

Business Incubators Support Startup And Accompany Them To Achieve Economic Development in Algeria

Bakkeda Zegar ¹

¹ University of Mustapha Stambouli Mascara, Algeria, bakhedda2013@hotmail.com

ARTICLE INFO

Article history:

Received:18/02/2019

Accepted:13/03/2019

Online:30/08/2024

Keywords:

startups

business incubators

national economy

JEL Code:M13, M10

ABSTRACT

To now day, the national economy was unable to free itself from dependence on petroleum rents for its financing. Where, Since making the decision to switch to a market economy, the contribution rates of public and private institutions are still modest when evaluating the economic situation, that it shows evidently in the evaluation of the position of the external trade balance, Which, the proportion of exports, outside hydrocarbons did not exceed 10%.

In 2020, The most prominent decision makers have their intentions to remedy the deficit in the economic field, where a ministerial organism has been established to supervise and accompany the so-called "startups", and the idea of "business incubators" that first appeared in Algeria in 2003 was re-supported, all in order to push the economic growth movement in Algeria. Which came with the aim of liberating it from the continuous dependence on the outside world that it has witnessed for decades, especially in the recent times that the world witnessed, which coincided with the global health crisis (Covid 19).

دعم حاضنات الأعمال للمؤسسات الناشئة ومرافقتها لتحقيق التنمية الاقتصادية في الجزائر

بكدّة زقار ¹

¹ جامعة مصطفى اسطمبولي معسكر، الجزائر، bakhedda2013@hotmail.com

معلومات المقال

تاريخ الاستقبال: 18/02/2019

تاريخ القبول: 13/03/2019

تاريخ النشر: 30/08/2024

الكلمات المفتاحية

المؤسسات الناشئة

حاضنات الأعمال

الاقتصاد الوطني

JEL Code:M13, M10

المخلص

إلى يومنا هذا، لم يستطع الاقتصاد الوطني التحرر من الاعتماد على الربيع البترولي في تمويله، حيث ومنذ اتخاذ قرار التحول نحو اقتصاد السوق، إلا أن معدلات مساهمة المؤسسات، العمومية والخاصة، لا زالت محتشبة عند تقييم الوضع الاقتصادي، ويظهر ذلك جليا في تقييم وضعية الميزان التجاري الخارجي، الذي لا زالت نسبة الصادرات خارج المحروقات لم تتعد 10%. في سنة 2020 أبرز صانعي القرار نواياهم في تدارك العجز في المجال الاقتصادي، حيث تم إنشاء هيئة وزارية لتأطير ومرافقة ما يسمى "بالمؤسسات الناشئة" وتم إعادة تدعيم فكرة "حاضنات الأعمال" التي ظهرت لأول مرة في الجزائر سنة 2003، كل ذلك من أجل دفع حركة النمو الاقتصادي في الجزائر والتي جاءت بهدف تحريره من التبعية المستمرة للعالم الخارجي التي يشهدها منذ عقود، سيما في الآونة الأخيرة التي شهدها العالم والتي تزامنت مع الأزمة الصحية العالمية (كوفيد 19).

- مقدمة:

أبدت الحكومة الجزائرية في الآونة الأخيرة، اهتماما كبيرا بدعم الشباب الباحث من أجل خلق ما يعرف بـ"المؤسسات الناشئة". حيث تم إحداث وزارة بأكملها في الحكومة الجديدة سنة 2020 من أجل مرافقة وتأطير وتمويل هذا النوع من المؤسسات ودعمه. هذا ما صرح به المسئول الأول في البلاد، ضاربا المثل بالدول المتقدمة التي استطاعت أن تفتك المراتب الأولى عالميا اقتصاديا من خلال اعتمادها سياسات اقتصادية تواكب التقدم التكنولوجي الرهيب الذي يشهده العالم. لذا أصبح الاهتمام بالاستثمار والتنمية الاقتصادية من أولويات صانعي القرار، وذلك من أجل المساهمة في دفع عجلة التنمية وتعزيز الآلة الإنتاجية المحلية. فبعد التركيز على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، اعتمدت الدولة الجزائرية سياسة الاعتماد على المؤسسات الناشئة. المميزات الخاصة لهذه الأخيرة التي تجعلها عرضة للزوال السريع بسبب حجمها وعدم درايتها بالسوق والعوامل الخارجية أجبر الحكومات، ومنها الجزائر مؤخرا، لإيجاد هيئات ومؤسسات مرافقة لها، تتعدد مهامها تعرف بـ "حاضنات الأعمال". هدف هذه الأخيرة الرئيسي هو دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة في تطوير الاقتصاد الوطني من خلال تحسين الأداة الإنتاجية وخلق منتجات ذات قيمة تنافسية عالية أساسها التكنولوجيا الحديثة، كل هذا من أجل تحقيق الإيرادات خارج المحروقات والسد أو التخفيف من عجز الميزان التجاري عن طريق تخفيض فاتورة الاستيراد وزيادة الصادرات، بهدف استغلال الأحسن للموارد الوطنية الذي يؤدي إلى تحقيق الاكتفاء ذاتيا وخلق مناصب الشغل وتحسين المستوى المعيشي للأفراد.

الإشكالية: هل يمكن للمؤسسات الناشئة تدارك عجز المؤسسات التقليدية في تحقيق التنمية الاقتصادية في الجزائر؟

الإشكاليات الفرعية: من أجل الوصول لإجابة عن هذه الإشكالية، نطرح التساؤلات التالية:

- ما مفهوم المؤسسات الناشئة؟ وما هي تحدياتها؟

- ما مفهوم حاضنات الأعمال؟ وما هو دورها في مرافقة واحتضان المؤسسات الناشئة؟

- ما هو واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال في الجزائر؟ وما مدى مساهمتها في تحقيق النمو الاقتصادي؟

الفرضيات:

- تعتبر المؤسسات الناشئة الوسيلة المثلى من أجل تطوير الإنتاج المحلي وتحقيق الاكتفاء الذاتي وتنويع الصادرات بهدف تحسين نتائج الميزان التجاري الجزائري؛

- حاضنات الأعمال هي السبيل الوحيد لحماية المؤسسات الناشئة واحتضانها ومرافقتها وتفاذي زوالها المبكر في الأسواق الوطنية والدولية؛

- الاهتمام بالمؤسسات الناشئة أصبح أكثر من ضرورة كأداة لنمو الاقتصاد الوطني والتخلص من التبعية الاقتصادية وما ينجر عنها من آثار على الميادين الاجتماعية والسياسية تداركا لدور المؤسسات التقليدية

أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة إلى توضيح مفهوم المؤسسات الناشئة، وسبب لجوء صانعي القرار إليه بغية دفع حركة التنمية الاقتصادية بعد عدم بلوغ هذا الهدف بالرغم من السياسات المنتهجة والبرامج المسطرة سابقا. ثم التطرق إلى مفهوم حاضنات الأعمال، كوسيلة لحماية المؤسسات الناشئة واحتضانها من أجل أداء دورها كأداة حديثة تم البدء بالاهتمام

بها من طرف السلطات الجزائرية واستخدامها لتحقيق التنمية الاقتصادية، ثم استخلاص مدى بلوغها للأهداف المنشودة في هذه الفترة، أي منذ بدأ تأطيرها قانونيا إلى يومنا هذا، والنظرة المستقبلية لذلك.

مباحث الدراسة: سنحاول طرح هذه الورقة البحثية من خلال المحاور التالية

-المحور الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة، وواقعها في الجزائر

-المحور الثاني: مفهوم حاضنات الأعمال وأهميتها في احتضان المؤسسات الناشئة

-المحور الثالث: مقومات نجاح المؤسسات الناشئة ومدى مساهمتها في التنمية الاقتصادية

1- مفهوم المؤسسات الناشئة وواقعها في الجزائر:

إن عدم تمكن اقتصاديات الدول النامية من بلوغ مستويات النمو الاقتصادي المنشود رغم محاولاتها المضنية هو نتاج وجود مجموعة من العقبات التي تقف حجرة عثرة أمام ذلك الهدف والتي أصبحت تتداخل فيما بينها لتجعل تحقيق التنمية دون المستوى المطلوب، لهذا توجب البحث عن الحلول المناسبة لتدارك ذلك والتي تمحورت أساسا حول مفهوم المؤسسات الناشئة.

