنشاء مؤسساته من خلال صيغة المؤسسات الناشئة وإشراكهم في مسار التنمية والنهضة الاقتصادية وتعزيز الآلة الإنتاجية المحلية، لذلك تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على حاضنات الأعمال ودورها في تبني الأفكار الإبداعية وترقيتها إلى مشاريع ناشئة ناجحة ومراقبتها لتحقيق مزايا تنافسية وضمان فرص النجاح والنمو والاستمرارية.

- مقدمة:

يعتبر احتضان الاعمال عملية مهمة وحيوية في وقتنا الحالي، حيث يهدف لبناء قطاع اعمال قوي ونشط، فهي تهتم بعناية المؤسسات الناشئة وخاصة منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة-التي اصبحت دعامة لاقتصاديات العديد من الدول-، وتساعد على المواصلة والنمو، خاصة خلال فترة الانطلاق والتي تعتبر اكثر المراحل حرجاً، اين تتعرض خلالها العديد من المنشآت الى التعثر والفشل، ذلك أن حاضنات الاعمال تقدم مساعدات عملية في الادارة، كما أنها تتيح فرص التمويل بالإضافة الى تقديم وتنسيق خدمات الدعم الفني، وعليه فهي تسعى إلى اخراج مؤسسات وشركات اعمال ناجحة، مجدية مالياً وقادرة على الوقوف ومواجهة البيئة الخارجية.

إشكالية الدراسة:

من أجل البحث عن آلية دعم حاضنات الأعمال للمؤسسات الناشئة سنحاول من خلال هاته الورقة البحثية معالجته من خلال طرح السؤال التالي:

كيف يمكن لحاضنات الأعمال أن تكون أداة دعم للمؤسسات الناشئة في الجزائر؟

أهمية البحث:

تتجلى أهمية البحث في الآتي:

-الدور الذي أصبحت تلعبه المؤسسات الناشئة ومساهمتها بشكل متزايد في دفع عجلة التنمية الاقتصادية ومنه تنويع الاقتصاد المحلي؛

-استراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة من خلال دعم المؤسسات الناشئة.

أهداف البحث:

نهدف من خلال تقديم هذا البحث إلى تحقيق:

-إبراز الدور الذي تؤديه حاضنات الأعمال في دعم المؤسسات الناشئة؛

-التعرف على أهم المفاهيم الأساسية للمؤسسات الناشئة وخصائصها؛

-إبراز الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الناشئة؛

-إبراز أهمية حاضنات الأعمال ودورها في تبني الأفكار الإبداعية وترقيتها إلى مشاريع ناشئة ناجحة؛

- تبيان مدى مساهمة حاضنات الأعمال في تحقيق مزاي تنافسية وضمان فرص النجاح والنمو والاستمرارية للمؤسسات الناشئة.

1- مفهوم حاضنات الاعمال:

تُستوحى فكرة حاضنات الاعمال من الحاضنات التي يوضع فيها الاطفال حديثي الولادة، اين يتلقون المزيد من الدعم والرعاية الخاصة، حتى تمكنهم من اكتساب النمو والصلابة اللازمة لمواجهة العالم الخارجي والحياة بشكل طبيعي، في ذات السياق نجد رواد الاعمال والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة، والتي عادة ما تتميز بالابتكار وتحتاج الى الرعاية، الاهتمام والمساندة لفترة زمنية محددة لاسيما فترة الانطلاق، حتى تصبح قادرة على الاستقلالية والعمل بفاعلية لمواجهة البيئة الخارجية.

1-1 تعريف حاضنة الاعمال:

قبل سرد أهم التعاريف المتعلقة بالمصطلح، وجب الإشارة إلى أن أول ظهور لحاضنات الاعمال كان بالمركز الصناعي بتافيا "Batavia" بمدينة نيويورك الامريكية سنة 1959، حينما قامت عائلة بتحويل مقر شركتها المتوقفة عن العمل الى مركز اعمال، يتم من خلاله تأجير وحداته للأفراد الراغبين في اقامة مشاريع اضافية الى تقديم الاستشارات، التدريب والدعم الفني، (تومي و فلاق، 2020، صفحة 12) وعلى الرغم من نجاح الفكرة ونتائجها الايجابية، الا ان رواجها وبروزها ارتبط مع نشأة الجمعية الامريكية لحاضنات الاعمال سنة 1985، والتي تعتبر منظمة غير ربحية تتألف من مطوري ومديري حاضنات الأعمال، شركاء المشاريع المشتركة، مستثمري رأس المال الاستثماري ومتخصصين في التنمية الاقتصادية، تسعى الجمعية إلى تعزيز نمو الأعمال التجارية الجديدة وتنقيف مجتمع الأعمال والمستثمرين حول فوائد الحاضنات، وتقدم المعلومات والتدريب عن كيفية تشكيل وإدارة الحاضنات، بالإضافة إلى الابحاث، الدراسات والتحليلات عن حالة الصناعة.

قدمت هاته الجمعية تعريفاً لحاضنات الاعمال كالاتي: "حاضنات الأعمال هي عبارة عن منشآت توفر موارد مشتركة للشركات الناشئة، مثل المكاتب والاستشاريين والموظفين، وصولاً إلى التمويل والدعم الفني للشركات الجديدة، توفر هذه الخدمات بيئة أكثر حمايةً يمكن أن تنمو فيها قبل أن تصبح مكتفية ذاتياً. كما ان الهدف النهائي لأي حاضنة أعمال هو إنتاج أعمال قابلة للعيش والنمو تسمى "خريجي" الحاضنة (NBIA)، . (2022) كما يعرفها قاموس المعاني على أنها: "شركات أو مؤسسات تستهدف احتضان المشروعات والشركات الجديدة ومساعدتها على النهوض ومزاولة انشطتها" (المعاني، 2022).

تعرف حاضنات الأعمال أيضا بأنها: "مؤسسات قائمة بذاتها تعمل على توفير جملة من الخدمات والتسهيلات للمستثمرين الصغار الذين يبادرون إلى إقامة مؤسسات صغيرة، بهدف شحنهم بدفع أولي يمكنهم من تجاوز أعباء مرحلة الانطلاق، ويمكن لهذه المؤسسات أن تكون تابعة للدولة أو أن تكون خاصة أو مختلطة" (رحيم، 2003، صفحة 168).

ويمكن أيضا تعريفها بأنها: "بيئة أو إطار متكامل من المكان، التجهيزات، الخدمات، التسهيلات، آليات المساندة والاستشارة والتنظيم مخصصة لمساعدة رواد الأعمال في انطلاق وتطوير المنشآت الجديدة ورعايتها ودعمها فترة، لزيادة فرص انجاحها، وذلك من خلال كيان قانوني مؤسس لهذا الغرض ويتمتع بالإمكانات والخبرات والعلاقات اللازمة" (مازي، 2002، صفحة 04).

