

Challenges of Stratups Incubators of Advance National Economy

Ouazani Mohammed ¹, Aberrou Djebli ², Aissa Kadda ³

¹ University of Saida, Algeria, mohammed.ouazani@univ-saida.dz

² University Centre of Meghnia, Algeria, aberroudjebli@gmail.com

³ University of Saida, Algeria, kadda.aissa@univ-saida.dz

ARTICLE INFO

Article history:

Received:19/02/2019

Accepted: 23/03/2019

Online:30/08/2024

Keywords:

small and medium enterprises

business incubators

start-ups

economic- development

JEL Code: M 13, M10

ABSTRACT

This study aims to identify the reality of business incubators and important role they play in supporting and developing projects, providing administrative, technical and financial services for projects. Entities in favor of projects, and what that support affects success of projects in terms of their ability to achieve growth, generate income and provide job opportunities. The results of study showed interest and keenness of business incubators to provide basic administrative services to make any incubated pioneering project succeed. It was also found that business incubators have now had departments with leadership capabilities and practical experiences that communicate with pioneering projects in a way that meets their requirements, and raises efficiency and capabilities of those in charge of them. The results indicated that business incubators need great communication with universities to obtain their support for pioneering projects they incubated, and indicated interest of business incubators in developing capabilities of human resources for pilot projects, through their adoption of training programs that are compatible with the goals and objectives of pioneering projects and their support, which made them able to Find its way and implement its projects.

تحديات حاضنات المؤسسات الناشئة للنهوض بالاقتصاد الوطني

وزاني محمد ¹، عبيروا جبلي ²، عيسى قادة ³

¹ جامعة مولاي الطاهر سعيدة، الجزائر، mohammed.ouazani@univ-saida.dz

² المركز الجامعي مغنية، الجزائر، aberroudjebli@gmail.com

³ جامعة مولاي الطاهر سعيدة، الجزائر، adda.aissa@univ-saida.dz

معلومات المقال

تاريخ الاستقبال: 19/02/2019

تاريخ القبول: 23/03/2019

تاريخ النشر: 30/08/2024

الكلمات المفتاحية

مؤسسات صغيرة ومتوسطة

حاضنات الأعمال

المؤسسات الناشئة

التنمية الاقتصادية

JEL Code: M13, M10

المخلص

تهدف هذه الدراسة على التعرف على واقع حاضنات الأعمال وما تلعبه من دور مهم في دعم وتطوير المشاريع، تقديم الخدمات الإدارية والفنية والمالية للمشاريع. كما يتمثل الدعم أيضاً بما تقوم به حاضنات الأعمال في لعب دور وسيط لدى الحكومة، والجامعات ومراكز البحث العالمي للحصول على دعم تلك الجهات لصالح المشاريع، وما يؤثره ذلك الدعم في نجاح المشاريع من حيث قدرتها على تحقيق النمو، وتوليد الدخل وتوفير فرص عمل. وتوصلت نتائج الدراسة إلى اهتمام وحرص حاضنات الأعمال بتوفير الخدمات الأساسية الإدارية، لإنجاح أي مشروع ريادي محتضن لديها، كذلك فقد تبين أن حاضنات الأعمال أصبح لديها إدارات ذات قدرات قيادية وخبرات عملية تتواصل مع المشاريع الريادية بشكل يلبي متطلباتها، ورفع كفاءة وقدرات القائمين عليها، كما أشارت النتائج أن حاضنات الأعمال تحتاج إلى تواصل كبير مع الجامعات للحصول على دعمها لصالح المشاريع الريادية المحتضنة لديها، وأشارت إلى اهتمام حاضنات الأعمال بتنمية قدرات الموارد البشرية لدى المشاريع الريادية، من خلال اعتمادها لبرامج تدريبية تتلاءم مع أهداف وغايات المشاريع الريادية ودعمها ومساندتها، مما جعلها قادرة على شق طريقها وتنفيذ مشروعاتها.

- مقدمة:

لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية وما يترتب عنها من توفير مناصب الشغل وتحسين مستوى معيشة السكان لن يتحقق إلا بوجود قطاع قوي وفعال من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القادرة على مواكبة التطورات الاقتصادية ومجابهة العولمة و تأثيراتها السلبية، إضافة إلى المنافسة العالمية وما تتطلبه من تحقيق معايير للجودة وهذا في ظل تحرير التجارة العالمية وإلغاء القيود، ما يتطلب عملية دفع متسارعة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لجعله واجهة أمامية للمنافسة العالمية؛

تعتبر الجزائر كغيرها من دول العالم أعطت الأهمية القصوى للمؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة وهذا منذ الاستقلال، سواء عن طريق التشريعات والقوانين المدعمة للقطاع أو الآليات المستحدثة لدعمه، ورغم كل المجهودات المبذولة من طرف السلطات في الجزائر، مازال قطاع المؤسسات يعاني العديد من المشاكل والعراقيل، مثل العديد من دول العالم وحتى المتقدمة منها، وهذا ما يحول دون قيام المؤسسات بالأدوار التي أنشئت من أجلها؛ تسعى معظم الدول في العالم التقليل من المخاطر التي تواجه المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة، ورغم أن العديد يرون أن المشكل العويص والكبير الذي يواجه المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة هو مشكل التمويل، لكن الدراسات الحديثة ترى أن المشكل الذي تعانيه معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في معظم دول العالم هو الاستمرارية، فهي تواجه مشاكل في بداية تأسيسها وخاصة السنوات الأولى، إضافة إلى عدم دراية المسيرين لهاته المؤسسات بمبادئ الإدارة والتسيير، وأيضا كيفية الحصول على الدعم المالي اللازم، يضاف إلى ذلك المشاكل التنظيمية والتسويقية للمؤسسات، ومن هنا ظهر ما يطلق عليه حاضنات الأعمال والتي بدأ الترويج لها في الولايات المتحدة الأمريكية في خمسينيات القرن الماضي، ثم ما لبثت أن انتشرت بشكل كبير في أوروبا وباقي دول العالم، فحاضنات الأعمال أصبحت نموذجا في احتضان المؤسسات الصغيرة في بداية نشاطها وبالتالي التقليل من خطر عدم استمراريتها؛

الإشكالية الرئيسية: نظرا لأهمية حاضنات الأعمال بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكننا طرح الإشكالية الرئيسية التالية: ما هو دور ما تقدمه حاضنات الأعمال في الجزائر من خدمات إدارية وفنية للمشاريع الريادية التي تحتضنها في درجة نجاح تلك المشاريع؟

1- ماهية المؤسسات الناشئة أو ستارت اب (Startup):

لسنوات عديدة تعامل المستثمرون مع المؤسسات الناشئة (startup) أو المؤسسة الناشئة على أنها نسخ مصغرة من المؤسسات الكبيرة، هذا التعامل سبب مشاكل كبيرة في الفهم والتعامل مع هذه المؤسسات، لأن هناك فروق فكرية وتنظيمية كبيرة بين المؤسسة الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمؤسسات الكبيرة، مما يستوجب وجود استراتيجيات تمويل مختلفة كما أن الأداء في هذه المؤسسات لا يمكن قياسه بنفس المؤشرات.