يحظى موضوع المؤسسات الناشئة والمقاولاتية عموما باهتمام متزايد مؤخرا لاسيما في السنتين الأخيرتين بالجزائر وهذا على مستوى الإعلام، البحوث الأكاديمية وكذا في الخطابات السياسية. هذا الاهتمام المتزايد يعود إلى الوعي أخيرا بأهمية المؤسسات الناشئة في النهوض بالاقتصاد الوطني وتحقيق التنمية الاجتماعية والتطور العلمي والتكنولوجي وهذا من أجل مواكبة التغيرات الاقتصادية العالمية التي تتجه نحو ما يعرف بالثورة الصناعية الرابعة واقتصاد المعرفة، أين باتت المؤسسات الناشئة النموذج الاقتصادي الناجح نظرا لتمييزها بعدة خصائص عن غيرها من أنواع المؤسسات الأخرى التي تسمح لها الاستجابة لاحتياجات المجتمع المتغيرة والمتسارعة بشكل مستمر، وما يتطلبه ذلك من تسارع في تحقيق النتائج وتسارع في تحقيق الأرباح

1-1- الإطار النظري للشركات الناشئة:

مازال مفهوم المؤسسات الناشئة يشوبه الكثير من الغموض والتداخل مع المفاهيم الأخرى لا سيما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حتى أن الباحثين الأكاديميين والممارسين لم يتفقوا على تعريف شامل وواضح وإن حاولت بعض الدول وضع معايير معينة لتعريفه على الأقل من الناحية القانونية كما هو الحال في الجزائر.:

1-1-1 تعريف المؤسسات الناشئة startup:

تعود تسمية المؤسسات الناشئة إلى المصطلح الانجليزي startup والذي يعبر عن انطلاق المؤسسة ونموها ولعل هذا ما يجعل الكثيرين يعتبرون أن المؤسسات الناشئة هي فقط الحديثة منها، كما أن هذا النوع من المؤسسات الذي ظهر بداية في الولايات المتحدة الأمريكية مطلع سنوات السبعينات ارتبط مع انتشار صناعة رأس مال المخاطرة والتي كانت تهتم بشكل أساسي بقطاع التكنولوجيا لاسيما تكنولوجيا المعلومات والاتصال، الأمر الذي يجعل الكثيرين يربطون المؤسسات الناشئة بقطاع التكنولوجيا كما هو الحال في تعريف القاموس الفرنسي الذي يعتبرها "تلك المؤسسات الفنية المبتكرة في قطاع التكنولوجيا الحديثة (بالشعور.ش، 2017، ص421.)

مؤخرا، يسعى الباحثون إلى إعطاء تعاريف أكثر شمولية وأكثر دقة، فهناك من يركز على مفهوم الإبداع والابتكار لتعريف المؤسسات الناشئة على غرار الذين يعرفونها 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".

في هذا السياق، يشدد بعض الباحثين على مفهوم النمو المتسارع والأسواق المتنامية مثل (Paul Graham) الذي يؤكد أن المؤسسات الناشئة هي "تلك التي صممت لتنمو بسرعة ومهمتها خلق وتسويق تكنولوجيا جديدة " وحسب كذلك. هي تلك التي "لها قدرة كبيرة على النمو والتوسع في الأسواق"

في الأخير، يمكن استخلاص أن المؤسسات الناشئة هي كل شركة لها احتمال نمو قوي في السنوات القليلة القادمة باعتمادها على ابتكارات مستمرة لتوسيع واستحداث أسواق جديدة، قد تنشط في أي قطاع ممكن لكن على الأغلب سيكون ذلك في قطاع التكنولوجيا الحديثة باعتبار أسواقها مازالت حديثة تستطيع استيعاب الابتكارات الجديدة وتسمح بتحقيق النمو المطلوب إذا توفر التمويل المناسب في الوقت المناسب من أجل استمراره وإلا ستعرف هذه المؤسسة الناشئة فترات ركود أو حتى انخفاضا. يهدد استمرار دورة حياتها.

من خلال ما سبق يمكن القول أنه يجب توفر أربع شروط لتعريف المؤسسات الناشئة (بوالشعور ش، 2017، صفحة 420):

- النمو المحتمل عال جدا.
 - استخدام تكنولوجيا حديثة.
 - تحتاج لتمويل ضخم، الحصول على مختلف أشكال المساهمة.
 - أن تكون متأكد من أن السوق جديد، حيث يصعب تقييم المخاطرة.
- 1-2 دورة حياة المؤسسات الناشئة:** ما تتميز به المؤسسات الناشئة هو النمو المستمر ولكن سرعان ما تمر بمراحل صعبة وتذبذب قبل الوصول للقيمة ويمكن إبراز ذلك من هذا المنحنى المصمم من طرف (Paul Graham)

شكل رقم (01): دورة حياة الشركات الناشئة



Source : <http://www.paulgraham.com/growth.html>

المرحلة الأولى: (مرحلة قبل الانطلاق) (بوالشعور ش، 2017، صفحة 421): تتم في هذه المرحلة طرح نموذج أولي لفكرة إبداعية أو جديدة، وخلال هذه المرحلة يتم التعمق في البحث، ودراسة الفكرة جيدا ودراسة السوق والسلوك وأذواق المستهلك المستهدف للتأكد من إمكانية تنفيذها على أرض الواقع وتطويرها واستمرارها في المستقبل، والبحث عن من يمولها؛

المرحلة الثانية (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 ماديا، وعادة ما يلجأ رائد الأعمال في هذه المرحلة إلى ما يعرف ب FFF (Fools, Family, Friends) 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 للمقامرة 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 الإعلام بالدعاية للمنتج.

المرحلة الثالثة (مرحلة الإقلاع والنمو المبكرة): في هذه المرحلة يبلغ المنتج الذروة ويكون هناك حماس مرتفع، ثم ينتشر العرض ويبلغ المنتج الذروة ، وفي 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 أن تدفع المنحنى نحو التراجع.

المرحلة الرابعة (الانزلاق في الوادي): بالرغم 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 المشروع من السوق في حالة عدم التدارك خاصة وأن معدلات النمو في هذه المرحلة تكون جد منخفضة.

المرحلة الخامسة (تسلق المنحدر): يستمر رائد الاعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتجه واطلاق إصدارات محسنة، لتبدأ المؤسسة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات المطبقة واكتساب الخبرة لفريق العمل، ويتم اطلاق الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره، وتسويقه على نطاق أوسع؛

المرحلة السادسة (مرحلة النمو المرتفع): في هته المرحلة يتم تطوير المنتج وطرحه في السوق المناسبة، وتبدأ المؤسسة الناشئة في النمو المستمر ويأخذ المنحنى بالارتفاع، لتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح الضخمة.

1-2 خصائص المؤسسات الناشئة

تتميز المؤسسات الناشئة بمجموعة من الخصائص والتمثلة في:

1-2-1 مؤسسات حديثة العهد: أي أنها مؤسسات شابة يافعة وأمامها خياران: إما التطور والتحول إلى مؤسسات ناجحة ، أو إغلاق أبوابها والخسارة.

1-2-2 سرعة النمو: من إحدى السمات التي تحدد معنى المؤسسة الناشئة Startup هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيراد أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل، حيث أن المؤسسة الناشئة تتمتع بإمكانية الارتقاء بعملها التجاري بسرعة أي زيادة الإنتاج والمبيعات من دون زيادة التكاليف، كنتيجة على ذلك، ينمو هامش الأرباح لديها بشكل يبعث على الدهشة. وهذا يعني أنها لا تقتصر بالضرورة على أرباح أقل لأنها صغيرة، بل على العكس، هي مؤسسات

قادرة على توليد أرباح كبيرة جدا. فالمؤسسات الناشئة مصممة لتنمو بسرعة حالما تعثر على نموذج عملها التجاري الأنسب.

1-2-3 الاعتماد على التكنولوجيا: تتميز المؤسسات الناشئة بأنها مؤسسة تقوم أعمالها التجارية على أفكار رائدة، وإشباع لحاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية حيث تعتمد على التكنولوجيا للنمو والتقدم، والعثور على التمويل من خلال المنصات على الإنترنت ومن خلال الفوز بمساعدة ودعم من قبل حاضنات الأعمال.

1-2-4 استنساخ نموذج مستدام: كل مؤسسة ناشئة قابلة للاستنساخ غالبا اذ تمثل شركتا Airbnb و Uber المثال الأفضل لديمومة استنساخ نموذج عمل تجاري في بيئات مغايرة وعلى نطاق أوسع يديره فريق مختلط مع الحفاظ التام على نفس معدلات الربحية. قد يتطلب الأمر تعديلات طفيفة وأحيانا ضرورية لتكييف النموذج على محلية السياق لكن الانطلاق ذاته إن كانت شركتك تلبى احتياجا محددا بدقة أو يقدم خدمة موجهة للتسويق على نطاق معين فمن الصعب تسمية شركتك بمؤسسة ناشئة.