ومن جهة أخرى يُعرّف المشرع الجزائري حاضنات الأعمال من خلال المادة الثانية من المرسوم التنفيذي رقم 03 - 78 الصادر بالجريدة الرسمية رقم 13 بتاريخ 25 فبراير 2003 على أن مشاتل المؤسسات هي مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي"، (الجريدة الرسمية، 2003) كما أشارت ذات المادة الى وجود ثلاث أشكال من المشاتل مصنفة على النحو التالي:

المحضنة: عبارة عن هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع الخدماتية؛

ورش الربط: هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الصناعات الصغيرة و المهن الحرفية؛

نزل المؤسسات: يتكفل هذا النوع بحاملي المشاريع الذين ينتمون الى ميدان البحث.

مما تقدم يمكن تعريف حاضنات الاعمال على أنها كيان أو مؤسسات تقدم الرعاية والدعم للمؤسسات الناشئة ولرواد الاعمال من خلال الاستشارة، التحليلات، التنظيم، المساندة والمرافقة سواء المادية أو المعنوية خلال مرحلة الانطلاق الى غاية اكتسابها القوة والصلابة لتخطي خطوة مرحلة الانطلاق ومجابهة البيئة الخارجية للمنشئة.

1-2 تصنيفات حاضنات الاعمال:

تتعدد تصنيفات حاضنات الاعمال بتعدد المعايير المعتمدة لعل اهم التصنيفات نذكر:

1-2-1 تصنيف حاضنات الأعمال بناء على الوضع القانوني لهذه الحاضنات (الملكية) (أحمد، 2020، صفحة 04):

حاضنات أعمال حكومية: حاضنات تعود ملكيتها للدولة وتقوم بتمويلها ولا تهدف للربح، حيث يتمثل هدفها الرئيسي في تعزيز جهود التنمية الاقتصادية والاجتماعية؛

حاضنات أعمال خاصة: تكون ملكيتها للقطاع الخاص وغالبا ما تهدف إلى الربح، ويتولى تمويلها جهات خاصة أو مستثمرون أو مجموعة الشركات؛

حاضنات أعمال مختلطة: تكون ملكيتها مشتركة بين المؤسسة الحكومية والقطاع الخاص، وعادة ما تقوم الدولة بتمويل إنشائها و يتكفل القطاع الخاص توفير الخبرات والاستشارات وتمويل المشروعات الوليدة؛

حاضنات مرتبطة بالجامعات والمعاهد والهيئات الخاصة: هي حاضنات تؤسسها الجامعات والمعاهد التعليمية أو بعض الهيئات الخاصة كغرف الصناعة والتجارة والجمعيات والمؤسسات الدولية.

1-2-2 تصنيف حاضنات الأعمال حسب القطاع المستهدف (أحمد، 2020، صفحة 05):

حاضنات الأعمال العامة: وتعنى بالتنمية الاقتصادية الشاملة للمنطقة التي تتواجد فيها، بدون استهداف تخصص محدد؛

حاضنات الأعمال المتخصصة: تعنى بصفة خاصة بتنمية بعض الجوانب الاقتصادية، من خلال استهداف قطاع محدد أو تشجيع صناعات معينة، ولعل اهمها الصناعية والتكنولوجية بالإضافة إلى الزراعية، الطبية، السياحية... الخ؛

حاضنات الأعمال التقنية أو البحثية: ينتشر عادة مثل هذا النوع في مراكز البحث والتطوير والجامعات، تهدف الى تطوير الافكار والابحاث العلمية، كما انها تهتم بتشجيع ومساعدة وتدريب الأكاديميين والباحثين ليصبحوا رواد أعمال من خلال تزويدهم بالمهارات اللازمة وتدريبهم وتوفير الخدمات والاستشارات الأخرى اللازمة.

1-2-2-1 تصنيف حاضنات الأعمال حسب الهدف الذي أنشأت لأجله (تومي و فلاق، 2020، الصفحات 13-14):

حاضنات محلية: تهدف إلى استغلال موارد محلية معينة لإنشاء مشروعات صغيرة ومتوسطة، وبالتالي تصبح نواة للتنمية المحلية؛

حاضنات إقليمية: تقدم الخدمات لمنطقة جغرافية معينة لتنميتها كما تهتم باستثمار الموارد المحلية من الخامات والطاقات المعطلة في هذه البقعة الجغرافية أو خدمة أقليات أو شريحة اجتماعية على غرار الحاضنات التي تقع في المناطق الريفية ويكون مرتاديه من هذه المناطق؛

حاضنات دولية: تستهدف التعاون الدولي لتسهيل دخول المنشآت الأجنبية لدول أخرى بغية التأهيل التكنولوجي لاختراق الأسواق الخارجية؛

الحاضنات الصناعية: بعد تحديد احتياجات منطقة صناعية تقام حاضنة داخلها، حيث يتم تبادل المنافع لكل من المشروعات القائمة والناشئة المحتضنة؛

حاضنات القطاع المحدد: تهدف إلى خدمة قطاع بعينه مثل البرمجيات وتدار بواسطة خبراء متخصصين في النشاط المستهدف؛

حاضنات تقنية: يتم الاستثمار هنا في مستوى التقنية العالي جدا بغية تطوير منتجات غير تقليدية؛
الحاضنات البحثية: يقام عادة هذا النوع في الجامعات أو بالقرب من مراكز البحوث لتطوير أفكار وتصميمات الأكاديميين من أساتذة وطلبة باحثين وهذا للاستفادة من مخابر البحث الجامعية؛

الحاضنات الافتراضية: تسمى حاضنة بدون جدران فهي تقدم نفس الخدمات المعهودة لكن يغيب هنا فقط المبنى؛
حاضنات الأنترنت: تقوم بمساعدة شركات الأنترنت والبرمجيات الناشئة على النمو حتى الوصول إلى مرحلة النضج.
1-3 دور حاضنات الأعمال: إلى جانب الأدوار الاقتصادية الملموسة التي يمكن للحاضنات أن تقوم بها فهي (تومي و فلاق، 2020، الصفحات 15-16):

- تعزيز التكنولوجيا وبناء القدرات التكنولوجية للمنشآت، وتقدم العديد من الفوائد كاستراتيجية للتنمية الاقتصادية، توفر القدرة على بناء ثروة المجتمع ووسيلة للحفاظ على ثروة جديدة له، كما تتيح للمجتمع تشجيع ودعم زيادة المنشآت من خلال تحفيز ريادة الأعمال والحد من مخاطر الفشل، بالإضافة الى تنمية القدرة التنافسية للمؤسسة من خلال ما تقدمه من خدمات؛