يعرف رائد الأعمال الشهير ستيف بلانك المؤسسات الناشئة على أنها منظمة مؤقتة مصممة للبحث عن مشروع يدر الربح بشكل متكرر ويمكن قياسه، أي أن المؤسسة الناشئة يجب أن تعمل على نجاح مشروعها بشكل سريع وله تأثير على السوق الذي تود التواجد والعمل به بشكل فوري.

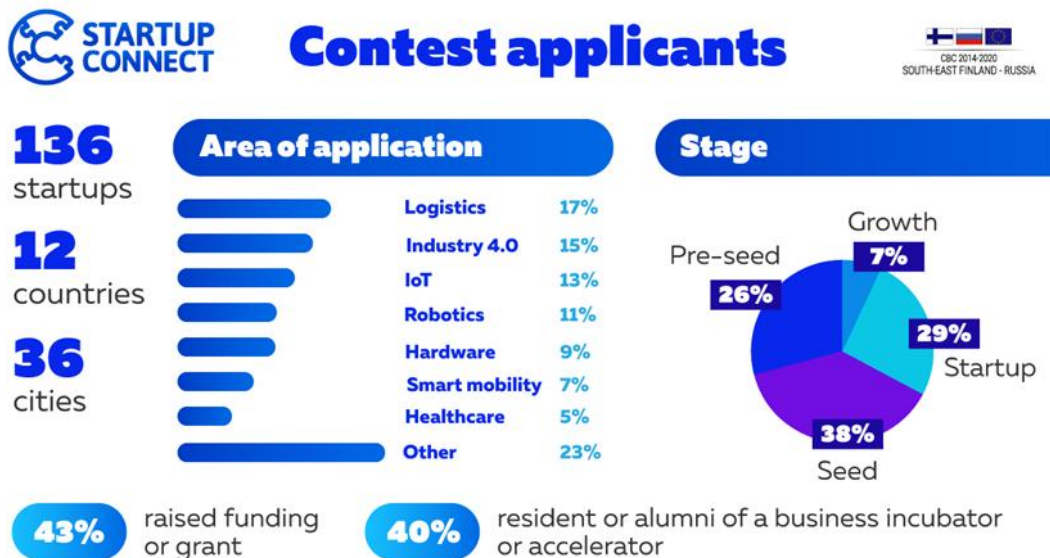
هناك تعريف آخر لنيل بلومينثال الذي شارك في تأسيس وإدارة مؤسسة Warby Parker لبيع النظارات الشمسية، وهو تعريف بسيط ومختصر يشرح مفهوم المؤسسة الناشئة أو المؤسسة اب (**startup**) بنظرة ثاقبة. حيث يقول نيل أن المؤسسة الناشئة هي مؤسسة تعمل على إيجاد حل لمشكلة غير واضح كيف يمكن حلها، وغير مضمون نجاح هذا الحل. هذه تعريفات مختصرة وهي توصف المؤسسات الناشئة بشكل صحيح، لكن لفهم طبيعة هذه المؤسسات سوف نحتاج لمعرفة خصائصها بشكل مفصل.

في الشكل التالي يبين أن في المجموع تقدمت 136 مؤسسة ناشئة للمشاركة في المسابقة. جاءت الطلبات من 12 دولة (روسيا وفنلندا وإستونيا وبيلاروسيا وألمانيا والولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا العظمى وصربيا وبولندا وباكستان وقيرغيزستان وجمهورية الكونغو الديمقراطية) و 36 مدينة.

جاء أكبر عدد من التطبيقات من فرق تعمل في مجالات اللوجستيات والصناعة 4.0 (15% و 17% على التوالي) ، يليها عدد التطبيقات مؤسسات من صناعات إنترنت الأشياء (13%) ، الروبوتات (11%) ، الأجهزة. (9%) والتتقل الذكي (7%).

40% من المشاركين أشاروا إلى أنهم مقيمون أو خريجو حاضنات أعمال ومسرعات وبرامج دعم خاصة أخرى ، و 43% قاموا بجمع استثمارات ومنح في السابق. كانت مراحل تطوير المؤسسة على النحو التالي: 28% من المشاركين الآن في مرحلة ما قبل التأسيس ، و 38% في مرحلة التأسيس وقد طوروا بالفعل MVP. و 36% من المشاركين في المؤسسات الناشئة هم في مرحلة النمو والتوسع المبكر.

شكل رقم (01): إحصائيات المتقدمين لمسابقة Startup Connect



المصدر: Source spécifiée non valide.

2- صفات المؤسسات الناشئة:

2-1- تعتبر مهمة وليست عملاً

تعتمد المؤسسة الناشئة أو المؤسسة startup على مفهوم العمل كمهمة، وليس كعمل تقليدي له مواعيد ومقابل مادي سريع، لذلك قد تجد العاملين بالمؤسسة الناشئة بمن فيهم أصحابها يعملون طوال الوقت، ولا يلتزمون بعدد ساعات عمل معينة، لأن الهدف الأساسي هو الإنجاز وتحقيق نتائج ونمو سريع.

2-2- البعد عن السياسة

إذا تأملت حال معظم المؤسسات العملاقة التي بدأت كمؤسسة ناشئة... سوف تجد أن معظمها إن لم يكن أغلبها لم يدخل في أي معارك سياسية، أو انحياز لأي طرف في أي صراع. معظم هذه المؤسسات عندما تتحدث في السياسة يكون بشكل تأييد منها لرأي جمهورها، لسببين الأول هو أن الجمهور هو مصدر الربح، ولا توجد مؤسسة تريد خسارة جمهورها بسبب اختلافات في التوجهات السياسية. والسبب الثاني هو تجنب الصدام مع أحزاب سياسية أو حكومات، المؤسسات التي اتبعت هذا الأسلوب استمرت وحصلت على شعبية جماهيرية كبيرة.