1-2-5 تحقيق نمو متزايد بفضل تحقيق إيرادات مرتفعة: يصاحب ارتفاع المخاطر للاستثمار في المؤسسات الناشئة عوائد مرتفعة كون التكاليف المرتفعة تكون بشكل أساسي في مرحلة البحث والتطوير لاسيما لتلك المؤسسات الناشطة في القطاع التكنولوجي والقائم على منتجات غير ملموسة حيث يمكن إعادة إنتاج وتوزيع المنتج بشكل لا متناهي وغير ملموس فعلا (عبر الانترنت مثلا) كالبرمجيات والتطبيقات الهاتفية فهي منتجات لا تزول ولا تهتك (ككل المنتجات القائمة على المعرفة) وهذا ما يسمح بتحقيق مداخيل متزايدة مقابل تكاليف متناقصة مما يعطي فرصة لتحقيق إيرادات مرتفعة.

1-2-6 أسواق غير مستقرة أو مستحدثة: تعمل المؤسسات الناشئة في ظروف عدم اليقين وعدم الاستقرار في أسواق يصعب تقديرها ولهذا قد لا تتوفر على مخطط أعمال دقيق كونها ستطرح منتجات جديدة غير معروفة وغير مرغوبة بعد وهنا يكمن التحدي في إيجاد عملاء محتملين وتحديد كيفية الوصول إليهم وإمكانية إقناعهم لاستهلاك المنتج. فكلما استطاعت المؤسسة إيجاد أسواق جديدة كلما ضمنت نموها وبالتالي عززت مكانتها كشركة ناشئة.

1-2-7 التركيز على الإبداع والابتكار: وهو يعبر عن القدرة على إنتاج أفكار جديدة لحل المشكلات بطريقة ايجابية ومفيدة للفرد والمجتمع كما يعبر عن كفاءة الفرد وثقته واستعداده وتركيزه وتنظيمه لقدراته وإرادته وخياله وتجاربه ومعلوماته. فالإبداع هو أحد الركائز الإستراتيجية للمؤسسات الناشئة التي تعمل على استقطاب الكفاءات الإبداعية ونشر الثقافة الإبداعية في المؤسسة مع إعطاء مساحة وحرية للإبداع والمخاطرة للجميع من أجل إيجاد المنتجات الجديدة بسرعة كبيرة تعطيها ميزة الأسبقية.

1-2-8 الخصائص التمويلية: بهدف دعم النمو المتسارع للمؤسسات الناشئة ولارتفاع تكاليف هذا النمو لاسيما فيما يتعلق بالإنفاق على البحث والتطوير وتكاليف تنفيذ الابتكارات الجديدة، تلجأ عادة هذه المؤسسات إلى فتح رأسمالها للممولين الخارجيين لاسيما رأس مال المخاطرة، ملائكة الأعمال، التمويل الجماعي، ضمان القروض... الخ؛

1-2-9 أهمية الشراكات والتعاون مع أصحاب المصالح: وهذا حتى تستطيع المؤسسة الناشئة التركيز على تطوير منتجها وتسويقه، تلجأ إلى بناء تحالفات إستراتيجية من أجل تعزيز الجهود والإسراع في تجسيد واستغلال فرص

الأعمال وبالتالي نموها وهذا دون منح الشركاء كل الصلاحيات حتى لا تصبح المؤسسة الناشئة دون تأثير وان لا تفعل كل شيء؛ بمفردها وإلا ستحرم من شركاء أكثر كفاءة منه

1-2-10 أهمية رأس المال البشري والفكري: وهذا لارتكاز المؤسسات الناشئة على موارد تتعلق بالملكية الفكرية، العلامة التجارية، السمعة، براءات الاختراع وكفاءة الفريق المؤسس (نوي.م.أ. ودهان.م، 2020، ص09). فحسب (Éric RIES) المؤسسة الناشئة هي "تنظيم بشري مصمم لاستحداث منتجات أو خدمات في ظل ظروف من عدم اليقين القصوى"

1-2-11 خصائص المؤسسين: والذين يتميزون بقدرات إبداعية عالية ومستوى تعليمي مرتفع مع روح مخاطرة وحس وهذا رغم افتقارهم أحيانا إلى المهارات التسييرية اللازمة بالإضافة إلى قدرتهم على تكوين شبكة علاقات فعالة تساعدهم بشكل خاص في الحصول على التمويل اللازم واقتحام الأسواق الجديدة؛

1-2-12 السرعة: تنشط المؤسسات الناشئة في محيط أعمال يتسم بالتسارع والتغير المستمر مما يحتم عليها التكيف وسرعة الاستجابة للتغيرات حتى تعزز أدائها وفعاليتها.

2- مفهوم حاضنات الأعمال وأهميتها في احتضان المؤسسات الناشئة

تعود بدايات ظهور حاضنات الأعمال سنة 1959 في الولايات المتحدة الأمريكية -نيويورك-، إذ ظهرت لأول مرة متمثلة بما يعرف مركز صناعات (Batavia) باتافيا عندما حولت إحدى العائلات مقر شركتها الذي نوقف عن العمل إلى مركز يتم تأجير غرفه وما توافر لديهم من مواد و آلات للأفراد الذين يرغبون في إنشاء أعمال خاصة مع تقديم الاستشارة لهم، ولقد لاقت هذه الفكرة إعجاب العديد من الشركات الأخرى وبدعوا بتقليدهم، في عام 1985 أنشئت الجمعية الأمريكية من أجل العمل على تنظيم هذه الحاضنات، وهكذا انتشرت الحاضنات في أمريكا NBIA لحاضنات الأعمال وباقي الدول هناك من أطلق عليها مصطلح صناعة الحاضنات.

هناك من يرى أن فكرة إنشاء الحاضنات يعود إلى بداية الخمسينات بعد خروج الولايات المتحدة الأمريكية من الحرب العالمية الثانية وازدياد الكساد والبطالة وتعطل المصانع الكبيرة التقليدية وبالتالي ظهرت الحاضنة الأولى Park (Triaush كافي.م.ي، 2017، ص125)

1-2 مفهوم حاضنات الأعمال

هي هيئات قانونية قد تكون مؤسسات عمومية أو خاصة أو مختلطة. وهي عادة ما تتواجد بالجامعات ومخابر البحث أو القريبة منها قصد الاستفادة من خدماتها. وغالبا ما تتمتع هذه الهيئات ببنية تحتية وتجهيزات وخبرات وقدرات تنظيمية وشبكة من العلاقات. وتتوفر حاضنات الأعمال على إدارة متخصصة قد تأخذ شكل جمعيات تعاونية تدار أساسا من طرف متطوعين، أو تأخذ شكل مؤسسات محترفة ومتطورة. وقد تأخذ هذه الهيئات شكل حاضنات افتراضية لا تتوفر على تواجد مكاني. وتعمل هذه الهيئات على مساعدة حاملي المشاريع الهادفة إلى إنشاء مؤسسات مبدعة في مجالات الإنتاج والخدمات والبحث والتطوير، من خلال تسخير إمكانياتها المادية والبشرية وحتى المالية لدعمها، وتمكينها من مواجهة الصعوبات التي تعترضها عند إنشائها، وهذا خلال مدة احتضانها التي لا تتجاوز الثلاث سنوات (رحيم.ح، 2003، صفحة 16).

2-1-1 تعريف حاضنات الأعمال: يُعرفها البعض على أنها: "مؤسسة تنموية لها كيانها القانوني والإداري والمالي، مخصصة لمساعدة رواد الأعمال في تأسيس وإدارة وتنمية المشروعات الجديدة من خلال تأمين لهم حزمة متكاملة من الخدمات والاستشارات والتسهيلات وآليات الدعم والمساندة لفترة زمنية محددة تسمى فترة الاحتضان، ليتمكنوا بعدها من الاعتماد على أنفسهم والخروج إلى سوق العمل وإقامة مشروعاتهم التنموية الصغيرة خارج الحاضنة" (مسعودي.ع، 2018، صفحة 50).