- خلصت العديد من الدراسات إلى أن المنشآت التي شاركت في الحاضنات كان أداؤها أفضل، وأن المنشآت الناجحة تولد سلع وخدمات جديدة وتزيد من ثروة المجتمع من خلال خلق فرص عمل جديدة وملائمة لقدرات وامكانيات المنطقة؛

- يمكن للحاضنات ان ترفع من المستوى التنموي للمنشآت الاقتصادية من خلال مدخل تحسين جودة المنتج وتخفيض تكاليف الإنتاج. كما ان الحاضنات مطالبة بإيجاد آليات لتدنية التكاليف وتطوير تقنيات الإنتاج، حيث تساهم الحاضنات في استحداث و تطوير تكنولوجيا إنتاج تتعزز الإنتاج وجودته وتدنية تكاليفه؛

- دعم وتعزيز المشاريع الريادية عن طريق تبني أصحاب الأفكار المبدعة لتحويلها الى حقيقة ملموسة من خلال تجسيدها ميدانيا، وذلك من خلال تسويق المخرجات العلمية والتقنية المبتكرة من الجامعات والمعاهد، ترجمة البحوث النظرية إلى مشاريع إنتاجية، توفير فرص عمل، الحد من مسببات هجرة الأدمغة، ضمان الاستفادة الفعالة من الموارد البشرية؛

- تعتبر الحاضنات من أهم آليات التنمية الاقتصادية والتكنولوجية ووسيلة لإنشاء فرص عمل جديدة تساهم بشكل إيجابي في تطوير صناعات قائمة من خلال دعم مشروعات ناشئة، كما تقوم ببناء شبكات التواصل عن طريق

المعارض والندوات التي تستهدف لقاء واستقطاب الجهات الداعمة للاستثمار في المشاريع الناشئة، كما تدعم الحاضنات بناء شبكات التواصل فيما بينها لتفادي الازدواجية و بناء نوع من التكامل بين المؤسسات المحتضنة؛ -تستمر الحاضنات في التواصل مع المنشآت المتخرجة منها لأجل دعمها أو ما يعرف بالدعم بعد التخرج، وبالتالي تسعى الى: تعزيز الناتج المحلي، تنمية مناطق محددة أو قطاعات اقتصادية محددة، تشجيع الجهات الممولة للتعامل مع رواد الأعمال أصحاب المشاريع الناشئة، إيجاد قنوات اتصال بين المشروعات المحتضنة والمناطق الصناعية، وتقديم جملة من الخدمات مثل قياس الجودة، المواصفات المعيارية، قواعد البيانات.

1-4-4 مراحل عملية الاحتضان: تمر عملية احتضان المشاريع والأعمال عبر عدة مراحل نوجزها في الآتي (عايب، 2019، الصفحات 39-40):

1-4-1 مرحلة الدراسة والمناقشة والتخطيط: يمكن ان تعتبر هذه المرحلة هي مرحلة دراسة جدوى المشروع، بما فيها مدى جدية صاحب الفكرة، إضافة إلى قدرة فريق العمل المقترح على إدارة المشروع، نوعية وطبيعة الخدمات التي يتطلبها المشروع من الحاضنة، ودراسة قدرة الحاضنة على توفيرها؛

1-4-2 مرحلة إعداد خطة المشروع: يتم في هذه المرحلة إتمام دراسة الجدوى وتقديم استشارات ادارية تساعد على تصميم يتلاءم مع طبيعة نشاط المؤسسة واستراتيجيتها وحجمها؛

1-4-3 مرحلة التأسيس والانضمام للحاضنة وبدء النشاط: يتم خلال هذه المرحلة تقديم حزمة متكاملة من الخدمات التي تتلاءم مع احتياجات وتطلعات المؤسسة المحتضنة، كما يُخصص لها موقع يتناسب مع نوع نشاطها وحجمها؛

1-4-4 مرحلة نمو وتطور المشروع: خلال هذه المرحلة يتم متابعة اداء المؤسسة المحتضنة، كما تقدم لها مساعدات من أجل تحقيق معدلات نمو افضل، وذلك بالاعتماد على الاجهزة الفنية المتخصصة، اضافة الى المشاركة في الندوات والورشات و الدورات التدريبية داخل الحاضنة؛

1-4-5 مرحلة التخرج من الحاضنة: تعتبر هذه المرحلة هي النهائية داخل الحاضنة، حيث من المفترض ان تكتسب المؤسسة قدرة على بدء نشاطها خارج الحاضنة، وذلك بعد اكتسابها خبرة وقدرًا من النجاح والنمو داخل الحاضنة.

2-المؤسسات الناشئة:

2-1 تعريف المؤسسة الناشئة:

تعرف المؤسسة الناشئة startup اصطلاحا حسب القاموس الإنجليزي بأنها مشروع صغير بدأ للتو، وكلمة start-up تتكون من جزأين "start" وهو ما يشير إلى فكرة الانطلاق "up" وهو ما يشير لفكرة النمو القوي، وبدأ استخدام المصطلح start-up بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، وذلك مع بداية ظهور شركات رأس المال المخاطر ليشيع استخدام المصطلح بعد ذلك. وفي أيامنا الحالية يوجد المصطلح ويعرفه القاموس الفرنسي la rousse على أنها المؤسسات الشابة المبتكرة في قطاع التكنولوجيا (بوالشعور، 2018، صفحة 420).

ولقد عرف رائد الأعمال Steve Blank المؤسسة الناشئة على أنها منظمة مؤقتة تبحث عن نموذج اقتصادي يسمح بالنمو المريح بشكل متكرر ويمكن قياسه، إنها تختبر نماذج اقتصادية مختلفة وتكتشف بيئتها وتكيف معها

تدريجياً، أي أن الشركة الناشئة يجب أن تعمل على نجاح مشروعها بشكل سريع وله تأثير في السوق الذي تود التواجد والعمل به بشكل فوري (بوعويّنة، 2020، صفحة 536).

في حين عرف الباحث Eric Ries المؤسسة الناشئة على أنها مؤسسة مصممة لإنشاء منتج جديد أو خدمة في ظل ظروف تتسم بعدم اليقين الشديد (Ries.E., 2018, p. 04).

ومؤخراً يسعى الباحثون إلى إعطاء تعاريف أكثر شمولية وأكثر دقة فهناك من يركز على مفهوم الإبداع والابتكار لتعريف الشركات الناشئة فيعرفونها بأنها " كل مؤسسة شابة وديناميكية مبنية على التكنولوجيا والابتكار والذي يحاول مؤسسها الاستفادة من تطوير منتج أو خدمة غير معروفة من أجل إنشاء أسواق جديدة (زهير، 2010، صفحة 200)، وآخرون يركزون على مفهوم النمو المتسارع فيعرفونها بأنها تلك الشركات التي صممت لتنمو بسرعة ومهمتها خلق وتسويق تكنولوجيا جديدة (Dahmani.J.Miloudi, 2020, p. 113).

