الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العملي

كلية: العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

قسم: علوم التسيير

ميدان: علوم اقتصادية، تجارية وعلوم التسيير

شعبة: علوم التسيير

تخصص: إدارة الأعمال

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر

من إعداد الطلبة:

- **عبيد محمد الأمين**
- **وراد محمد**

تحت عنوان:

دور حاضنات الأعمال في تطوير المؤسسات الناشئة

درسة حالة – حاضنة تكنوفستر التابعة لجامعة ابن خلدون–

نوقشت علنا أمام اللجنة المكونة من:

أ. بلكرشة رابح	**أستاذ تعليم عالي – جامعة ابن خلدون تيارت**	**رئيسا**
أ. صافة محمد	**أستاذ محاضر أ – جامعة ابن خلدون تيارت**	**مشرفا ومقررا**
أ. ساعد محمد	**أستاذ محاضر أ – جامعة ابن خلدون تيارت**	**مناقشا**

السنة الجامعية 2024/2023

بسم الله الرحمن الرحيم
١٤٣٨

شكر وعرفان

نحمد ونشكر الله عز وجل حمدا كثيرا طيبا لتوفيقه ومنحه لنا القوة والإرادة للقيام بهذا العمل المتواضع ونسأله الثبات والتسديد

فحمدا لله حمدا كثيرا...

أما بعد فلقوله صلى الله عليه وسلم:

«من لم يشكر الناس لم يشكر الله»

نتقدم في هذا المقام بأسمى عبارات الشكر والعرفان لأستاذنا الفاضل

"صافة محمد"

لتحمله مشقة الإشراف على هذا العمل وعلى مجهوداته التي بذلها معنا وتوجيهاته؛

وفي الأخير نتوجه بالشكر الجزيل للجنة المناقشة لهذا العمل؛

ولكل من قدم لنا يد المساعدة من قريب أو بعيد في هذا العمل.

فـــهرس المـــحتوى

فهرس المحتوى

المحتوى	الصفحة
شكر وعرفان	
فهرس المحتوى	
قائمة الجداول	
قائمة الأشكال	
قائمة الملاحق	
مـقدمــة	أ-ج
الفصل الأول: إطار نظري حول حاضنة الأعمال والمؤسسات الناشئة	
تمهيد	05
المبحث الأول: مفاهيم عامة حول حاضنات الأعمال	06
المطلب الأول: مفهوم حاضنات الأعمال وأهدافها	06
المطلب الثاني: تطور حاضنات الأعمال في المدارس الاقتصادية	10
المطلب الثالث: آلية عمل حاضنات الأعمال وكيفية حصولها على التمويل	13
المبحث الثاني: ماهية المؤسسات الناشئة	17
المطلب الأول: تعريف المؤسسات الناشئة وخصائصها	17
المطلب الثاني: دورة حياة المؤسسة الناشئة والفرق بينها وبين الشركات الكلاسيكية	20
المطلب الثالث: آليات تطوير المؤسسة الناشئة، سبل نجاحها وأسباب فشلها	23
خلاصة الفصل	27
الفصل الثاني: دراسة حالة حاضنة تيارت (TECHNO FASTER)	
المبحث الأول: تقديم لحاضنة تيارت TECHNO FASTER	29
المطلب الأول: تعريف حاضنة TECHNO FASTER	29
المطلب الثاني: خصائص وأهداف حاضنة TECHNO FASTER	29

فهرس المحتوى

المطلب الثالث: هيكل حاضنة TECHNO FASTER	33
المبحث الثاني: النشاطات الميدانية لحاضنة تيارت	36
المطلب الأول: المؤسسات الناشئة المنضمة للحاضنة في سنتي 2024/2023	36
المطلب الثاني: الدورات التي تقدمها الحاضنة	40
المطلب الثالث: مساهمة الدورات في تطوير المؤسسات الناشئة	45
خاتمة	51
المصادر والمراجع	54
الملاحق	59
الملخص	69