2-1-2 أهمية حاضنات الأعمال: يمكن تلخيص أهمية حاضنات الأعمال فيما يلي

- تقديم الاستشارات ودراسات الجدوى للمشروعات الصغيرة؛
- تأهيل أصحاب الأعمال الجدد ودعمهم ومساندتهم لتأسيس أعمال جادة وذات مردود، مما يساهم في تنمية الإنتاج وفتح فرص للعمل والنهوض بالاقتصاد.
- توفير المناخ المناسب والإمكانيات والمتطلبات لبداية المشروعات الصغيرة
- تساهم في التنمية الاجتماعية والاقتصادية عن طريق إيجاد مناخ وظروف عمل مناسبة لغرض تطوير المؤسسات الناشئة بأنواعها خاصة منها التكنولوجية والصناعية، وتوفير إمكانيات التطور والنمو، بما فيها الدعم الفني والتقني والمالي والاستشاري وربط المشروع بالسوق.
- ربط المشروعات الناشئة والمبتكرة بالقطاعات الإنتاجية وحركية السوق ومتطلباته؛
- المساهمة في توظيف نتائج البحث العلمي في شكل مشاريع إنتاجية؛
- العمل على إقامة ودعم المشاريع الإنتاجية والخدماتية؛
- مساعدة المشاريع الناشئة على مواجهة الصعوبات الإدارية والمالية والفنية التي عادة ما تواجه مرحلة التأسيس.
- المساهمة في توظيف نتائج البحث العلمي والابتكارات في شكل مشروعات تجعلها قابلة للتحويل إلى الإنتاج
- تعمل على إقامة ودعم مشروعات إنتاجية أو خدمية ناشئة تعتمد على تطبيق تقنية مناسبة وابتكارات حديثة
- تفتح المجال أمام الاستثمار في مجالات ذات جدوى للاقتصاد الوطني مثل حاضنات الأعمال التكنولوجية وحاضنات الصناعات الصغرى والداعمة وحاضنات مشاريع المعلوماتية وغيرها.

2-1-3 أنواع حاضنات الأعمال: تصنف حاضنات الأعمال حسب أنواع المشاريع أو المؤسسات التي تحتضنها إلى ثلاثة أصناف رئيسية تتمثل في ما يلي (أبو قحف.ع، 2001، صفحة 113):

أ-حاضنات الأعمال العامة: وتعنى بالتنمية الاقتصادية الشاملة للمنطقة التي تتواجد فيها، من خلال الاستمرار في تطوير الأعمال المختلفة، وتخدم هذه الحاضنات الكثير من مشاريع الأعمال بدون تخصص محدد، غير أنها تركز على مجالات التجديد والابتكار، وتؤسس حاضنات الأعمال العامة لهذا الهدف أصلاً أو قد تنشأ لخدمة قطاع محدد ثم تتحول إلى حاضنة عامة.

ب-حاضنات الأعمال المتخصصة: تعنى بصفة خاصة بتنمية بعض الجوانب الاقتصادية للمنطقة التي تتواجد فيها، من خلال إعادة الهيكلة الصناعية للمنطقة أو تشجيع صناعات معينة فيها، أو خلق فرص وظيفية لتخصصات مرغوبة أو لفئات محددة من الباحثين فيها عن العمل، أو لاستقطاب استثمارات من نوع خاص إليها.

ج-حاضنات الأعمال التقنية: وتختص بالتكنولوجيا ونشرها، وتطوير المنشآت المتخصصة فيها والمرتبطة بها وتشجيع ومساعدة وتدريب الأكاديميين والباحثين في مراكز الأبحاث والجامعات ليصبحوا رواد أعمال من خلال تزويدهم بالمهارات اللازمة وتدريبهم وتوفير الخدمات والاستشارات الأخرى اللازمة .

بالإضافة إلى الأصناف الرئيسية السابقة، فإنه يمكن تقسيم حاضنات الأعمال إلى عدة أنواع أخرى حسب اختصاصها أو الهدف الذي تنشأ من أجله، ونذكر من بين هذه الأنواع ما يلي (بن شايب.م وسعدي.ف، 2019، صفحة 57):

-الحاضنة الإقليمية: وتغطي هذه الحاضنة منطقة جغرافية معينة بهدف تميمتها وتعمل على استخدام الموارد المحلية عن طريق استثمار الطاقات البشرية العاطلة في هذه المنطقة، أو خدمة أقليات معينة أو شريحة معينة من المجتمع مثل النساء.

-حاضنات الأعمال الدولية: وهي عبارة عن نوع من الحاضنات وجد من أجل ملاحقة التطورات الحاصلة في التجارة الدولية وما نشأ عنها من إزالة للحواجز بين الأسواق، حيث عملت هذه الحاضنات على استقطاب رأس المال الأجنبي، نقل التكنولوجيا، تسهيل دخول الشركات الأجنبية للعمل في الأسواق المحلية لهذه الدول وتطويرها، تأهيل الشركات الأجنبية للعمل في الأسواق المحلية لهذه الدول وتطوير وتأهيل الشركات المحلية للتوسع والعمل في الأسواق المحلية في الأسواق الخارجية، ومن الأمثلة على تلك الحاضنات : الحاضنات التي أنشأت في بكين وشنغهاي في الصين، كاليفورنيا في الولايات المتحدة الأمريكية والتي كان يطلق عليها " سفيرة وادي السيليكون " ، أما في الدول العربية فهي موجودة في تونس حيث عملت شراكة بين التجمع التكنولوجي للاتصالات " الغزالة " والحديقة التكنولوجية بـجـ سـيـدـرـيا لإقامة هذا النوع من الحاضنات.

-الحاضنة الصناعية: تنشأ هذه الحاضنات داخل المناطق الصناعية لتلبية احتياجاتها من الصناعات المغذية والخدمات المساندة، يتم فيها تبادل المعارف والدعم التقني بين المصانع الكبيرة والمؤسسات الصغيرة المنتسبة للحاضنة.

-حاضنة القطاع المحدد: تهدف هذه الحاضنات إلى خدمة قطاع محدد مثل صناعة البرمجيات أو الصناعات الهندسية، وتدار بواسطة خبراء متخصصين في النشاط المراد التركيز عليه.

-الحاضنة البحثية: تنشأ هذه الحاضنات داخل الجامعات ومراكز البحث والتطوير، وتهدف إلى تطوير أفكار وأبحاث الأساتذة والباحثين بالاستفادة من الورش والمخابر الموجودة بالجامعة أو مركز البحث.

-الحاضنة الافتراضية: هي حاضنات بدون جدران، تقدم جميع الخدمات المعتادة باستثناء الإيواء أو الأماكن، وتعد مراكز تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالغرف التجارية والصناعية مثالا على هذا النوع من الحاضنات.

-حاضنات الإنترنت: مؤسسات تهدف لمساعدة الشركات العاملة في مجال الإنترنت، وتعود زيادة حاضنات الإنترنت لديفيد ويثروال الذي أسس حاضنة CMGI سنة 1995، وبيل غروس الذي أسس حاضنة Idéal LAB سنة 1996.

2-1-4 مراحل تطور الحاضنات:

من خلال الشكل رقم 02 يمكن القول أن للحاضنات ثلاثة مراحل أساسية تمر بها خلال مرحلة حياتها (كافي.م.ي، 2017 ، صفحة 142).

شكل رقم (02): مراحل تطور الحاضنة



المصدر: (الرحمان، 2013)

مرحلة التأسيس والبناء: تتولى الحاضنة تحديد نطاق عملها والقيام بدراسة الجدوى الاقتصادية. كما تقوم بتحديد الطاقم المؤسس وأعضاء الحاضنة وعدد موظفيها وكذا رأسمالها

مرحلة التطور: وهي مرحلة البدء في استقبال المؤسسات الناشئة، ويتوقف نجاح الحاضنة واستمرارها في أداء على طبيعة الخدمات التي تقدمها لزيائنها وعلى قدرتها في الحصول على الموارد المالية التي تسمح لها بالإطلاع بمهمتها. وخلال هذه المرحلة تقوم الحاضنات بتقييم نشاطها من أجل تحسين أدائها والاستمرار في ممارسة النشاط الذي وجدت من أجله.