2-3- التحكم المالي الدقيق

يقوم أصحاب المؤسسات الناشئة بمراقبة حركة التدفقات المالية داخل مؤسساتهم بدقة وحرص، ويعاملونها باهتمام كبير وكأنها مدخراتهم الشخصية (وهي أحياناً تكون معتمدة فعلاً على مدخراتهم كمصدر من مصادر التمويل الخاص بها)، لأنه ببساطة خسارة الأموال يعني الفشل الأكيد.

2-4- العلاقات

في الأوقات العصيبة يظهر دور العلاقات والتواصل، كلما كانت المؤسسة على تواصل مع عدد كبير من الأشخاص سواء كانوا عملاء محتملين أو مؤسسات شبيهة لهم أو حتى منافسين... كما زادت قدرة المؤسسة على مواجهة المواقف الصعبة مثل (استقالة مدير تنفيذي، قيام عميل كبير بوقف التعامل مع المؤسسة، اختراق أنظمة المؤسسة). لذلك يحرص أصحاب المؤسسة على تكوين علاقات كثيرة وعلى عدة مستويات، للاستفادة منها في المستقبل والاعتماد عليها إذا اقتضت الحاجة.

2-5- قيادة قوية

يتصف مديري المؤسسات الناشئة بالقوة وتبني أخلاقيات عمل إيجابية، كما يحرصون على رفع معنويات فريق العمل الخاص بهم وتشجيعهم، إيماناً منهم أن روح فريق العمل المرتفعة هي أساس الكفاءة والنجاح لمؤسساتهم.

2-6- الاحترام المتبادل

هناك سلم وظيفي ومديرين وموظفين، لكن كل فرد يلاقى نفس القدر من الاحترام، والنجاحات يتم الاحتفال بها بشكل جماعي بغض النظر عن الفرد أو الإدارة التي كانت السبب في الوصول إليها.

2-7- العميل هو محور الاهتمام الأساسي

تري المؤسسات الناشئة الناجحة أن العميل هو أهم أصل من أصولها، لذلك تهتم برضاه وتقييمه للمنتج الذي تقدمه، وتوفر له خدمة ما بعد البيع لضمان استمراره وكسب ولائه.

2-8- طاقة إيجابية

تمتاز بيئة العمل في المؤسسات الناشئة بوجود جو عام من التشجيع والطاقة الإيجابية للتحفيز والإنتاج، لأن هذه المؤسسات تعلم أن بدون هذه الطاقة سوف تتحول بيئة العمل من الشكل الفعال النشط إلى الشكل الروتيني الذي يهتم بالاجور وساعات العمل.

2-9- المرح

لا تقلل أبداً من شأن المؤسسات الناشئة التي تعرف كيف ترفه عن فريق عملها، عندما تم مراقبة المؤسسات الناشئة في بدايتها، لوحظ أن المؤسسات التي تزدهر في مراحلها الأولى هي التي غالباً ما يعمل فريق عملها بجدية ويمرحون ويقضون وقتاً ممتع أيضاً.

2-10- الصدق

المؤسسات الناشئة الناجحة عادة ما يكون لديها قدر عالي من الأمانة والشفافية، لذلك تحاول هذه المؤسسات دائماً أن تكون صادقة مع عملائها، وكذلك مع العاملين بها، وذلك لأنها تعلم أنه بدون هذه الصفات لن تكتسب الثقة التي تحتاجها حتى تستمر وتنمو.

3- نماذج لبعض أشهر المؤسسات الناشئة في العقد الماضي

3-1- Facebook

بدأت فكرة فيسبوك لدي طالب في جامعة هارفارد (Mark Zuckerberg) كان يود تسهيل عملية التواصل بين زملاء الكلية، وبعدها تم توسيع الفكرة لكليات أخرى ثم جامعات أخرى، وها الفيسبوك هو أكبر موقع تواصل اجتماعي على مستوى العالم، وهو الموقع الثاني على مستوى العالم من ناحية الاستخدام بعد جوجل.

3-2- Uber

مثل فيسبوك بدأت أيضاً أوبر من فكرة خطرت على بال اثنين من الأصدقاء وهما (Travis Kalanick, Garrett Camp) كانا يريدان توصيلة، وقالوا ماذا لو قام أحد أصحاب السيارات الخاصة التي تعبر أماننا بتوصيلنا للمكان الذي نريد مقابل مبلغ من المال. ومن هنا اشتعلت الفكرة، وتكونت امبراطورية اوبر التي نعرفها اليوم كأهم وأكبر مؤسسة نقل خاص على مستوى العالم.

هناك الكثير من نماذج المؤسسات الناشئة التي ظهرت مؤخراً والتي أصبح امبراطوريات عملاقة، والتي قمنا بفرد مقال خاص بها بعنوان "أفضل المؤسسات الناشئة في العالم ودروس مستفادة من كل واحدة"

4- الفرق بين المؤسسات الناشئة (startup) والمشروع التقليدي؟

4-1- المؤسسات الناشئة (startup) تود التطور ويكون لديها النية لتكون مؤسسة كبيرة

أول الفروق وأهمها بين المؤسسات الناشئة (startup) والمشاريع التقليدية هي النية والهدف للنمو، كما يوضح ستيف بلانك: أن مدير المؤسسة الناشئة لا يود فقط أن يكون رئيس نفسه بل يطمح للنمو الأكبر مدى يمكن الوصول إليه، منذ بداية المؤسسة هناك نية واضحة لتحويلها لمؤسسة عملاقة، ويؤمن مدير المؤسسة الناشئة أن الفكرة

التي لديه هي فكرة عظيمة، سوف تقوم بتغيير المجال الذي يود المنافسة به، وانتزاع العملاء من المؤسسات المنافسة بل وربما خلق سوق جديد خاص به.

هذا يتعارض مع تعريف المشاريع التقليدية، والتي تعرفها هيئة إدارة الأعمال الصغيرة على أنها مؤسسات مملوكة بشكل مستقل، ويتم أدارتها وتنظيمها بغرض الربح، وليس بغرض السيطرة على السوق أو المجال الذي تعمل به.

4-2- المؤسسة الناشئة وجودها مؤقت

فرق آخر كبير بين بدء مؤسسة والمشروع التقليدي هو مدة وجود كل منها. وفقاً لبلانك الوظيفة الأساسية التي تنشأ من أجلها أي startup هي البحث عن مشروع يدر الربح ويمكن تطويره.

4-3 مؤسس المؤسسة الناشئة لديه ثلاث وظائف رئيسية:

- توفير رؤية لمنتج بالإضافة لمجموعة من الميزات الخاصة به.
- الوصول لمجموعة من المعلومات حول جميع عناصر نموذج الأعمال الذي سوف يتم استخدامه مع هذا المنتج مثل:
- من هم العملاء، ما هي قنوات التوزيع، كيف يمكننا بناء وتمويل المؤسسة؟
- التأكد من صحة نموذج الأعمال من خلال معرفة ما إذا كان العملاء يتصرفون كما يتنبأ النموذج الخاص به الذي توصل إليه.