قائمـــة الجـــداول

قائمة الجداول

الرقم	العنوان	الصفحة
01	نقاط وقوة المؤسسات الناشئة	20
02	عدد الطلبة المنخرطين حسب الكليات لسنة 2023	36
03	عدد الطلبة المنخرطين حسب الكليات لسنة 2024	37
04	عدد الطلبة المنخرطين حسب المستوى	38
05	عدد حضور الطلبة في التكوينات	39

قـــائمـــة الأشكـــــال

قائمة الأشكال

الرقم	العنوان	الصفحة
01	يمثل منحنى المؤسسة الناشئة	21
02	منحنى حياة المؤسسة الناشئة Startups ومؤسسة كلاسيكي	22
03	هيكل الحاضنة والخلايا المكونة لها	35

قـــائمـــة الملاحـــق

قائمة الملاحق

الرقم	العنوان	الصفحة
01	الملحق رقم (01): صور خاصة ببعض الدورات التي تقدمها الحاضنة	60

مقـــدمـــة

مقدمة

يشهد العالم تحولات هائلة على مختلف الأصعدة، لا سيما على الصعيد الاقتصادي، مما أدى إلى ظهور مفاهيم جديدة ومتنوعة ومتميزة تتيح للشركات فرص النمو والتطور. وأدركت مختلف الدول، خاصةً النامية منها، أهمية دور الشركات في دفع عجلة الاقتصاد الوطني، فتعاظم الاهتمام بإنشائها.

ولكن، تواجه العديد من الشركات الناشئة تحدياتٍ جمة تعيق نموها وتُعيق تحقيق إمكاناتها الكاملة.

للتغلب على هذه التحديات، ظهرت "حاضنات الأعمال" كمؤسسات ذات كيان مستقل تقدم حزمة من الخدمات والتسهيلات والدعم للشركات الناشئة في مختلف مراحل دورة حياتها الاقتصادية.

من خلال تقديم الاستشارة والتوجيه والدعم المالي والإداري، تُساعد حاضنات الأعمال الشركات الناشئة على النمو والتطور، وتعزيز مكانتها في السوق.

وتُعدّ حاضنات الأعمال ضرورية لدعم الشركات الناشئة لعدة أسباب فهي تُساعد الشركات الناشئة على تجاوز العقبات حيث تُقدم حاضنات الأعمال الدعم اللازم للشركات الناشئة لتخطي التحديات التي تواجهها في مراحلها الأولى، مثل نقص الخبرة والموارد المالية.

تعزّز فرص النجاح من خلال مساعدة حاضنات الأعمال الشركات الناشئة على وضع خطط عمل فعّالة وتطوير مهاراتها الإدارية والتسويقية، مما يُعزّز فرص نجاحها على المدى الطويل.

تُحفّز الابتكار حيث تُشجّع حاضنات الأعمال على الابتكار من خلال توفير بيئة داعمة تبادل الأفكار وتجارب رواد الأعمال.

1. **إشكالية البحث:** مما سبق ذكره، الإشكالية المراد معالجتها من خلال هذا البحث يمكن طرحها في التساؤل الرئيسي التالي:

"كيف تساهم حاضنة تكنوفوستر الجامعة في دعم المؤسسات الناشئة؟"

وعلى ضوء الإشكالية الرئيسية تنتج الأسئلة الفرعية:

- ما هي الخدمات التي تقدمها حاضنة تكنوفوستر؟
- ما هي العوائق التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر؟

2. **فرضيات البحث:** للإجابة عن الأسئلة الفرعية قمنا بصياغة مجموعة من الفرضيات التي نراها تمثل الإجابات الأكثر احتمالا:

- **الفرضية الأولى:** تتمثل الخدمات التي تقدمها حاضنات تكنوفوستر في تقديم محضرات ودورات تكوينية.