كما تم إجراء إحدى الدراسات البحثية الرائدة المنشورة حول تعريفات الشركات الناشئة بواسطة Koo et Luger في بحثهم حول تعريف الشركات الناشئة وتتبعها، حيث اقترح الباحثان ثلاثة معايير رئيسية لوصف الشركات الناشئة والتي ستساعد في تمييز الشركات الناشئة عن الجديدة الأخرى وهي: شركة جديدة، شركة نشطة وشركة مستقبلية (الحمصي، 2019، صفحة 19)، أما المشرع الجزائري فيعتبر المؤسسة الناشئة كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري وتحترم المعايير التالية (المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 2020/09/15):

- يجب أن لا يتجاوز عمر المؤسسة 8 سنوات؛

- يجب أن تعتمد نموذج أعمال المؤسسة على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة؛
- يجب ألا يتجاوز رقم الأعمال الوطني السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية؛
- أي يكون رأس مال الشركة مملوكا بنسبة 50 % على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة؛
- يجب أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية؛
- يجب ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل

انطلاقاً مما سبق يمكننا القول أن المؤسسة الناشئة start-up هي عبارة عن مشروع صغير حديث النشأة يهدف إلى ابتكار وتطوير منتج جديد أو خدمة في أي قطاع ويتسم هذا النوع من المؤسسات بدرجة عالية من المخاطر.

2-2 خصائص المؤسسات الناشئة: تتصف المؤسسات الناشئة بمجموعة من الخصائص التي تجعلها قادرة على التأقلم مع الأوضاع الاقتصادية لمختلف الدول سواء المتقدمة أو النامية منها (سبتي، 2008، صفحة 12):

- روح المبادرة بإمكانها إنشاء العديد من الوحدات الصناعية، التي تقوم بإنتاج تشكيلة متنوعة من السلع خاصة الاستهلاكية منها؛

- تتميز المنشآت الصغيرة بقدرتها العالية على توفير فرص العمل، إضافة إلى أن تكلفة فرصة العمل المتولدة في المنشأة الصغيرة تكون عالية في استيعاب وتوظيف العمالة نصف الماهرة أو حتى غير الماهرة؛

-المساهمة في استراتيجية التنمية المحلية، وذلك كون العديد من الدول تضع خططا للتنمية المحلية، بهدف توزيع السكان على أكبر مساحة ممكنة وتخفيف الضغط على المدن الكبيرة؛
-قدرتها على الابتكار وتطوير منتجات جديدة نظرا لانخفاض تكلفة ذلك بـ 24 مرة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة؛
-قدرة تأقلمها مع المحيط الخارجي وإمداد نطاقها إلى المناطق النائية إضافة إلى قلة الانتشار الجغرافي مرونة التفاعل مع المناخ الاستثماري وقدرتها على التأقلم مع التغيرات التي تحدث في محيطها؛
-الانخفاض النسبي للتكاليف الرأسمالية في مرحلة الإنشاء وقلة التدرج السلطوي.
إضافة إلى خصائص أخرى منها:

التركيز على الإبداع والابتكار: وهو يعبر على القدرة على إنتاج أفكار جديدة لحل المشكلات بطريقة إيجابية ومفيدة للفرد والمجتمع كما يعبر عن كفاءة الفرد وثقته واستعداده وتركيزه وتنظيمه لقدراته وإرادته وخياله وتجاربه ومعلوماته (رندة، 2020، صفحة 100)؛

من الناحية الهيكلية والتنظيمية: عادة ما تتميز الشركات الناشئة لا سيما في بدايتها بهيكل غير رسمية وأقل هرمية وهذا حتى يضمن المقال المرونة والسرعة التي يحتاجها في بداية دورة حياة شركته (محمد، 2020، صفحة 5)؛
أهمية الشراكة والتعاون مع أصحاب المصالح: وهذا حتى تستطيع الشركة الناشئة التركيز على تطوير منتجها وتسويقها، تلجأ إلى بناء تحالفات استراتيجية من أجل تعزيز الجهود والإسراع في تجسيد واستغلال فرص الأعمال وبالتالي نموها وهذا دون منح الشركاء كل الصلاحيات حتى لا تصبح الشركة الناشئة دون تأثير وأن لا تفعل كل شيء بمفردها وإلا ستحرم من شركاء أكثر كفاءة منها (Bruchat, 2003, p. 79) ؛
أهمية رأس المال البشري والفكري: وهذا لارتكاز الشركات الناشئة على موارد تتعلق بالملكية الفكرية، العلامة التجارية، السمعة، براءة الاختراع، كفاءة الفريق المؤسسي.

2-3 ميزات المؤسسات الناشئة: تتمثل ميزات المؤسسات الناشئة فيما يلي (سليمانى و لموي، 2021، صفحة 13):
مؤسسات حديثة العهد: تتميز المؤسسات الناشئة بكونها مؤسسات شابة يافعة وأمامها خياران، إما التطور والتحول إلى شركات ناجحة، أو إغلاق أبوابها والخسارة؛

مؤسسات أمامها فرصة للنمو التدريجي والمتزايد: من إحدى السمات التي تحدد معنى المؤسسة الناشئة هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيرادات أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل، بمعنى آخر المؤسسة الناشئة هي المؤسسة التي تتمتع بإمكانية الارتفاع بعملها التجاري بسرعة أي زيادة الإنتاج والمبيعات من دون زيادة التكاليف، كنتيجة على ذلك، ينمو هامش الأرباح لديها بشكل يبعث على الدهشة. وهذا يعني أن المؤسسات الناشئة لا تقتصر بالضرورة على أرباح أقل لأنها صغيرة، بل مؤسسات قادرة على توليد أرباح كبيرة جدا؛

مؤسسات تتعلق وتعتمد أساسا على التكنولوجيا: تتميز المؤسسات الناشئة بأن أعمالها التجارية تقوم على أفكار رائدة (innovative) وإشباع لحاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية. ويعتمد مؤسسو المؤسسات الناشئة على التكنولوجيا للنمو والتقدم، والاعتماد على التمويل من خلال المنصات على الإنترنت ومن خلال الفوز بمساعدة ودعم من قبل حاضنات الأعمال؛

مؤسسات تتطلب تكاليف منخفضة: يشمل معنى المؤسسة الناشئة على أنها مؤسسة تطلب تكاليف صغيرة جداً بالمقارنة مع الأرباح التي تحصل عليها، وعادة ما تأتي هذه الأرباح بشكل سريع وفجائي بعض الشيء.