إذا استندنا إلى العوامل السابقة، يتبين أنه بمجرد أن يتم إثبات ملائمة وكفاءة خطة العمل الخاصة بالمؤسسة الناشئة، يجب أن تتحول وظيفة المؤسسات الناشئة إلى إنتاج المنتج، وتنفيذه بالشكل المتفق عليه، وبالتالي تتحول من مرحلة المؤسسة الناشئة إلى مرحلة المؤسسة التقليدية التي تتبع قواعد وقوانين معروفة ومتفق عليها.

في بعض الحالات تتضاءل عدة عناصر كانت موجودة في بداية تأسيس المؤسسة الناشئة مثل الابتكار، ويتم التركيز على الاستمرارية وإتباع نموذج أعمال محدد، ولكن بالطبع الابتكار والإبداع في إيجاد طرق للتطوير هو عنصر أساسي لاستمرار المؤسسات الناشئة.

4-4 كل من المؤسسات الناشئة والمشروع التقليدي يتم تمويلهما بشكل مختلف

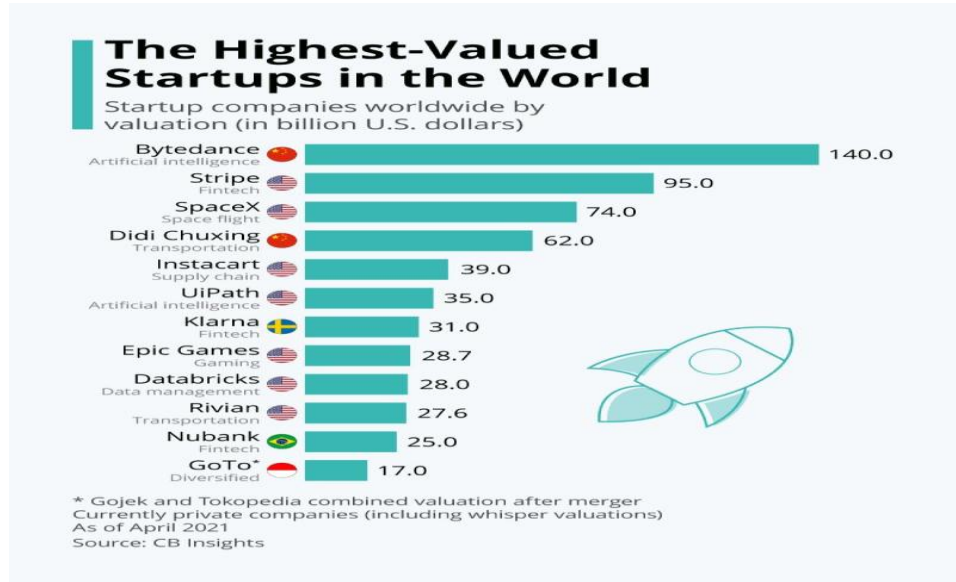
بالرغم من أن كل من المؤسسة الناشئة والمشروع التقليدي يبدأ في العمل بالاعتماد على مدخرات المؤسسين لهما وما يزيد عليها من مبالغ أو قروض من الأصدقاء أو العائلة أو حتى من البنوك. فإن المؤسسة الناشئة سوف تستمر في تلقي تمويل من مستثمرين أو أصحاب رؤوس أموال أو حتى من خلال طرح أسهم للجمهور العام، ومع كل تمويل تتلقاه المؤسسة الناشئة يتخلى المؤسس عن جزء منها هذا ما يسمى بالأصول، وكل من قام بتمويل المؤسسة أصبح يملك جزءاً منها. في النهاية، قد تختفي المؤسسة الناشئة عن الوجود ككيان مستقل عن طريق الدمج أو الاكتساب من خلال شرائها من قبل أحد المستثمرين. بالنسبة إلى مالك المشروع التقليدي، فإن التخلي عن إدارة المشروع من شأنه أن يتعارض مع رغبته في إدارة عمله الخاص على عكس الحال بالنسبة لمؤسسة الناشئة، التي قد يكون من الضروري لها أن تنمو بشكل غير محدود.

4-5 المؤسسة الناشئة تفترض وجود الكثير من المخاطر

تحاول المؤسسة الناشئة معرفة ما إذا كانت رؤيتها لمنتج أو خدمة تؤدي فعلاً إلى خلق حالة من التغيير في السوق المستهدف. على الرغم من أن الكثير من الأبحاث والوقت يمضي في مرحلة ما قبل الإطلاق للمؤسسات الناشئة، فإن أصحاب هذه المؤسسات يؤمنون بشكل قوي بأن فكرتهم سوف تؤثر في السوق. في كثير من الأحيان هذا لا يحدث وبشكل عام استثمار وقتك وأموالك في مؤسسة ناشئة يمثل مخاطرة كبيرة. هذا لا يعني أن أصحاب المشاريع التقليدية لا يتحملون أي مخاطر، في الواقع تفشل الكثير من المشاريع التقليدية في عامها الأول.

يُظهر الشكل Bytedance من الصين مؤسسة الخاصة الناشئة الأعلى سعراً اليوم وتبلغ قيمتها 75 مليار دولار. في الصين ، أنجح مؤسسة ناشئة اليوم هي (Bytedance (Toutiao ، التي تزيد قيمتها عن 75 مليار دولار. يليه ديدي تشوكسينج ، وهو أيضاً من الصين وتبلغ قيمته 56 مليار دولار. التالي في القائمة هو Stripe ، وهي مؤسسة Fintech أمريكية تبلغ قيمتها حوالي 36 مليار دولار ، مع Space X قريباً من 33.3 مليار دولار. Airbnb و Paytm و Kuaishou هي مؤسسات ناشئة أخرى تتابع عن كثب هذه القائمة.

شكل رقم (02): أعلى مؤسسات ناشئة في العالم حسب قيمة رأسمالها 2018



المصدر : Source spécifiée non valide.