- **الفرضية الثانية:** العوائق لتي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر هي عوائق مليح حيث تجد صعوبة في الحصول علا التمويل

3. أسباب اختيار الموضوع:

- الميول والرغبة الذاتية في معالجة الموضوع؛
- ملائمة موضوع الدراسة مع التخصص العلمي؛
- حداثة الموضوع حيث لم يناقش بكثرة من هذا المنظور.
- موضوع بالغ الأهمية لدى؛

4. أهمية الموضوع:

تكتسب هذه الدراسة أهميتها من مكانة موضوع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال في الاقتصاد العالمي المعاصر، حيث باتت حاضنات الأعمال تعد من أبرز الأدوات المستخدمة لخلق وترقية شركات ناشئة ناجحة، وعلى الرغم من ازدياد الدراسات حول هذا الموضوع في السنوات الأخيرة، لا تزال الجزائر بعيدة عن المراحل المتقدمة التي بلغتها بعض الدول في هذا المجال، ولهذا فإن هذه الدراسة تكتسي أهمية بالغة.

5. أهداف الموضوع:

- إسقاط الجانب النظري على الواقع؛
- محاولة تسليط الضوء على مختلف الخدمات المقدمة من طرف حاضنات الأعمال.
- إبراز أهمية حاضنات الأعمال وواقعها في الجزائر.
- توضيح الدور الذي تلعبه حاضنات الأعمال في دعم ومتابعة المؤسسات الناشئة.

6. صعوبات الدراسة: بحثنا كأي بحث لا يخلو من العوائق، سنحاول إيجازها فيما يلي:

- قلة ومحدودية المعلومات فيما يخص حاضنة الأعمال تيارت باعتبارها حاضنة حديثة النشأة؛
- غزارة المادة العلمية أدى إلى تشتت الأفكار؛

7. منهج الدراسة:

الجانب النظري: اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي وذلك بعرض مختلف جوانب البحث المتمثلة في مفاهيم حول حاضنات الأعمال والمؤسسات الناشئة، وهذا من خلال جمع وتحليل البيانات المتعلقة بالعناصر المذكورة سابقا وهذا بالإطلاع على الكتب، الأطروحات، المقالات لإعداد الجانب النظري للدراسة.

الجانب التطبيقي: في الجانب التطبيقي اعتمدت الدراسة على المنهج التحليلي وذلك من خلال جمع المعلومات وحصيلة النشطات الخاصة بالحاضنة محل الدراسة.

8. **هيكل الدراسة:** لإنجاز هذا البحث قمنا بتقسيمه إلى ثلاث فصول:

- **الفصل الأول:** بعنوان إطار نظري حول حاضنة الأعمال والمؤسسات الناشئة، حيث تضمن هذا الفصل مبحثين رئيسيين **فالمبحث الأول** تناول مفاهيم عامة حول حاضنات الأعمال، **والمبحث الثاني** تناول ماهية المؤسسات الناشئة.
- **الفصل الثاني:** فقد خصصناه لدراسة حالة حاضنة تيارت (TECHNO FASTER) حيث شمل مبحثين ففي **المبحث الأول** تناولنا فيه تقديم لحاضنة تيارت TECHNO FASTER، أما **المبحث الثاني** فتطرقنا فيه النشاطات الميدانية لحاضنة تيارت.

الفصل الأول:

إطار نظري حول حاضنة الأعمال والمؤسسات الناشئة

تمهيد:

تُعدّ المؤسسات الناشئة ركائز أساسية للاقتصاد المُستدام والابتكار، حيث تُساهم في خلق فرص عمل جديدة وتحفيز النمو الاقتصادي. تلعب حاضنات الأعمال دورًا حيويًا في دعم هذه المؤسسات من خلال توفير بيئة داعمة ومجموعة من الخدمات المُتخصصة.

يهدف هذا الفصل إلى تقديم إطار نظري شامل حول حاضنات الأعمال والمؤسسات الناشئة، سيتناول الفصل التعريفات والمفاهيم الأساسية، ونماذج حاضنات الأعمال المختلفة، ودورها في دعم المؤسسات الناشئة، والتحديات التي تواجهها، وأخيرًا أفضل الممارسات لضمان نجاحها.

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول حاضنات الأعمال

تعتبر حاضنات الأعمال من الأدوات الحديثة الخاصة بدعم منشآت الأعمال والصناعات الصغيرة بمختلف أنواعها ومواقعها، ويرجع ذلك إلى ما تتمتع به من خصائص وسمات تسمح لدعم رواد الأعمال في تطوير مشاريعهم الناشئة وترقية قطاع المؤسسات، فقد عرفت خلال العشرية الأخيرة تطورا ونموا مذهلا من خلال أهميتها في دعم التنمية الاقتصادية وزيادة فرص نجاح الصناعات الجديدة.