2-4 دورة حياة المؤسسات الناشئة: كثيراً ما تتعثر المؤسسات الناشئة وتتم بتذبذب شديد قبل أن تعرف طريقها نحو القمة ويمكن شرح ذلك من خلال المنحنى التالي:

شكل رقم (01): يمثل منحنى المؤسسة الناشئة Startups



المصدر: (Graham, 2017)

من خلال التعريف المقدم أعلاه قد يخيل إلينا أن ما يميز المؤسسات الناشئة Startup هو النمو المستمر، إلا أن الواقع غير ذلك، فهذه المؤسسات كثيراً ما تتعثر وتتم بمراحل صعبة وتذبذب شديد قبل أن تعرف طريقها نحو القمة، ويمكن إبراز ذلك من خلال المنحنى التالي والمصمم من قبل Paul Graham:

ويتتبع الشكل أعلاه يمكن القول بأن الشركات الناشئة تمر بست مراحل وهي :

المرحلة الأولى: وتبدأ قبل انطلاق المؤسسة الناشئة، حيث يقوم شخص ما، أو مجموعة من الأفراد بطرح نموذج أولي لفكرة إبداعية أو جديدة أو حتى مجنونة، ومن خلال هاته المرحلة يتم التعمق في البحث، ودراسة الفكرة جيداً ودراسة السوق والسلوك وأذواق المستهلك المستهدف للتأكد من إمكانية تنفيذها على أرض الواقع وتطويرها واستمرارها في المستقبل، والبحث عن من يمولها، وعادة ما يكون التمويل في المراحل الأولى ذاتي، مع إمكانية الحصول على بعض المساعدات الحكومية؛

المرحلة الثانية: وهي مرحلة الانطلاق، في هذه المرحلة يتم إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة، حيث تكون غير معروفة، وربما أصعب شيء يمكن أن يواجهه المقاول في هاته المرحلة هو أن تجد من يتبنى الفكرة على أرض الواقع ويمولها مادياً، وعادة ما يلجأ رائد الأعمال في هذه المرحلة إلى ما يعرف بـ (Friends, Family, Fools) FFF، فغالبا ما يكون الأصدقاء، والعائلة هم المصدر الأول الذي يلجأ إليهم المقاول للحصول على التمويل، أو يمكن الحصول على تمويل من قبل الحمقى وهم الأشخاص المستعدين للمغامرة بأموالهم إذا صح القول خاصة عند البداية حيث تكون درجة المخاطرة عالية. في هذه المرحلة يكون المنتج بحاجة إلى الكثير من الترويج كما يكون مرتفع السعر، ويبدأ الاعلام بالدعاية للمنتج.

المرحلة الثالثة: مرحلة مبكرة من الإقلاع والنمو: يبلغ فيها المنتج الذروة ويكون هناك حماس مرتفع، ثم ينتشر العرض ويبلغ المنتج الذروة في هاته المرحلة يمكن أن يتوسع النشاط إلى خارج مبتكره الأوائل، فيبدأ الضغط السلبي حيث يتزايد عدد المعارضين للمنتج ويبدأ الفشل، أو ظهور عوائق أخرى ممكن ان تدفع المنحنى نحو التراجع؛

المرحلة الرابعة: الانزلاق في الوادي، وبالرغم من استمرار الممولين المغامرين (رأس المال المغامر) بتمويل المشروع إلا أنه يستمر في التراجع حتى يصل إلى مرحلة يمكن تسميتها وادي الحزن أو وادي الموت، وهو ما يؤدي إلى خروج لمشروع من السوق في حالة عدم التدارك خاصة وأن معدلات النمو في هذه المرحلة تكون جد منخفضة؛

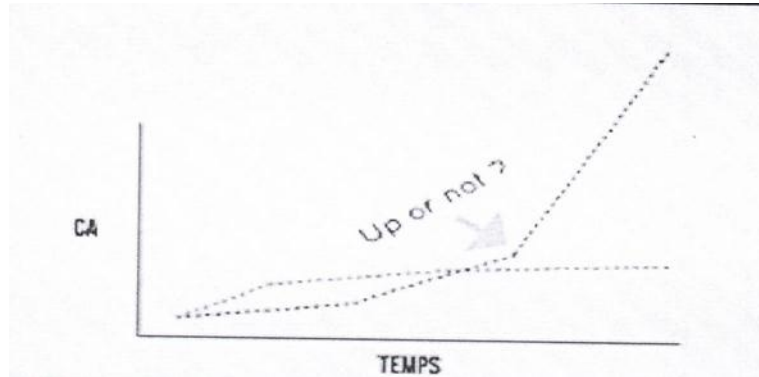
المرحلة الخامسة: تسلق المنحدر، يستمر رائد الأعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتجه وإطلاق إصدارات محسنة، لتبدأ الشركة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات المطبقة واكتساب الخبرة لفريق العمل، ويتم إطلاق الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره، وتسويقه على نطاق واسع؛

المرحلة السادسة: مرحلة النمو المرتفع، في هاته المرحلة يتم تطوير المنتج بشكل نهائي ويخرج من مرحلة التجربة والاختبار، وطرحه في السوق المناسبة، وتبدأ الشركة الناشئة في النمو المستمر ويأخذ المنحنى بالارتفاع، حيث يحتمل أن 20% إلى 30% من الجمهور المستهدف قد اعتمد الابتكار الجديد، لتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح الضخمة .

2-5 الفرق بين المؤسسات الناشئة startups والمؤسسة الكلاسيكية .

أن تكون مؤسسة ناشئة هو وضع مؤقت، إما بسبب عدم تحقيق نموذج الأعمال وبالتالي فإن المؤسسة الناشئة تفشل أو تختفي، أو بسبب أنها نجحت وتم امتصاصها أو تحولها إلى مؤسسة كلاسيكية أو تقليدية تقريبا، والتحول من شركة ناشئة إلى شركة كبيرة، يعبر عن اللحظة التي يقرر فيها "النمو" upper مستقبل المؤسسة الناشئة الـ Startup كما يوضحه الشكل التالي (بوالشعور، 2018، صفحة 422):

شكل رقم (02): منحنى حياة المؤسسة الناشئة Startups ومؤسسة كلاسيكية



المصدر: (بوالشعور شريفة ، ص 422)

الشكل أعلاه يوضح الفرق بين مسار نمو المؤسسة الناشئة startup، والمؤسسة التقليدية، حيث يعبر الخط الأسود عن مسار نمو مؤسسة ناشئة، بينما يمثل الخط باللون الأحمر مسار نمو مؤسسة كلاسيكية، وعليه فإن أهم

عنصر يصنع الاختلاف بين المؤسسة الناشئة والكلاسيكية هو النمو الكبير، ويمكن حصر نقاط الاختلاف فيما يلي: (بوالشعور، 2018، صفحة 423).