مرحلة الحاضنة الناضجة: الهدف العام للحاضنة هو الوصول إلى مرحلة النضج التام في بيئة العمل بحيث تستطيع الاعتماد على نفسها في الحصول على التمويل وتقديم خدمات متكاملة سواء أكانت مالية، فنية، إدارية، قانونية بشكل دائم، بحيث يمكن قياس تأثيرها على الاقتصاد وتقديم شركات واعدة تساعد على تطوير هذا الاقتصاد وتنميته

2-2 نشأة حاضنات الأعمال في الجزائر

ظهر مفهوم حاضنات الأعمال بصفة رسمية في الجزائر سنة 2003، حيث وبعد سنة 2001 جاء القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ليرسم الخطوط الواجب وضعها حيز التنفيذ من أجل تكفل أحسن بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقيته، والمتضمن إنشاء عدة وكالات وصناديق تعمل على تأهيل هذه المؤسسات من خلال المادة 13 التي تنص على أنه يتم إجراءات التأسيس توجيه ودعم وتنمية ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق مراكز تسهيل تنشأ لهذا الغرض، لهذا تم إصدار مرسوم تنفيذي رقم 03 سنة 2003 للتعريف بنظام حاضنات الأعمال وأنواعها والهيئات العامة والمنظمات التي تديرها، وبذلك تعد الجزائر حديثة العهد بعملية حضانة الأعمال، ولم تعط لها أهمية إلا في السنوات الأخيرة

2-2-1 عوامل تأخر حاضنات الأعمال في الجزائر:

يمكن إرجاع تأخر انطلاق مشاريع حاضنات الأعمال في الجزائر إلى عدة أسباب أهمها:

- عدم الوعي السياسي والاقتصادي بأهمية حاضنات الأعمال في تنمية المؤسسات؛
- غموض حول المفاهيم المتعلقة بحاضنات الأعمال خصوصا في إطارها القانوني، حيث نجد أن المشرع الجزائري؛ جعل الحاضنة شكلا من أشكال مشاتل المؤسسات التي تختص في القطاع الخدمي؛
- المشاكل والعقبات التي يعاني منها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة آنذاك والمؤسسات الناشئة حاليا في الجزائر؛
- عدم توفر الكفاءات اللازمة لإدارة وتسيير الحاضنات؛

2-2-2 عوامل نجاح حاضنات الأعمال في الجزائر:

- يتطلب ضمان نجاح حاضنات الأعمال في الجزائر تعبئة شاملة للجهود والموارد لإقامة حاضنات نموذجية في عدة مناطق من الوطن، وذلك بأخذ الأمور التالية بعين الاعتبار:
- وجود وانتشار ثقافة العمل الحر وروح المقاولة، فتنمية المشروعات الصغيرة لا يمكن أن تزدهر إلا في مجتمع تتوفر فيه روح الريادة وحب العمل الحر، وتتواجد مجموعة من رجال الأعمال أصحاب المواهب الإدارية الخاصة، والاستعداد للمخاطرة، وتبني أفكار جديدة.
 - العمل على أن تكون الحاضنات محل مشاركة بين مؤسسات الدولة ومؤسسات القطاع الخاص لأن الدعم المعنوي والمادي المطلوب يصبح أيسر وأكثر فاعلية.
 - لا بد من الدقة في اختيار المدير المناسب، ولابد من إعطائه الصلاحيات والحرية التي يحتاجها لتأمين نجاح الحاضنة وللمؤسسات المحتضنة.
 - وضع معايير محددة عند اختيار المؤسسات لاحتضانها، تتناسب مع الظروف المحلية ومراعاة الجدوى الاقتصادية، وإمكانات توسعها المستقبلية بما في ذلك زيادة القيمة المضافة المحلية، وتحسين القدرة على التصدير، وتحقيق فرص أكبر للعمالة، والتطوير والتحديث ومراعاة الظروف البيئية.
 - يجب أن تتوافق الخدمات والتسهيلات التي تقدمها الحاضنة مع الاحتياجات الحقيقية للمؤسسات، كما أن اختيار موقع المؤسسات له دور هام في نجاح الحاضنة، بحيث يجب أن تكون قريبة من مجتمع الأعمال والجامعات ومراكز البحوث وبمنطقة تتوفر على الهياكل القاعدية من طرقات ووسائل النقل والخطوط الهاتفية.
- ### 3- مقومات نجاح المؤسسات الناشئة ومدى مساهمتها في التنمية الاقتصادية

يعد إنشاء مؤسسة جديدة خطوة في غاية الصعوبة والأمر أكثر تعقيدا بالنسبة للشركات الناشئة التي ستتطلب تحقيق معدلات نمو متزايدة في أسواق غير معروفة أو غير مستقرة، لذا كان لابد من توفير إطار شامل ومتكامل يسمح بالتفاعل الإيجابي بين الخصائص الفردية للمقاول والعوامل الاجتماعية والاقتصادية التي تميز محيطه من أجل تذليل العقبات وتسهيل مسار إنشاء المؤسسة الناشئة وجعل ذلك أمرا ممكنا وقابلا للتحقيق.

3-1 مقومات نجاح المؤسسات الناشئة في الجزائر

3-1-1 وجود الفكرة الإبداعية: الإبداع أو (الابتكار) هو أحد أهم مقومات المقاولة والمؤسسات الناشئة بشكل خاص ويتجسد الإبداع في "توليد الأفكار التي ينتج عنها فاعلية واستغلال أفضل للعالم" ويعني ذلك الاستغلال التجاري الناجح للأفكار الجديدة. فاستمرار المؤسسة الناشئة في النمو وتوسيع أسواقها والصمود أمام المنافسة لا يمكن أن يكون إلا عن طريق الإبداع والتجديد والأصالة في إيجاد توافقات وارتباطات جديدة بشكل مستمر لمختلف العوامل من أجل إيجاد منتج جديد مختلف عن ما يقدمه المنافسون ويكون من البدائل المفضلة للزبائن كونه يسمح بحلّ المشكلات بطرق جديدة وأكثر فاعلية

بعبارة أخرى، الإبداع هو خيار استراتيجي للمؤسسات الناشئة فهو الذي يحدد وجود كيانها أو زواله. يرتبط الإبداع على "مزيج من القدرات والاستعدادات والخصائص الشخصية التي إذا ما وجدت بيئة مناسبة يمكن أن ترقى بالعمليات العقلية لتؤدي إلى منتجات أصلية ومفيدة سواء بالنسبة لخبرات الفرد السابقة أو خبرات المؤسسة أو

المجتمع. ولهذا من أجل تحقيق هذا الإبداع لابد من توفر بيئة مواتية (الثقافة) والشخص المناسب (سماته الشخصية). فالإبداع هو مهارة إنسانية قد تكون فطرية ولكن يمكن اكتسابها في ظل بيئة مشجعة مع وجود الخبرة والتعليم المناسبين.

في الجزائر، تشير عدة عوامل إلى ضعف الأصالة والإبداع وهو ما يؤثر على ظهور المؤسسات الناشئة فنجد اغلب المشاريع المقاولاتية المستحدثة هي في الأغلب نشاطات تقليدية لعدة أسباب لعل أبرزها غياب إستراتيجية وطنية فعالة لتثمين البحوث العلمية وتسويقها وهذا لضعف الإنفاق على نشاطات البحث والتطوير من جهة وضعف البنية التحتية التي تسمح بتثمينها وتسويقها من جهة أخرى خاصة في مجال رأسمال المخاطرة والهندسة التسويقية للبحوث العلمية حيث تقريبا لا يوجد إلا الوكالة التي تتكفل بذلك بالإضافة إلى بعض مراكز البحث (ANVREDET) الوطنية لتثمين نتائج البحث والتنمية التكنولوجية والتطوير التي في الواقع لا تؤدي دورا كاملا في تعزيز الابتكار والإبداع من حيث تجسيد البحوث العلمية في شكل منتجات وخدمات مسوقة.