المطلب الأول: مفهوم حاضنات الأعمال وأهدافها

تعد حاضنات الأعمال من الأدوات الاستيراتيجية الفعالة التي تعتمد عليها الدول من أجل نمو وتطور المؤسسات الناشئة في مراحلها المبكرة لما توفره من خدمات تمكن هذه المؤسسات من تحقيق أهدافها وتعزيز مكانتها في الأسواق.

1. مفهوم حضانات الأعمال:

توجد العديد من التعريفات لحضانات الأعمال ومن أهمها:

- **تعريف المنظمة الدولية:** التي عرفتها على أنها منظمة تدعم رواد الأعمال في مراحل مبكرة من خلال توفير مزيج من الخدمات مثل :المساحة المكتبية، التدريب، الاستشارات، التوجيه، التمويل، والوصول إلى الشبكات (السالوس، 2005، صفحة 11).
- **كما عرفتها جمعية حضانات الأعمال العلمية:** هي برنامج مصمم لمساعدة رواد الأعمال والشركات الناشئة على النمو من خلال توفير مجموعة من الخدمات مثل: المساحة المكتبية، التدريب، الاستشارات، التوجيه، التمويل، والوصول إلى الشبكات (رحيم، 2003، صفحة 164).
- **وعرفها جون كنديدي:** مكان يجتمع فيه رواد الأعمال مع خبراء الأعمال لتبادل الأفكار وتطوير مباراتهم (الهاجري، صفحة 7).
- **وعرفها أستاذ الإدارة بجامعة هارفرد ستيفن بلانك:** بأنها مصنع لشركات الناشئة (STEVE & BOB, p. 12).
- **وفي تعرف أستاذ الإدارة بجامعة ستانفورد ديفيد كير:** هي نظام بيئي داعم للشركات الناشئة.
- **كما عرفت من طرف أستاذ الإدارة بجامعة كاليفورنيا بيركلي ديفيد جاسكول:** هي حاضنة للمواهب (صادق، صفحة 16)..
- **وفي تعريف لأستاذة الإدارة بجامعة كولومبيا سارة بيرش:** هي عائلة للشركات الناشئة (SARAH & SUSAN, p. 32).

- **تعرف بأنها:** مؤسسة قائمة بذاتها تتمتع بالشخصية الاعتبارية، توفر مجموعة من الخدمات والتسهيلات للمؤسسات الصغيرة وتساعدها على تجاوز أعباء مرحلة الانطلاق، وقد تكون حاضنات الأعمال مؤسسة خاصة أو مختلطة أو تابعة للدول، وهذه الأخيرة تعطي لها دعما قويا، فتقوم حاضنات الأعمال باحتواء هذه المؤسسات إلى أن تصبح قادرة على الانطلاق (بركة، 2017، صفحة 145).
- ويمكن تعريف حاضنات الأعمال عبل أنها: اسم جديد يرتبط بتنمية وتطوير الأعمال وتقوم بتوفير البيئة والموارد اللازمة لنمو الأعمال بسرعة، كما انها تحول منشآت الأعمال الصغيرة الفاشلة إلى منشآت ناجحة (أبو قحف، 2018، صفحة 233).

وبعد ذكر التعريفات السابقة نتوصل لتعريف شامل:

حاضنات الأعمال هي كيانات تدعم رواد الأعمال والشركات الناشئة في مراحل مبكرة من خلال توفير مجموعة من الخدمات مثل:

1. **التمويل:** تقديم التمويل اللازم لبدء أو توسيع نطاق المشروع
2. **المساحة المكتبية:** توفير مساحة مكتبية مجهزة بمرافق ضرورية مثل الإنترنت والكهرباء.
3. **التدريب:** تقديم برامج تدريبية في مجالات مثل إدارة الأعمال والتسويق والتمويل.
4. **الاستشارات:** تقديم خدمات استشارية في مجالات مثل القانون والمحاسبة والتسويق.
5. **التوجيه:** تقديم التوجيه والدعم من قبل خبراء في مجال الأعمال.
6. **الوصول إلى الشبكات:** توفير فرص للتواصل مع المستثمرين والشركاء والعملاء