5- ماهية حاضنات الأعمال:

حاضنات الأعمال هي مؤسسة تساعد المنظمات الجديدة والمنظمات الناشئة على التطور من خلال تقديم مساحة تشغيل مشتركة لتلك المنظمات، من خلال القيام بذلك يتمتع رواد الأعمال ببيئة عمل تعاونية مع فرص توجيه وإقامة شبكات لا تقدر بثمن، ودعم مالي والمعدات المشتركة، باختصار، هي توفر للمنظمات الناشئة مكاناً دافئاً وآمناً للنمو والازدهار خلال الأشهر أو السنوات الأولى، وعادة ما توفر مساحة معقولة، ومكاتب وخدمات مشتركة، والتدريب العملي على الإدارة، ودعم التسويق، وفي كثير من الأحيان الوصول إلى بعض أشكال التمويل (بوالشعور، 2018). تختلف حاضنات الأعمال عن مجمعات الأبحاث والتكنولوجيا في تفانيها في بدء التشغيل والمنظمات المبكرة،

حيث تميل مجتمعات الأبحاث والتكنولوجيا إلى أن تكون مشاريع كبيرة تضم كل شيء من مختبرات المنظمات أو الحكومة أو الجامعات إلى المنظمات الصغيرة جدًا، ولا تقدم معظم مجتمعات الأبحاث والتكنولوجيا خدمات مساعدة تجارية، والتي تعد السمة المميزة لبرنامج حضانات الأعمال (Antonio, Renato, & Ivana, 2019).
6. نشأة حضانات الأعمال:

بدأ المفهوم الرسمي لاحتضان الأعمال في الولايات المتحدة الأمريكية في عام 1959، عندما افتتح جوزيف مانكوسو مركز باتافيا الصناعي في مستودع باتافيا بنيويورك، توسعت الحضانة في الولايات المتحدة في الثمانينات، وانتشرت إلى المملكة المتحدة وأوروبا من خلال أشكال مختلفة ذات صلة، تقدر جمعية ابتكار الأعمال الدولية في الولايات المتحدة أنه يوجد حوالي 7000 من حضانات الأعمال في جميع أنحاء العالم، لم يقتصر نشاط الحضانة على البلدان المتقدمة؛ بل يتم الآن تنفيذ بيئات حضانات الأعمال في البلدان النامية، وزيادة الاهتمام بالدعم المالي من منظمات مثل اليونيدو والبنك الدولي (FRÉDÉRIC, 2013).

7. أنواع حضانات الأعمال: (Ali & t Nabi, 2010)

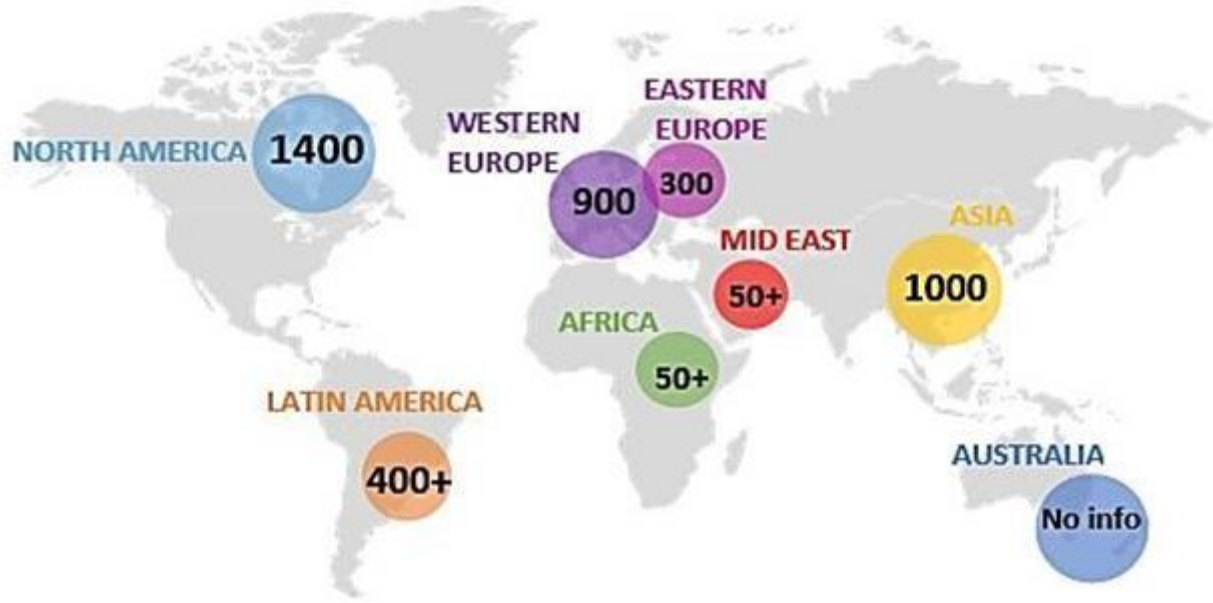
حضانات الأعمال الافتراضية Virtual Business Incubators: حضانة الأعمال التجارية عبر الإنترنت
الحضانة الطبية Medical Incubator: حضانة أعمال تركز على الأجهزة الطبية والمواد الحيوية.
حضانة المطبخ Kitchen Incubator: حضانة أعمال تركز على صناعة المواد الغذائية
الحضانة العامة (الاجتماعية) Public/Social Incubator: حضانة الأعمال التي تركز على الصالح العام
مسرع التشغيل (النمو) Seed Accelerator: حضانة أعمال تركز على المنظمات الناشئة المبكرة
تسريع المنظمات Corporate Accelerator: برنامج لمؤسسة أكبر يعمل على غرار برنامج تسريع النمو
بدء التشغيل الاستوديو Startup Studio: حضانة الأعمال مع منظمات محفظة التفاعل
حضانة الأعمال التكنولوجية Technology Business Incubator: حضانة الأعمال القائمة على المؤسسات الأكاديمية

Hybrid Incubator: حضانة أعمال تجمع حضانة افتراضية مع أنشطة داخلية

8. ما تقدمه حضانات الأعمال للمنظمات الناشئة:

نظرًا لأن المنظمات الناشئة تفتقر إلى العديد من الموارد والخبرات والشبكات، توفر حضانات الأعمال الخدمات التي تساعد على التغلب على العقبات الأولية في بدء الأعمال التجارية، وتشمل هذه العقبات المساحة، والتمويل، والقانونية، والمحاسبة، وخدمات الكمبيوتر، وغيرها من المتطلبات الأساسية لإدارة الأعمال.
ومع ذلك ، لا تزال الاستطلاعات العديدة غير قادرة على تقديم معلومات دقيقة حول توزيع حضانات الأعمال في جميع أنحاء العالم. يقدم الشكل التالي تقديرًا تقريبيًا لعدد حضانات الأعمال في أمريكا الشمالية وأمريكا اللاتينية وأوروبا الغربية والشرقية وآسيا وأفريقيا والشرق الأوسط.