من جانب آخر، انتشار ثقافة البحث عن الربح السريع والبحث عن القطاعات السهلة لدى أفراد المجتمع أين يرغب أغلبهم محاكاة النشاطات الموجودة سابقا دون البحث عن التميز عن المنافسين حيث يفضلون النشاط في القطاعات السهلة (العقارات والنقل بين المدن، تجارة المواد الغذائية، الخ) على حساب النشاطات التي تتطلب آجال أطول لتحقيق المردودية (الزراعة، الإنتاج، التكنولوجيا) مما يؤدي دائما إلى تشبع السوق بمثل ذلك هذا النوع من النشاطات التقليدية التي تتميز عموما بالتخلف التكنولوجي وضعف النشاطات الإبداعية، الضعف المالي وكذا ضعف التسيير الاستراتيجي

3-1-2 التعليم والثقافة المقاولاتية: الثقافة المقاولاتية هي المفهوم الذي يدل على انتشار اتجاه اجتماعي إيجابي نحو المغامرة الشخصية التجارية ويساعد ويدعم النشاط الريادي. يكتسب الأفراد هذه القيم من العائلة، التعليم ومختلف مؤسسات المجتمع وبيئة الأعمال. الثقافة المقاولاتية تتطلب توفر: ثقافة تدعو وتشجع على ممارسة المقاولاتية، وتحفز على تعليم المجتمع مبادئ المقاولاتية، وحكومة تدعم المقاولاتية من خلال سياساتها التحفيزية. فكلما كانت الثقافة المقاولاتية سائدة كلما ظهر أفراد مقاولون أكثر بما فيهم مؤسسو المؤسسات الناشئة. من جانب آخر، تعتبر المقاولاتية كأداة لتغيير الثقافة في مرحلة ما ومن نظام اقتصادي موجه إلى نظام اقتصادي حر أين استخدمت المقاولاتية كحل لبعض المشكلات الاقتصادية والاجتماعية. أي أن المقاولاتية تتأثر وتؤثر في ثقافة المجتمع بمعنى آخر هناك تفاعل متبادل فيما بينهما مثلما هو الحال في الجزائر حيث أن نجاح المشاريع المقاولاتية ساهم في تغيير الثقافة نحو تشجيع المبادرات وإبراز المقاولاتية بما فيها المؤسسات الناشئة كمسار مهني مرغوب وممكن وما صاحبه في ذلك من تغيير إيجابي في الذهنيات والقيم نحو المقاولاتية.

في نفس الإطار، يؤثر التعليم بمختلف مستوياته على نجاح المؤسسات الناشئة باعتبار مؤسساته بما فيها الجامعة المكان الأنسب لضمان إمدادات مستمرة من الأفراد الذين يملكون أفكار جديدة، تكنولوجيات ومعارف جديدة مما سيؤدي إلى خلق فرص أعمال جديدة قادرة على إطلاق مشاريع ابتكارية ناجحة؛ بالإضافة إلى تلقين المهارات والتقنيات والسلوكيات التي يحتاجها المقاول لتأسيس وتسيير مؤسسته الناشئة. بعبارة أخرى، يؤدي التعليم دورا محوريا في بث

الثقافة وروح المقاولاتية، التأثير الايجابي على سلوك المقاولين وتكوين المقاولين المستقبليين وكذا تقديم المقاولاتية كاختيار مهني ممكن وقيم.

في السنوات الأخيرة تحاول الجزائر استدراك تأخرها في مجال التعليم المقاولاتي من خلال توفير عدة تخصصات في هذا المجال على المستوى الجامعي بالإضافة إلى احتضان عدة تظاهرات علمية ومبادرات لكنها تبقى حديثة ولا يمكن ملاحظة نتائجها إلا على المدى المتوسط والطويل.

3-1-3 المحيط لاسيما مناخ الأعمال: إن نجاح المؤسسة الناشئة كثيرا ما يتوقف على مدى ملائمة محيطها وبيئة الأعمال التي تنشط فيها. فجاحها يعتمد على توفير بيئة ملائمة تدعم وتشجع الأفراد الذين يملكون أفكار إبداعية ويملكون استعدادات وقدرات لتجسيدها على ارض الواقع لطلما اعتبر مناخ الأعمال في الجزائر بالصعب والمثبط لإنشاء وتطوير المؤسسات لعدة أسباب تتعلق بالبيروقراطية وتعدد الإجراءات الإدارية دون احترام أجل تطبيقها، ثقل الضرائب، صعوبات التمويل وتوفير المعلومات والحصول على العقار الصناعي وانتشار الاقتصاد غير الرسمي فمثلا تشير بعض الدراسات أن 40 من المقاولين يبحثون عن عقار صناعي وعادة تدوم رحلة البحث 5 سنوات في المعدل لإيجاد العقار المناسب وهذا بسبب غياب التوزيع العقلاني والتوازن الجهوي بالإضافة إلى تعقيد الإجراءات الإدارية وتعدد المتدخلين فيها ما يؤدي إلى تشتت سلطة اتخاذ قرار منح العقار بين عدة هيئات.

3-1-4 مصادر تمويلية متنوعة كافية وسهل الحصول عليها: يتطلب النمو الكبير والسريع للمؤسسات الناشئة تمويلا معتبرا بشكل مستمر ومن مصادر متعددة حتى تستطيع تغطية نفقاتها على البحث والتطوير، اختبار المنتجات، توظيف الموارد البشرية الكفوة، الإنفاق على المعدات، وكونها مبنية على أفكار إبداعية فريدة ومختلفة يجعل نجاحها غير مؤكد ويحتمل مخاطر عالية مما يحتم عليها اللجوء إلى مصادر تمويلية حديثة عوض التمويل التقليدي كالقروض البنكية لارتفاع تكاليفها وتقييدها بوجود ضمانات لا تملكها المؤسسات الناشئة لاسيما في بداياتها أو اللجوء إلى السوق المالي الذي سيعطي قيم أسهم اقل بكثير من قيمتها الحقيقية.

3-1-5 دور المرافقة وأجهزة الدعم في نجاح المؤسسات الناشئة: تؤدي أجهزة الدعم والمرافقة دورا أساسيا في تسهيل وتسريع مسار إنشاء المؤسسة وتذليل مختلف عقباته من خلال توفير عدة خدمات على غرار تقديم المعلومات، التوعية، التحفيز، التكوين، الإعداد، الإرشاد، التمويل والمشاركة. كما يمكن إضافة الخدمات اللوجيستية وتوفير الموقع وكذا تسهيل تواصل المقاول مع مختلف الشركاء والهيئات التي سيتعامل معها. يمكن تصور عدة أشكال وأجهزة للمرافقة كالإرشاد، التدريب والمشتلات والحاضنات ولعل الأخيرة هي الأكثر أهمية ونجاحا حيث تؤكد الدراسات على نتائجها الباهرة لدعم استمرارية المؤسسات فمثلا 90 % من المؤسسات التي أنشئت في إطار الحاضنات في الدول الأوروبية لازالت تنشط لأكثر من ثلاث سنوات ونسبة 85 % بالنسبة للسنوات الخمس الأولى في الولايات المتحدة الأمريكية مقابل 50 % من المشروعات الجديدة التي تتوقف خلال العامين الأوليين بالنسبة للمشاريع التي تقام خارج الحاضنات (مزيان أمينة، 2018، ص 26). يعود هذا النجاح لاعتبار الحاضنات كمنظومة تكاملية تعتبر كل مشروع صغير كأنه وليد يحتاج إلى الرعاية الفائقة والاهتمام الشامل. لذلك يحتاج إلى حضانة تضمه منذ مولده لتحمية من المخاطر التي تحيط به وتمده بطاقة الاستمرارية، وتدفع به تدريجيا بعد ذلك ليكون قويا قادرا على النمو ومؤهلا للمستقبل ومزودا بفعاليات وآليات النجاح" (جواد. ن، 2007، ص116)

يرجع تاريخ أول حاضنة في العالم إلى سنة 1959 بالولايات المتحدة وتطور عددها حتى أصبحت صناعة قائمة حيث هناك حوالي 3500 حاضنة أعمال تعمل في مختلف دول العالم، منها حوالي 1000 حاضنة في الولايات المتحدة الأمريكية، وإنشاء حوالي 1700 في 150 دولة من دول العالم النامي، تملك الصين 465 حاضنة، وكل من كوريا الجنوبية والبرازيل حوالي 200 حاضنة لكل منهما. في حين أن الجزائر مازالت جد متأخرة في هذا المجال رغم كل استراتيجيات تطوير المقاولاتية لاسيما قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الناشئة. يعود هذا التأخر أولاً إلى نقص الوعي بأهميتها ودورها الجوهرية كجزء من بيئة الأعمال للمقاولاتية والمؤسسات الناشئة بالتحديد بالإضافة إلى اللبس والغموض في تحديد مفهوم الحاضنة وتداخله مع مفاهيم أخرى كالمشاكل ومراكز التسهيل حيث اعتبر المشرع الجزائري (وهذا ضمن المرسوم التنفيذي 78/03 المؤرخ في 2003/03/23 الذي بقي معمولاً به إلى غاية سنة 2020) الحاضنة كشكل من أشكال المشتلات المهمة بقطاع الخدمات إلى جانب ورشات الربط المهمة بالصناعات الصغيرة والحرف وكذا نزل المؤسسات المهمة بالمشاريع البحثية. أما السبب الثالث لهذا التأخر هو تعدد الوصايات على الحاضنات ففي حين كانت المشاتل تحت وصاية وزارة الصناعة والمناجم، ظهرت الحاضنات الجامعية منذ سنة 2013 تحت وصاية وزارة التعليم العالي والبحث العلمي وكذا الحاضنات التكنولوجية منذ سنة 2010 التي كانت تحت وصاية وزارة البريد والمواصلات. مع ذلك، يمكن إحصاء بعض الحاضنات التي تنشط فعلياً إلى غاية نهاية السداسي الأول من سنة 2018.