-يمكن أن يكون هناك تشابه بين دورة مؤسسة كلاسيكية تمر بمرحلة الانطلاق، النمو، ثم النضج وبعدها تبدأ في التراجع، بينما الشركات الناشئة تمر بسلسلة من التراجع و التقدم الغير قابل للتنبؤ في المرحلة ما بين الانطلاق والنمو، وبمجرد ما تصل إلى مرحلة النضج ستستمر في الارتفاع و النمو (شركة تويتر Twitter ، آبل Apple)؛

-كما أن الشركة الناشئة تقدم منتجها لسوق جد كبير على عكس الشركات الكلاسيكية؛

-المؤسسة الناشئة بالرغم من الخطر المرتفع المرتبط بها فإن المستثمرين يقومون بالاستثمار في هذا النوع من المؤسسات بالموازنة بين العائد الضخم المحتمل في حال نجاح المشروع، بينما المؤسسات الكلاسيكية يتوجه المستثمر لسوق تتخفّض فيه درجة عدم التأكد وتحقيق أرباح عادية؛

-بالإضافة إلى الاختلاف في مصادر التمويل حيث يعتمد المؤسسة الناشئة على المستثمر الملاك، المستثمر المغامر، أو رأس المال المخاطر، نظرا لإحجام البنوك على تمويل هذا النوع من المشاريع عالية المخاطر بينما تحصل الشركات الكلاسيكية على التمويل من القروض البنكية أو المنح الحكومية.

3-علاقة حاضنات الأعمال بترقية ودعم المؤسسات الناشئة:

بغية التعرف على اسهامات حاضنات الأعمال في دعم وترقية المؤسسات الناشئة وجب التعرف على أهم المعايير والضوابط المحددة لقبول المؤسسات الناشئة المراد احتضانها ولعل من أهم تلك الشروط نذكر (حميدي و ميلودي، 2020، صفحة 256):

-توافق طبيعة المؤسسة مع نوع الحاضنة وأهدافها وموقعها الجغرافي؛

-توفر لدى القائم على المؤسسة المقومات الفنية والإدارية؛

-تميز منتجاته بالجودة والقابلية للتسويق؛

-توفر المؤسسة على فرص عمل جديدة؛

-لا تنتج عنها تلوث أو أي أضرار بالبيئة المحيطة بها؛

-إمكانية توسعها مستقبلا.

3-1 سبل دعم حاضنات الأعمال للمؤسسات الناشئة: تقوم حاضنات الأعمال بتقديم حزمة من الخدمات المتنوعة التي تساعد المؤسسات الناشئة على النمو والتطور، بحيث تتمثل هاته الخدمات في العناصر التالية (بامحمد، برباوي، و بن شلاطة، 2020، الصفحات 238-239):

توفير المرافق المتعلقة بالبنية التحتية: توفر الحاضنات للمؤسسات التي تنتسب لها المرافق الأساسية اللازمة من مخابر ومعامل وتجهيزات، وبرامج وخدمات تقنية المعلومات وشبكات الاتصالات، كما تقوم بعمل الترتيبات اللازمة لتوفير متطلبات البنية التحتية عن طريق المشاركة أو التنسيق مع الجامعات وهيئات نقل التقنية ومقدمي الخدمات المساندة المرتبطين بها أو عن طريق الاستئجار؛

تقديم الخدمات الفنية: يعتبر وجود بيئة مشجعة لنقل التقنية مطلباً أساسياً لنجاح الحاضنات في حصول المنشآت المنتسبة لها على التقنيات المعنية اللازمة لتطويرها ونموها، ومن بين أهم الخدمات التي تقدمها الحاضنات لمنتسبيها: برامج التعاون والتنسيق بين هيئات نقل التقنيات الفنية والحاضنات، إلى جانب تأمين وسائل استفادة المنشآت المنتسبة للحاضنات من المرافق التقنية والمكتبات وقواعد المعلومات، مع توفير سبل استعانتها بالخبراء والمتخصصين المتميزين، وترتيب طرق استخدامها عن طريق عقود واتفاقيات خاصة؛

تسهيل الوصول إلى مصادر التمويل: تقوم الحاضنات بمساعدة المؤسسات المنتسبة لها في إعداد خطط العمل اللازمة للاتصال بالراغبين في الاستثمار فيها وهي في طور النمو، كما يمكن لهذه الحاضنات إقامة ندوات للاستثمار تستقطب من خلالها المستثمرين الراغبين، بل ويمكن للحاضنات نفسها المشاركة في ملكية هذه المنشآت، موفرة بذلك مصادر دخل مستقبلية كنتيجة لنمو المؤسسات التي تشارك فيها، كما يمكن للمنشآت المنتسبة للحاضنات المرتبطة بالجامعات ومراكز الأبحاث الحصول على التمويل اللازم لها، بموجب ترتيبات تشارك فيها هذه الجامعات في ملكية هذه المنشآت مقابل حقوق الملكية والاستفادة من براءات الاختراعات؛

توفير الخدمات القانونية: تحتاج المؤسسات الناشئة إلى خدمات قانونية مرتبطة بأمور عديدة، مثل تأسيسها وتسجيلها وما يتعلق منها بحماية الملكية الفكرية وبراءات الاختراعات، ويمكن للحاضنات تخفيض التكاليف المرتبطة بتوفير هذه الخدمات القانونية إلى المنشآت المنتسبة لها، وذلك بتوحيدي مقدمي هذه الخدمات والاتفاق معهم لتقديم هذه الخدمات بصفة دائمة وجماعية؛

بناء شبكات التواصل Networking: تقوم الحاضنات ببناء شبكات التواصل فيما بينها (سواء على مستوى الدولة أو العالم) عن طريق تنظيم الندوات والملتقيات، للوقوف على المستجدات والمشاركة في الخبرات والعمل بشكل متكامل، كما أن استمرار الحاضنات في التواصل مع المؤسسات المتخرجة منها وإمدادها ببعض الخدمات التي كانت تقدمها لها قبل تخرجها، يعد من العوامل الإيجابية الهامة إذ أن ذلك لا يساعد فقط في زيادة دخل الحاضنات، ولكنه أداة تسويق فعالة، حيث تستفيد المنشآت المنتسبة للحاضنة من المنشآت (وعن طريقها) من المنشآت الأخرى التي ترتبط بها خارج الحاضنات.