شكل رقم (03): توزيع عدد حاضنات الأعمال عبر العلم



المصدر : Source spécifiée non valide.

9. خدمات حاضنات الأعمال الأكثر شيوعاً: (Margarida, Max, Henry, & Sevrin, 2018)

- تساعد في أساسيات العمل ومهارات العرض؛
- توفر أنشطة الشبكات ومساعدة التسويق وأبحاث السوق؛
- توفر اتصالاً عالي السرعة بالإنترنت؛
- المساعدة في المحاسبة والإدارة المالية؛
- توفير الوصول إلى القروض المصرفية وصناديق القروض وبرامج الضمان؛
- الارتباط بموارد التعليم العالي وبشركاء استراتيجيين؛
- توفر الوصول إلى المستثمرين الملاك أو رأس المال الاستثماري؛
- تنظيم برامج تدريب شاملة على الأعمال؛
- تكون بمثابة مجالس استشارية وموجهين؛
- تساعد في تحديد فريق الإدارة ووضع آداب العمل؛
- توفر مساعدة تسويق التكنولوجيا؛
- تساعد في الامتثال التنظيمي؛
- توفر إدارة الملكية الفكرية؛

10. فوائد حاضنة الأعمال:

تساعد حاضنات الأعمال الطلاب على تطوير أفكارهم وتحويلها إلى نماذج أعمال بنجاح. يتم ذلك لتشجيع الطلاب المحتملين على التسجيل مع خدماتهم. تقدم بعض المنظمات الحالية أفكاراً لتطوير نظام بيئي حول خط

منتجاتها الحالي ، مما يتسبب في انحراف السوق لصالحها. تساعد الحاضنات الخاصة الأخرى رواد الأعمال من خلال دعمهم في مقابل العدالة. كيف تفيد الحضانة المجتمع تم إنشاء حاضنات لتحقيق مجموعة واسعة من الأهداف ، في بادئ ذي بدء ، أولئك الذين تحتاجهم المنظمات الصغيرة ، مثل خلق الوظائف ، وتطوير الأفكار المبتكرة ، وتنويع الاقتصاد المحلي وخلق مجموعة واسعة من الأنشطة والثروة في المنطقة من خلال إنشاء قطاع أعمال صغير ديناميكي. هل حققوا هذه الأهداف. في عام 2001 ، قيست حضانة الأعمال البريطانية تأثير الحاضنات على الاقتصاد المحلي والقوى العاملة في المملكة المتحدة ، وأظهر مسح أن حاضنات العملاء وفرت 167 عاملاً في المتوسط أماكن (معادلات بدوام كامل) لحاضنة واحدة ، ويعمل ما متوسطه 30 مؤسسة عميلة فيها. توفر معظم الحاضنات (60%) أيضاً خدمات التوعية لمساعدة وإسداء المشورة للمنظمات الموجودة خارج جدران الحاضنة. دعمت حاضنات المجتمع ما معدله 106 مؤسسات أخرى. عبر العينة ، تم تحويل 75% من المنظمات العميلة في المتوسط إلى 500,000 جنيه إسترليني ، ولكن 1.5% فقط من إجمالي مبيعاتها تجاوز 5 ملايين جنيه إسترليني. والأهم من ذلك ، كانت المنظمات الموجودة في حاضنات بريطانية معدل النجاح المتوسط هو 80 % مقارنة مع المعدل الوطني البالغ 50 % من جميع المنظمات الصغيرة والمتوسطة المسجلة والمتداولة هذا العام. حاول حوالي 70 % من الحاضنات قياس تأثير أعمال عملائها ، على سبيل المثال ، على أساس الوظائف التي تم إنشاؤها والمؤشرات المالية. وقد أثرت هذه المؤشرات أيضاً على السياسة العامة والتمويل في هذا المجال. تؤكد هذه الدراسات على دعم الحاضنة وكذلك مساهمتها المحتملة. على وجه الخصوص ، يؤكدون على فائدة الحاضنات في تحديد ودعم المنظمات المتنامية المحتملة ، وتشجيع نقل التكنولوجيا ، وتشجيع الابتكار ، وتوسيع الأعمال التجارية المحلية. ومع ذلك ، لأن الحضانة لم تعمل إلا لفترة قصيرة نسبياً من الوقت. بمرور الوقت ، هناك أدلة أقل على أنهم مولدات للوظائف والثروة ، وربما ينبغي توقع ذلك ، بالنظر إلى طبيعة هذه الفرص ، أي تقديم مقاربات طويلة الأجل لأوجه القصور المباشرة في بدء التشغيل. (Gérard & Joel Stephan, 2020)

11- دور المؤسسات الناشئة كبديل للاقتصاد الريعي الجزائري: حيث أهم أهداف الحكومة كالتالي :

- *الجزائر ستكون "نموذجاً" تستلهم منه التجارب
- *وضع الإطار التنظيمي للابتكار وتدعيمه ووسائل الدفع الإلكتروني
- *مراجعة القانون التجاري والإطار التشريعي للتجارة الإلكترونية
- *تسريع رقمنة المعاملات الإدارية وتحسين الخدمات العمومية
- كشف الوزير الأول أيمن بن عبد الرحمان، أمس، عن أهم الإجراءات التي تعمل الحكومة على استكمالها لإرساء اقتصاد معرفة وتطوير المؤسسات الناشئة، لاسيما منها الأطر التنظيمية والتشريعية، وذلك في إطار مخططها الرامي الى تطبيق برنامج والتزامات رئيس الجمهورية، الذي أفرد حيزاً هاماً لوضع أسس هذا الاقتصاد، مؤكداً بالمناسبة توفر الإرادة لجعل بلادنا "نموذجاً" في دعم المؤسسات الناشئة "تستلهم منه الدول".
- وتقوم الحكومة حالياً . حسبما أوضحه الوزير الأول . خلال إشرافه على افتتاح الطبعة الثانية للمؤتمر الوطني للمؤسسات الناشئة، بالإعداد لمجموعة من الإجراءات أهمها "وضع الإطار التنظيمي للابتكار وتدعيمه"، "وضع الإطار القانوني لوسائل الدفع الإلكتروني" و"مراجعة الإطار التشريعي للتجارة الإلكترونية"، حيث أوضح أن العمل جار

لاستكمال مراجعة القانون التجاري بما يجعله أكثر مرونة مع المؤسسات الناشئة "وهو حاليا قيد الدراسة على مستوى البرلمان".