جدول رقم (01): وضعية مشاتل المؤسسات في الجزائر

الوضعية	عدد حاملي المشاريع المستلمة	عدد المؤسسات المنشأة	عدد المشاريع التي تم إيواءها	اليد العاملة المشغلة
مشاتل المؤسسات	471	30	69	106

Source: (l'industrie, 2018, p. 20)

3-2 واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر والتوجه الجديد نحو ترقيتها ودعمها:

3-2-1 استحداث إطار قانوني وتنظيمي جديد: بعد تجربة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، والمتمثلة في تسطير برامج وطنية وإنشاء هيئات ووكالات رسمية لمرافقتها وتدعيمها في إطار النهوض بالاقتصاد الوطني أدركت الحكومة الجزائرية مؤخراً أهمية المؤسسات الناشئة في تجسيد فكرة الاقتلاع الاقتصادي واعتبرها قاطرة الاقتصاد الجديد، ولهذا أعلنت في 02 مارس 2020 عن ثمانية قرارات لتنفيذ إستراتيجية تطوير المؤسسات الناشئة وطرق تمويلها، أهمها إنشاء صندوق استثماري مخصص لتمويل ودعم المؤسسات الناشئة، مع العلم أن الجزائر تأخرت قليلاً في إطلاق هذا النوع من المشاريع، خاصة في ظل التأخر التكنولوجي على مختلف الأصعدة بالإضافة إلى ضعف الإنفاق الحكومي على البحث العلمي والتطوير الذي لم يتجاوز 7% من إجمالي الناتج المحلي سنة 2016 محتلة بذلك المرتبة 64 على المستوى العالمي.

بالرجوع إلى موضوع المؤسسات الناشئة فقد نص المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، في المادة 11 منه، تعتبر مؤسسة ناشئة كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري، وتحترم المعايير التالية:

- أن لا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني (08) سنوات؛
- يجب أن يعتمد نموذج أعمال المؤسسة على سلع أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة؛
- يجب أن لا يتجاوز رقم الأعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية؛
- أن يكون رأس مال المؤسسة 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 لا يتجاوز عدد العمال 250 عامل.

الملاحظ من هذا التعريف حمل بعض التناقضات، ففي حين أنه يشترط تحقيق معدلات نمو مرتفعة وهو جوهر تعريف الشركات الناشئة، لكنه قام بتسقيف وتحديد عدد العمال وحجم رقم الأعمال حتى تبقى ضمن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي يمكن أن تفقد هذه الصيغة حسب معدلات النمو المتسارعة التي تميزها من جهة أخرى، تحديد سن 8 سنوات هو أمر تقييدي لأنه يمكن لشركة أن تكون ناشئة وقد تجاوزت هذه الفترة، والملاحظة الثالثة أن هذا التعريف لم يحدد بشكل دقيق وواضح معنى أن يتضمن نشاط المؤسسة فكرة ابتكارية؟. عموما تبقى هذه الشروط التقييدية موجهة لهدف منح "علامة مؤسسة ناشئة" وما يترتب عنها من استفادة من التسهيلات والتحفيزات حيث أن عدم الحصول على العلامة وعدم التطابق مع شروط التعريف القانوني لا يعني أن تكون الشركة ناشئة على أرض الواقع.

3-2-2 استحداث لجنة تصنيف للمؤسسات الناشئة وتحفيزها: هدف هذه اللجنة من منح هذه العلامة يسمح بتسهيل الحصول على الامتيازات والتمويل وعروض القطاعات والمؤسسات العمومية ولا يعني أن عدم منح هذه العلامة سيحرم من اعتماد هذه لمزاولة أنشطتها، بالإضافة إلى فتح المجال أمام القطاع الخاص للنشاط في مجال الحاضنات والتي يمكن من الآن منح علامة حاضنة لكل هيكل قانوني يرغب بالتخصص في مرافقة واحتضان المؤسسات الناشئة والمشاريع المبتكرة وفق شروط محددة.

3-2-3 إنشاء الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة: يساهم في هذا الصندوق البنوك العمومية والوكالة الوطنية لترقية وتطوير الحظائر التكنولوجية ويهدف إلى تمويل كل عمليات إنشاء للمؤسسات الناشئة وتمكين مؤسسيها من تقادي البنوك والإجراءات البيروقراطية وهذا بالاعتماد على آلية تمويل قائمة على "الاستثمار في رؤوس الأموال بدلا من ميكانيزمات التمويل التقليدية القائمة على القروض"

بالإضافة إلى ما سبق، يجدر التذكير أن المرسوم سالف الذكر منح عدة امتيازات للمؤسسات الناشئة على غرار حاضنات الأعمال والمشاريع المبتكرة وذلك عن طريق تحويل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ) إلى الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (ANADE) وذلك بهدف تشجيع المبادرات المقاولاتية واستحداث نشاطات ذات مردود اقتصادي متنوع وفعال وكذا إطلاق منصة الكترونية خاصة بالمؤسسات الناشئة والصغيرة الهدف منها بناء بيانات مركزية لجميع الأطراف النشطين في النظام البيئي للشركات الناشئة حتى تكون مصدر للشراكات المستقبلية مع أفضل الشركات عمومية كانت أو خاصة في مختلف المشاريع.

3-3 تقويم دور وواقع حاضنات الأعمال والمؤسسات الناشئة في الجزائر

قبل الحديث عن دور حاضنات الأعمال والمؤسسات الناشئة في الجزائر يتوجب بنا عرض مختلف النتائج الاقتصادية المتوصل يتوجب بنا عرض مختلف النتائج الاقتصادية المتوصل إليها، نذكر منها وضعية الميزان التجاري وكذا نتائج الناتج المحلي الإجمالي خلال السنوات الأخيرة.

جدول رقم (02): وضعية الميزان التجاري للجزائر خلال الفترة 2017-2020 (الوحدة: بالمليون U\$)

السنة	2 017	2 018	نسبة التغير %	2 019	نسبة التغير %	2 020	نسبة التغير %
الواردات	46 059	46 330	0,59	41 934	- 9,49	34 392	- 17,99
الصادرات	35 191	41 797	18,77	35 824	- 14,29	23 797	- 33,57
الميزان التجاري	- 10 868	- 4 533		- 6 110		- 10 595	
معدل التغطية %	76,40	90,22		85,43		69,19	

Source : <https://www.douane.gov.dz>.

جدول (03): تطور الناتج المحلي الاجمالي في الاقتصاد الجزائري في الفترة 2010-2020 (وحدة: مليون U\$)

السنة	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
%	3,6	2,9	3,4	2,8	3,8	3,7	3,2	1,3	1,1	1	-5,1
القيمة	161.207	200.013	209.058	209.755	213.810	165.979	160.034	170.097	174.910	171.767	145.009

Source : <https://unctad.org/fr>

من خلال الجدول رقم 02 نلاحظ أن الميزان التجاري الجزائري ما زال يسجل عجزا بقيمة 10.595 مليون دولار سنة 2018، أي بنسبة عجز متزايدة بقيمة 69.19% مقارنة بسنة 2017 حيث تم تسجيل عجز بقيمة 6110 مليون دولار والتي شهد فيها الميزان التجاري تحسنا مقارنة بالسنة التي سبقتها 2018. تمثل المحروقات ما نسبته 90.52% أي ما قيمته 21.541.11 مليون دولار من مجموع الصادرات مسجلة بذلك انخفاضا نسبته 35.20% مقارنة بسنة 2017 أما عن التصدير خارج المحروقات فقد تراجعت بنسبة 12.59% لتسجل ما قيمته 9.48% من مجموع الصادرات لسنة 2020 أي ما يعادل 2255.49 مليون دولار. يفسر هذا التراجع أن الإقتصاد الجزائري لا يزال يعتمد على قطاع المحروقات، أما عن ارتفاع صادرات المنتجات خارج المحروقات والمقدرة بسببتها ب 2.28% فتتمثل أساسا في الأسمدة العضوية (35.81%) ومشتقات البترول والزيوت الناتجة عن تقطير الزيت (13.47%)، الامونياك، والاسمنت الهيدروليكي (13.27%)،... أما في الجدول رقم 03 فنلاحظ أن نسبة تطور الناتج المحلي قد عرفت تدهورا ملحوظا خلال السنوات الأخيرة حيث انتقل من 1% إلى -5% خلال سنتي 2017 و 2018 على