3-2 حاضنات الأعمال ودعم الإبداع والابتكار للمؤسسات الناشئة:

تعتبر حاضنات الأعمال من بين أهم آليات دعم الإبداع والابتكار على مستوى المؤسسات الناشئة، بحيث تحرص على توفير العديد من الخدمات والتسهيلات لها، وذلك بهدف شحنهم بدافع أولي يمكنهم من تجاوز أعباء مرحلة الانطلاق، بحيث تتبثق وتبرز أهمية حاضنات الأعمال في كون أن نمو وتطور واستمرارية المؤسسات الناشئة لاسيما في المراحل الأولى لها يحتاج إلى حضانة، وذلك نتيجة لأنها تفتقر للعديد من المقومات التي تسمح لها بالنمو بصورة ذاتية، وبالتالي فإن الكثير من المؤسسات الناشئة قد تقع في الفشل المبكر وهذا بسبب انعدام الحضانة التي تزودها ببعض المقومات المساعدة على استمرارية نشاطها، خاصة وأن حاضنات الأعمال تعمل على تقديم التكنولوجيا الحديثة وأساليب وأدوات الابتكار، أين تعمل على زيادة القدرة التنافسية لها وذلك في ظل الظروف الإقليمية والدولية الجديدة والمتجددة، فبالابتكار تتمكن المؤسسات الناشئة من التعامل مع مختلف التغيرات السريعة والمتسارعة التي

تحدث لها أو قد تواجهها، إضافة إلى كونها تعتبر فرصة لخلق واكتشاف أسواق جديدة والعمل على التكيف والتأقلم معها باستخدام التكنولوجيات الجديدة وتطبيقاتها من قبل حاضنات الأعمال. (عمارة و بارك، 2019، صفحة 116)

3-3 سبل تفعيل العلاقة بين حاضنات الأعمال والمؤسسات الناشئة:

على الرغم من أن حاضنات الاعمال لها دور كبير وفعال في دعم المؤسسات الناشئة وترقيتها إلا أنها لا تزال بعيدة عن المراحل المتقدمة التي بلغتها بعض الدول لمعاناتها من العديد من النقائص والتي تعتبر في حد ذاتها تحدياتها وجب مواجهتها والتي من أهمها نذكر (بامحمد، برياي، و بن شلطة، 2020، صفحة 244):

-حادثة ومحدودية كل من فكرة حاضنات الأعمال والمؤسسات الناشئة؛

-التأخر التكنولوجي على مختلف الاصعدة، بالإضافة إلى ضعف الانفاق الحكومي على البحث العلمي والتطوير وانفصال الجامعة ومراكز البحث العلمي عن أرض الواقع؛

-ضعف التمويل، ونقص رأس المال المغامر للاستثمار؛

-ضعف المورد البشري وعدم تأهيله، وافتقاره لخلفية كافية حول المقاولاتية والتي تواجه العديد من الصعوبات والتحديات خاصة فيما يتعلق بنقص الافكار الابداعية والمبتكرة.

هذا ويتطلب تفعيل حاضنات الأعمال إلى تعبئة شاملة للمجهودات والموارد لإقامة حاضنات أعمال نموذجية متخصصة تحاكي التجارب العالمية الرائدة، تعمل على تخريج مؤسسات تستجيب لمتطلبات التنمية وسوق العمل، ويتوقف تحقيق هذا الهدف على توفير إطار عالي التكوين في مجالات وضع خطط المؤسسات، في جوانبها المالية والإنتاجية، توفير مستلزمات الإنتاج وكذا تأطير اليد العاملة وتسويق المنتجات والترويج لها، وعقد الشراكة مع حاضنات عالمية، إلى جانب إيجاد آليات تعاون فعالة بني الجامعات والمعاهد كمصدر لخلق الأفكار وبين الحاضنة كمكان لتجسيد الأفضل منها، إضافة إلى معالجة مشكلة التمويل من خلال تشجيع ودعم أنظمة التمويل خارج نظام القروض المصرفية بهدف دعم وتطوير القدرة التمويلية من جهة وفتح مداخل جديدة للتمويل أمام المؤسسات الناشئة من جهة أخرى، مثل مشروعات شركات توظيف الأموال وشركات رأس المال المخاطر، شركات التأجير والبنوك الإسلامية (بامحمد، برياي، و بن شلطة، 2020، صفحة 245).

خاتمة:

أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضرورة ملحة للتنمية الاقتصادية، ذلك لما شهدته من نجاح على المستوى العالمي والمحلي، ولعل ذلك النجاح ارتبط من جهة أخرى بالجهات التي تقدم الدعم والمراقبة، لا سيما في مرحلة النشأة والانطلاق، وعليه اهتمت الحكومات بالدور الفعال لحاضنات الاعمال في إعطاء الدفع والدعم اللازم لتلك المبادرات ولرود الاعمال. حاولنا من خلال هاته الورقة البحثية التطرق لموضوع حاضنات الآمال كألية لدعم المؤسسات الناشئة، من خلال التعرف على مفهوم حاضنات الاعمال، تصنيفاتها، دورها ومراحل احتضانها للمشاريع، من جهة أخرى أوضحنا مفهوم المؤسسات الناشئة، خصائصها، مميزاتها والفرق بينها وبين المؤسسات الكلاسيكية. وفي

آخر جزء من الورقة استعرضنا اسهامات حاضنات الاعمال في دعم المؤسسات الناشئة وسبل ترقيتها. وعليه خلصنا في الاخير الى مجموعة من الاستنتاجات يمكن ايجازها في الآتي:

- يمكن للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة تعزيز التنمية الاقتصادية على المستوى المحلي والوطني، لما تمتاز به من بساطة ومرونة تمكنها من التطور، التأقلم، النمو وانشاء العلاقات بسهولة؛
- تمتاز المؤسسات الناشئة بقدرتها على الابتكار وتطوير منتجات جديدة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، مع قدرتها على تأقلمها مع محيطها الخارجي وامتداد نطاقها إلى المناطق النائية التي تصعب على نظيرتها الكبرى؛
- تبنت الحكومة الجزائرية نهج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منذ الانتقال من الاقتصاد الموجه الى اقتصاد السوق؛
- تلعب حاضنات الاعمال دور مهم وبارز في مرافقة و انجاح المؤسسات الناشئة، وعليه أعطت الحكومة الجزائرية اهمية لتلك الحاضنات، بالرغم من تأخرها وغموضها بالمقارنة بالمستوى العالمي؛
- تعتبر حاضنات الأعمال من بين أهم آليات دعم الابداع والابتكار على مستوى المؤسسات الناشئة، وذلك من خلال حرصها على توفير العديد من الخدمات والتسهيلات، بهدف الدفع الاولي وتجاوز اعباء الانطلاق؛
- على الرغم من الدور الكبير والفعال لحاضنات الأعمال لدعم المؤسسات الناشئة، الا انها لازلت تعاني من التأخر على المستوى الوطني. وذلك لعدة اسباب: كحدائث فكري حاضنات الاعمال والمؤسسات الناشئة على حد سواء، ضعف المورد البشري وعدم تأهيله بالإضافة الى ضعف رأس المال المغامر للاستثمار؛
- وعلى ضوء ما تقدم ومن اجل تعزيز دور الحاضنات في مرافقة المؤسسات الناشئة يمكن اقتراح التوصيات التالية:

- ضرورة بناء ثقافة فكرية لريادة الاعمال والفكر المقاوالاتي؛
- تكثيف الجهود والعمل على تحسين المناخ الاستثماري أمام ريادي الاعمال والمؤسسات الناشئة؛
- على الحكومة توفير منظومة متكاملة لاحتضان المؤسسات الناشئة، مع الحرص على احترام خصوصية كل منطقة من حيث الموارد والاحتياجات، وذلك بإنشاء الحاضنات المحلية والاقليمية؛
- تعزيز التعاون بين الحكومة من جهة والجامعات مراكز البحث من جهة أخرى من أجل دعم الابتكار وريادة الاعمال وتشجيع روح المقاوالاتية لدى الطلبة والباحثين؛
- تمديد فترات الاحتضان عن طريق تمديد فترات المرافقة للمؤسسات التي تحتاج الى دعم أكبر؛
- التركيز على ربط المشاريع المستحدثة في إطار سياسة الحكومة لإنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة مع حاضنات الاعمال من اجل حصد نتائج أفضل؛
- ضرورة نشر اهمية خدمات حاضنات الاعمال في دعم الابتكار والمؤسسات الناشئة، عن طريق الندوات والملتقيات.

قائمة المصادر والمراجع:

- Dahmani.J.Miloudi .(2020) .la gouvernance comme mecanisme pour soutenir la croissance des start-ups cas des start-ups en algerie .revue des sciences commerciales.113 ،(2)19 ،
- iselin.. Bruchat .(2003) .Accompagner le createur.la nouvelle donne de l entreprise innovante .chiron editeur.79 ،
- Ries.E .(2018) .le modele start . devenir une entreprise moderne en adoptant le management entrepreneurial . France: Pearson.
- الجريدة الرسمية. (25 02, 2003). الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 03 - 78 المؤرخ في 25 فبراير 2003، يتضمن القانون الاساسي لمشاركت المؤسسات، العدد 13 (2003)، الجزائر، 25 فبراير 2003. الجريدة الرسمية.
- بن فاضل وسيلة، ظافر زهير. (2010). تداعيات أزمة كوفيد19 على السوق التمويلي لقطاع المؤسسات الناشئة. مجلة إقتصاد الأعمال، 4(3)، 200.
- حسين رحيم. (2003). نظم حاضنات الأعمال كآلية لدعم التجديد التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، المجلد 2، العدد 2، الصفحات 161-174.
- حنفي شيماء أحمد. (2020). حاضنات الأعمال كآلية فعالة لدعم رواد الأعمال في مصر. مجلة نماء للإقتصاد والتجارة، المجلد 4، العدد 2، الصفحات 1-11.
- زقاي حميدي، و أسماء ميلودي. (2020). حاضنات الأعمال كآلية لدعم المؤسسات الناشئة. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، الصفحات 247-261.
- زيدان كريمة، سعدي رنده. (2020). حاضنات الأعمال آلية لدعم المؤسسات الناشئة. عرض نماذج عالمية. كتاب جماعي دولي حول حاضنات الاعمال، السبيل لتطوير المؤسسات الناشئة، 100.
- سلمى عمار، و نعيمة بارك. (2019). حاضنات الأعمال ... مطلب أساسي لدعم الابداع والابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - تجربة حاضنات الجزائر وحاضنة أوستن التكنولوجية بالولايات المتحدة الامريكية - . مجلة الأصيل للبحوث الاقتصادية والإدارية، المجلد: 03، العدد: 01، الصفحات 108-122.
- شريعة بوالشعور. (2018). دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة، دراسة حالة الجزائر. مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد: 04، العدد: 02، 4(2)، الصفحات 417-431.
- عبد الرحمن بن عبد العزيز مازي. (2002). دور حاضنات الأعمال في دعم المنشآت الصغيرة.. ندوة "واقع ومشكلات المنشآت الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها"، يومي 28-29 ديسمبر، 2002 (صفحة 04). الرياض، المملكة السعودية،: الغرفة التجارية والصناعية بالرياض.
- علي بخيتي، سليمة بوعويينة. (2020). المؤسسات الناشئة، الصغيرة والمتوسطة في الجزائر واقع وتحديات. دراسات وأبحاث المجلة العربية في البحوث الإنسانية والإجتماعية، 12(4).
- فاطمة الزهراء عايب. (2019). حاضنات الاعمال كآلية لتعزيز قدرة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على الابتكار - دراسة حالة مجموعة من حاضنات الاعمال في الجزائر، اطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه الطور الثالث. سطيف، الجزائر: جامعة فرحات عباس.

- فرحان الكلادة، جمال الحمصي. (2019). إقتصاد الشركات الناشئة في الأردن، تقييم المساهمة الإقتصادية وإمكانات الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا. الوكالة الألمانية للتعاون الدولي.
- محمد تومي، و علي فلاق. (2020). اتجاهات مجتمع الاعمال نحو انشاء حاضنة أعمال والخدمات المطلوبة منها - دراسة لآراء عينة من المدراء في المنشآت الاقتصادية بولاية المدية (الجزائر). - *Les cahiers du CREAD* المجلد 36، العدد 4، الصفحات 05-42.
- محمد سبتي. (2008). فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة. قسنطينة.
- منيرة سليمان، و لامية لموي. (2021). المؤسسات السياحية الناشئة - قراءة نظرية - كتاب جماعي حول: تنمية المقاولات السياحية في الجزائر - سبيل المؤسسات الناشئة لترقية قطاع السياحة -، 10-19. ورقة: جامعة قاصدي مرباح.
- نفيسة بامحمد، كمال برباوي، و مصطفى بن شلاطة. (2020). حاضنات الأعمال كآلية مستحدثة لدعم ومرافقة المؤسسات الناشئة في الجزائر - الواقع والتحديات - مجلة حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد: 07، العدد: 03، الصفحات 232-246.
- نوي محمد الأمين، دهان محمد. (2020). نحو تنظيم أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة. (مجلة الإصلاحات الاقتصادية والإندماج، المحرر) 14(3)، 5