كما أعلن الوزير الأول، عن استكمال الإجراءات الرامية إلى "تبسيط وتسهيل إجراءات إنشاء المؤسسات الناشئة وغيرها من نشاطات المستثمرين المبتدئين"، مذكرا بإصدار العديد من النصوص التنظيمية والتطبيقية، مبرزا في ذات السياق مواصلة العمل على تحسين مناخ الأعمال وتبسيط إجراءات الفعل الاستثماري من خلال "تسريع وتيرة الرقمنة الشاملة للمعاملات الإدارية، خاصة تلك التي لها علاقة مباشرة بتحسين نوعية الخدمات العمومية"، بالإضافة إلى "تعزيز خدمات التصديق والتوقيع الإلكترونيين"، حيث اعتبر كل ذلك من شأنه أن يساهم في "التعجيل بوتيرة الانتقال إلى الاقتصاد الرقمي ومضاعفة المنتجات الرقمية والمعاملات على الخط، وبالتالي يساعد على ظهور مؤسسات أكثر إبداعا وابتكارا تقترح أسهل الحلول وتتيح الفرص لأكثر عدد من المؤسسات الناشئة".

وتعكس الأرقام التي أعلن عنها الوزير الأول عن "ارتفاع ملحوظ في عدد المؤسسات الناشئة والمشاريع المبتكرة التي تحصلت على علامة (لايبل) وتحفيز ضريبي"، في فترة لا تتجاوز سنة ونصف.

11-1- أكثر من 750 مؤسسة ناشئة في سنة ونصف

وكشف في هذا الإطار عن إحصاء أكثر من 750 مؤسسة ناشئة خلال الفترة المذكورة، مؤكدا تطلع الحكومة إلى "مضاعفة هذا العدد"، فضلا عن أملها في "مضاعفة عدد الحاضنات الذي يبلغ حاليا أكثر من 38 حاضنة تحصلت على علامة (لايبل)، ويوجد العديد منها قيد الدراسة خاصة بعد التقدم في وضع النظام البيئي الملائم والمشجع على إنشائها، لاسيما في الوسط الجامعي الذي يعد البيئة الأكثر ملائمة والذي يحصي . حسيه . أزيد من 1600 مخبر بحث و 40000 أستاذ باحث و 2200 باحث دائم"، وقال السيد بن عبد الرحمان، "إن ما تحقق في الميدان وما سيتحقق مستقبلا هو نتيجة الرغبة، بل الإرادة القوية في التغيير والاهتمام بالمؤسسات الناشئة، كما هو أيضا ترجمة وتجسيد ميداني للالتزامات التي قطعها السيد رئيس الجمهورية، على نفسه بالمضي قدما في هذا المسعى الرامي إلى بناء النموذج الاقتصادي الجديد".

11-2- 390 استفادة من صندوق تمويل المؤسسات الناشئة

وذكر السيد بن عبد الرحمان، بتحقيق بعض مخرجات الطبعة الأولى للمؤتمر الوطني للمؤسسات الناشئة التي نظمت في شهر أكتوبر 2020، وعلى رأسها "الإطلاق الرسمي للصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة"، مشيرا الى أنه "قرار لم يبق حبرا على ورق، بل تم تجسيده ميدانيا ويعكف الصندوق حاليا على تمويل المشاريع الخاصة بالمؤسسات الناشئة"، ما يسمح بإزالة أهم العقبات التي تعترض إنشاء هذا النوع من المؤسسات.

في هذا الشأن كشف بأن الصندوق في بداياته الأولى استثمر في رؤوس أموال أكثر من 70 مؤسسة، بينما استفاد 390 حامل مشروع مبتكر من دعم مالي لمؤسسات ناشئة. كما تجاوز حجم الاستثمارات لفائدة المؤسسات الناشئة أكثر من 1,2 مليار دينار.

وتسعى الحكومة من خلال كل هذه الإجراءات وفقا للوزير الأول، "للتأسيس لاقتصاد المعرفة الذي يرتبط ارتباطا وثيقا بالنمو الاقتصادي"، وهذا "ما يفسر توجه الدولة واهتمامها الكبير بدعم الانتقال إلى مستويات أعلى من

المعرفة في المجتمع"، كما يفسر الإيمان بـ"الدور الكبير الذي تلعبه المؤسسات الناشئة في إنجاح النموذج الاقتصادي المبني على التنوع والمساهمة في القضاء على روح الاتكال على النفط وتقلبات أسعاره في الأسواق الدولية". وسجل مسؤول الجهاز التنفيذي اهتمام رئيس الجمهورية البالغ لمسألة الانتقال بالاقتصاد الجزائري من نظام كلاسيكي ريعي يركز على النفقات العمومية كمحرك رئيسي للنمو الاقتصادي والمحروقات كمصدر واحد ووحيد للدخل، إلى نموذج يعتمد على قطاعات منتجة وعلى اقتصاد للمعرفة تكون فيه المؤسسات الناشئة القاطرة التي تقود هذا الانتقال وفاعلا أساسيا في دفع عجلة التنمية وتعزيز الآلة الإنتاجية". وهو ما يجعل الحكومة، مثلما أضاف، تترك تمام الإدراك بأن إنجاح التحول الرقمي الذي يُعد "أحد الرهانات الكبرى التي يجب علينا كسبها"، مرهون "بمدى قدرتنا على التقليل من الهوة الرقمية لاسيما في ظل التغيرات التكنولوجية الهائلة والسريعة التي يعرفها العالم في هذا المجال".

رهان تعتمد الحكومة لكسبه على "شباب قادر على رفع التحدي"، بالنظر إلى ما تزخر به بلادنا من "رأسمال لا يقدر بثمن وثروة الأمة من ملايين الشباب والجامعيين الذين يفوق عددهم مليون و600 ألف طالب جامعي، أغلبهم في اتصال مباشر مع التكنولوجيا ووسائل الإتصال الحديثة"، حسبما صرح به الوزير الأول، الذي جدد التأكيد على الإرادة والعزم الكبيرين في جعل بلادنا "نموذجاً" في دعم المؤسسات الناشئة "تستلهم منه الدول تجاربها"، اعتمادا على "المقومات والإمكانات" التي تسمح للجزائر بأن تكون في مستوى هذا الرهان. كما جدد استعداد الحكومة، على تعبئة كل الطاقات الحية من الشباب ومن فاعلين اقتصاديين واجتماعيين من أجل إنجاح هذا البرنامج.