التوالي. يعود نشاط هذه المنتجات إلى الشركات الكبرى في البلاد مما يعني أن حصة مساهمة المؤسسات الناشئة في مجال الصادرات ما زالت ضئيلة تكاد تنعدم. إلا أنه حالياً لا يمكن الحكم على هاته المؤسسات بالفشل أو العجز نظراً لحدائتها وظهورها القانوني بالرغم أن فترة حياتها، كما سبق الذكر، لا يمكن أن يتجاوز 08 سنوات. وعددها الذي يتوقع ارتفاعه إلى 5000 مؤسسة ناشئة بداية سنة 2018. هذا يؤكد التحديات التي تواجهها، نذكر منها:

- حدائتها ومحدودية المؤسسات الناشئة في الجزائر
- انعدام التجربة في ميدان الاستثمار، ضعف المورد البشري وعدم تأهيله، واقتناره لخلفية كافية حول المقاولاتية في الجزائر التي تواجه العديد من الصعوبات والتحديات؛
- خاصة فيما يتعلق بنقص الأفكار الإبداعية والمبتكرة؛
- ضعف التمويل، و نقص رأس المال المغامر للاستثمار؛
- الإجراءات البيروقراطية، وعدم مواكبة التشريعات والقوانين؛
- ضعف الإنتاجية والتنافسية، وعدم مطابقة المعايير الدولية وفقدانها لخاصية الابداع والابتكار في ميادين سابقة في مجال تخصصاتها، مما يحول دون منافسة منتجاتها للسوق الخارجية؛
- ضعف الإنفاق الحكومي على البحث العلمي، وانفصال الجامعة ومراكز البحث العلمي عن أرض الواقع؛
- التخلف التقني، وعدم مواكبة التطورات الحاصلة في بيئة الأعمال العالمية (الدفع الالكتروني، والتجارة الالكترونية).

خاتمة:

يبدو أن فكرة الاهتمام بالمؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال لاحتضانها هي الحل الأمثل لإنقاذ الاقتصاد الوطني من الاتكال على المحروقات من حيث موارد التمويل وبتبعه في ذلك التحرر من التبعية للعالم الخارجي، عن طريق تشجيع وتطوير الأداة الإنتاجية وبالتالي تقليص فاتورة الاستيراد وتخفيض حجم العجز في الميزان التجاري. لهذا أصبح من الضروري الاهتمام بقطاع المؤسسات الناشئة وتشجيعها ومرافقتها لأداء المهام الموكلة إليها على أحسن وجه. إلا أنه وبالرغم من مرور سنتين من الإعلان عن تأسيس هيئة لها، لم تف بالغرض ولم يظهر لها أي اثر ملحوظ يمكن من خلاله تقييم أدائها. وبالرجوع إلى خصائصها لاسيما فترة حياتها، يمكن القول أنه لازال أمام هذا القطاع فرصة لإثبات دوره. وينبغي على السلطات الإدارية وصانعي القرار مواصلة دعمها وتوعية مؤسسيها بدورهم الاقتصادي. حيث لابد من توجيه الشباب المقاول إلى تلبية احتياجات حقيقية للأعوان الاقتصاديين المحليين (مستهلكين، وشركات)، وكذا تقديم التدريب والتوجيه اللازم للشباب المقاول، وتنمية روح المقاولاتية وحب المخاطرة وتشجيع الأفكار الإبداعية. ضف إلى ذلك تركيز الدولة على الإنفاق الحكومي في مجال البحث والتطوير، ومواصلة السياسة المنتهجة مؤخراً والمتمثلة في إنشاء حاضنات الأعمال من أجل ربط الجامعة ومراكز البحث العلمي ببيئة الأعمال بهدف دعم المؤسسات الناشئة وتوجيهها.

قائمة المصادر والمراجع:

- فؤاد حيدر، (1991)، التنمية والتخلف في العالم العربي: أطروحات تنموية للتخلف، بيروت، دار الفكر العربي.
- السنوسي رمضان، الدويبي عبد السلام بشير، 2003 ، حاضنات الأعمال والمشروعات الصغيرة، بنغازي، ليبيا؛ المركز العربي للتنمية الموارد البشرية، دار الكتب الوطنية،
- حسين رحيم، (2003)، نظم حاضنات الأعمال كآلية لدعم التجديد التكنولوجي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 02، 2003.
- مصطفى يوسف كافي، (2017)، إدارة حاضنات الأعمال للمشاريع الصغيرة، عمان دار الحامد للنشر و التوزيع
- عبد الكريم مسعودي، (2018)، دور حاضنات الأعمال في مرافقة وترقيت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة -دراسة حالة مشئلة المؤسسات في أدرار-. مجلة التكامل الاقتصادي، المجلد 06، العدد 01.
- عبد السلام ابو قحف، (2001)، دراسات في إدارة الأعمال، مصر، مجموعة النيل العربية طباعة نشر توزيع
- محمد بن شايب، و فيصل سعدي، (2019)، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فرع بومرداس، دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب "ANSEJ" ، مجلة التنمية والاستشراف للبحوث والدراسات. المجلد 04، العدد 06.
- جواد نبيل ، (2007)، إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الطبعة الأولى، بيروت، دار مجد الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع.
- مغاري عبد الرحمان، 2013، دور حاضنات الأعمال التقنية في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، دراسة حالة مشاتل المؤسسات ومراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر، ملتقى حول مرافقة المؤسسات: الحاضنات، مراكز التسهيل، بورصات المناولة والاستشارة" ، جامعة أحمد بوقرة بومرداس. الجزائر
- مزيان أمينة، (2018)، أجهزة دعم ومرافقة المؤسسات، مطبوعة محاضرات موجهة لتخصص المقاولاتية، الجزائر، جامعة امحمد بوقرة. بومرداس،
- نوي محمد الأمين و دهان محمد، (2020)، نحو تنظير ادق لمفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها: دراسة منهجية مفصلة، الجزائر، مجلة الاصلاحات الاقتصادية والاندماج في الاقتصاد العالمي، العدد 14 ، رقم 3، المدرسة العليا للتجارة.
- عبد الحميد بشير ، زيدي حكيم، (2020)، التعليم المقاولاتي كأحد الآليات لخلق مؤسسات ناشئة : دراسة حالة حاضنة أعمال، الجزائر، مجلة دراسات في الاقتصاد وإدارة الأعمال المجلد 03 ، العدد 06 ، جامعة المسيلة.
- بوالشعور شريفة، (2017)، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة، Startups، دراسة حالة الجزائر، الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الرابع، العدد 2، جامعة بشار .
- علاء الدين بوضياف، (2020)، دور حاضنات الأعمال التكنولوجية في دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر، الجزائر، مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية 01-04 . 86-99
- زيدان كريمة ، سعدي رنده، (2020)، حاضنات الأعمال: آلية لدعم المؤسسات الناشئة-عرض نماذج عالمية-، الجزائر، كتاب جماعي دولي حول "حاضنات الاعمال السبيل لتطوير المؤسسات الناشئة، مخبر اقتصاد، مالية وإدارة الأعمال، جامعة سكيكدة.

- T. Bauer, C. Wilson, (1962), 'The Stages of Growth', Economica, New Series, vol 29, No 114.
- A. Young, (1995), "The Tyranny Of Numbers: Confronting The Statistical Realities Of The East Asian Growth Experience", Quarterly Journal Of Economics, Vol.110, No.3.,
- Wan-Chun Liu, Chen-Min Hsu, (2006), The role of financial development in economic growth: The experiences of Taiwan, Korea, and Japan, Journal of Asian Economics 17.
- Start it Up,(2015), guide à la création d'une entreprise, association de jeune pousse d'ASSAS, Paris, France , p :129.
- <http://www.paulgraham.com/growth.html>
- <https://www.inc.com/magazine/201110/eric-ries-usability-testing-product-development.html>
- Bulletin d'information statistique de la PME, Ministère de l'industrie, N° 39, données du 1er semestre 2021, Novembre 2021, p 20.
- <https://www.inc.com/magazine/201110/eric-ries-usability-testing-product-development.htm>
- <https://www.douane.gov.dz>
- <https://www.joradp.dz>-<https://unctad.org/fr>