خاتمة:

ان ريادة الأعمال قوة محركة للنمو الاقتصادي في اقتصاد السوق الحر، وهي العامل الأهم في خلق فرص العمل وتشغيل الأيدي العاملة، بالإضافة لدورها الحاسم في التجديد والتطوير والابتكار، ساهمت ريادة الأعمال في السنوات الأخيرة، نظراً لدورها الحيوي في التنمية المستدامة و إشراك فئات المجتمع كافة وخاصة فئة الشباب ، واستجابة لمتطلبات التوجه نحو اقتصاد عالمي مفتوح، ويمزج التنافس والنمو والريادة، توجهت العديد من دول العالم نحو إنشاء حاضنات الأعمال، لدعم المشاريع الريادية ومساندتها لمواجهة صعوبات مرحلة انطلاقتها، والقصد من هذا التوجه هو الإسهام في خلق فرص عمل إضافية، الى جانب العمل على توليد الدخل لأصحاب المشاريع والإسهام في تحقيق النمو ، بهدف إحداث تنمية مستهدفة لتطوير اقتصاديات الدول المعنية بالأمر.

يتمثل الهدف الأساسي لحاضنات الأعمال في دعم المبادرات الاقتصادية والعلمية للمشاريع الناشئة، والتي لا تتوفر لها المقومات الاقتصادية والإدارية اللازمة للبدء الفعلي في ممارسة العمل والإنتاج ، ومجملًا تقوم حاضنات الأعمال بتوفير الموقع الملائم وتقديم الخدمات الفنية والإدارية والتسويقية وغيرها لذوي الأفكار الريادية التي تبلورت على شكل مشروع، كما تقوم حاضنات الأعمال أيضاً بالبحث عن مصادر تمويل، التي يصعب على مشاريع الأعمال الناشئة الحصول عليها بمفردها، ونظراً لما تحدثه حاضنات الأعمال من آثار إيجابية في مشاريع الأعمال الريادية المبتدئة.

أنت حاضنات الأعمال بفوائد عديدة، تجمعت حول دعم المشاريع الريادية على العكس من المشاريع التي لم تدعم من قبل الحاضنات، فهي لم تحقق النجاح المأمول لأنها لم تُسند وتُدعم وتتقف نحو كيفية ممارسة الأعمال في أسواق اليوم، تعتبر المشاريع المدعومة والمحتضنة من حاضنات الأعمال هي أكثر نمواً وتطوراً من المشاريع غير المحتضنة. كما أشار Campbell في دراسته إلى ان مشروعاً واحداً من بين سبعة مشاريع انضمت لحاضنات الأعمال وانتفعت من خدماتها لم يكتب لها النجاح، بينما استمرت بقية المشاريع في ممارسة أعمالها في السوق. توصي هذه الدراسة بما يلي:

- تطوير البنية التحتية الرقمية كأساس لتطوير المؤسسات الناشئة؛
- ضمان السلامة الرقمية عبر الاستخدام الآمن والفعال للتقنيات الرقمية؛
- الاعتماد على رأس المال البشري عالي الجودة باعتباره حجر الأساس في الاقتصاد الرقمي؛
- وضع و السياسات تمكينية لتطوير المؤسسات الناشئة؛
- مساعدة المؤسسات الناشئة في توفير آليات التمويل الكافي؛
- تطوير الأسواق الصديقة للسلامة المنتجات عبر الدعم المؤسسي لمؤسسات الناشئة؛
- إشراك العديد من أصحاب المصلحة / الجهات الفاعلة على الأقل مؤسسة كبيرة المهتمة ، وصانعي السياسات، والمصرفيين المحليين أصحاب رؤوس الأموال ، الأشخاص الذين يعملون على الثقافة المحلية ، والجامعات المحلية؛
- تطوير حاضنات الأعمال الجامعية الجزائرية بالتنسيق مع القطاع الاقتصادي؛
- تطوير حاضنات الأعمال الرقمية بالتنسيق مع مختلف التخصصات في الجامعات الجزائرية؛
- تمكين آليات القانونية لتفعيل حاضنات الأعمال الافتراضية في الجزائر؛
- مساعدة الباحثين على الانتفاع بنتائج الأبحاث التي ينفذونها من مرحلة العمل المخبري إلى مرحلة التطبيق العملي بهدف الإنتاج التجاري؛
- المساهمة في توطيد التكنولوجيا المستوردة والمساعدة في نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة والمتطورة تكنولوجيا وتعزيز استخداماتها وتطبيقاتها في المجتمع المحلي بما يخدم عملية البناء الاقتصادي؛
- تقديم الخدمات الاستشارية للمؤسسات المستفيدة في مواقع العمل ويتم ذلك في المراحل المتقدمة من حياة الحاضنات؛
- ربط المؤسسات المختصة بالقطاعات الصناعية والتجارية في الدول الصناعية المتقدمة؛

قائمة المصادر والمراجع:

شريعة بالشعور . (2018). دراسة حالة الجزائر Startups: دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة. *مجلة البشائر الاقتصادية* ، 419-430.

مصطفى البار عدنان، و المرجبي علي. (4 11، 2020). *منتدى أسبار الدولي*. تاريخ الاسترداد 4 11، 2020، من منتدى أسبار الدولي:

<https://www.awforum.org/index.php/ar/مقالات-وبحوث-item/208/2018-الاقتصاد>

Ali, S., & t Nabi, I. K. (2010). Repenser l'échec entrepreneurial des petites entreprises émergentes: *Revue internationale P.M.E* , 23 (2), 65-106.

ange, g. (2013). *Base de données OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises*. OCDE.

- Antonio, T., Renato, P., & Ivana, Q. (2019). Developing Entrepreneurship in Digital Economy: The Ecosystem Strategy for Startups Growth. *IntechOpen's Academic Editors* , pp. 11-22.
- E. N, S., E. P, B., & L. V, Z. (2020). II International Scientific Conference GCPMED 2019 "Global Challenges and Prospects of the Modern Economic Development". *DIGITAL ECONOMY: TERMINOLOGY AND EFFICIENCY* (p. 73). Russia: European Proceedings of Social and Behavioural Sciences.
- FRÉDÉRIC, M. (2013). INCUBER L'ENTREPRENEUR POUR DÉVELOPPER L'ÉCONOMIE LOCALE. *L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS-RIVIÈRES* , 22-51.
- Gérard, T., & Joel Stephan, T. (2020). Les incubateurs universitaires pour les jeunes entrepreneurs. *Développement économique et emploi en Afrique francophone* , 254-262.
- Margarida, M., Max, N., Henry, O., & Sevrin, W. (2018). Incubators, Accelerators and Regional Economic Development. *IZA – Institute of Labor Economics* , 8-17.
- société allemande spécialisée dans les données de marché et de consommation. (2020). Consulté le 2020, sur <https://fr.statista.com/infographie/22228/comparaison-hausse-taux-chomage-ocde-durant-la-crise-covid-19/>