2. خصائص حاضنات الأعمال:

تتسم حاضنات الأعمال بمجموعة من المميزات والخصائص التي تجعلها بيئة مثالية لدعم الشركات الناشئة، وتشمل هذه الخصائص (قوجيل، 2008، الصفحات 30-31):

1. توفير بيئة داعمة:

- توفر حاضنات الأعمال بيئة عمل مناسبة لأصحاب المشاريع الناشئة من خلال توفير مساحات مكتبية مجهزة وخدمات إدارية وشبكة علاقات مع مستثمرين وخبراء.
- تقدم برامج تدريبية وإرشادية لمساعدة رواد الأعمال على تطوير مهاراتهم وتعلم كيفية إدارة مشاريعهم بفعالية.
- تنظم حاضنات الأعمال فعاليات وورش عمل ونشاطات تواصلية لربط رواد الأعمال ببعضهم البعض وبمختلف الجهات الفاعلة في مجال الأعمال.

2. توفير الخدمات والدعم:

- تقدم حاضنات الأعمال خدمات مالية مثل القروض والمنح والاستثمارات لمساعدة رواد الأعمال على تمويل مشاريعهم.
- توفر خدمات قانونية وتسويقية وتقنية لمساعدة رواد الأعمال على تخطي العقبات والتحديات التي تواجههم.
- تقدم خدمات استشارية وتوجيهية من قبل خبراء مختصين في مختلف المجالات لمساعدة الأعمال على اتخاذ القرارات الصائبة.

3. ربط رواد الأعمال بشبكة علاقات:

- تنظم حاضنات الأعمال فعاليات وورش عمل ونشاطات تواصلية لربط رواد الأعمال ببعضهم البعض وبمختلف الجهات الفاعلة في مجال الأعمال.
- تساعد حاضنات الأعمال رواد الأعمال على تكوين علاقات مع مستثمرين وملائكة أعمال وخبراء في مختلف المجالات.
- توفر حاضنات الأعمال فرصًا للتعاون بين رواد الأعمال وتبادل الخبرات.

4. تعزيز ثقافة ريادة الأعمال:

- تنظم حاضنات الأعمال فعاليات وبرامج توعوية لنشر ثقافة ريادة الأعمال بين الشباب والمجتمع.
- تدعم حاضنات الأعمال الأنشطة والفعاليات التي تعزز روح المبادرة والابتكار بين الشباب
- تقدم حاضنات الأعمال برامج تدريبية وتثقيفية لرواد الأعمال حول مهارات ريادة الأعمال.

5. تحفيز الابتكار:

- توفر حاضنات الأعمال بيئة مناسبة لتطوير الأفكار الابتكارية وتحويلها إلى مشاريع تجارية ناجحة.
- تدعم حاضنات الأعمال الأنشطة والفعاليات التي تعزز الابتكار والإبداع بين رواد الأعمال
- تقدم حاضنات الأعمال برامج تدريبية وتثقيفية لرواد الأعمال حول مهارات الابتكار.

6. المساهمة في التنمية الاقتصادية:

- تساهم حاضنات الأعمال في خلق فرص عمل جديدة ودعم الاقتصاد الوطني.
- تساعد حاضنات الأعمال على جذب الاستثمارات وتطوير قطاعات جديدة في الاقتصاد.
- تُساهم حاضنات الأعمال في تنمية مهارات الشباب وتعزيز روح المبادرة والابتكار.

3. أنواع حضانات الأعمال:

هناك العديد من أنواع حضانات الأعمال المختلفة، ولكل منها تركيزها وخدماتها الفريدة، فيما يلي بعض الأنواع الأكثر شيوعًا (الهاجري، صفحة 8):

أ. **حاضنات الأعمال العامة:** تدعم هذه الحاضنات مجموعة متنوعة من الشركات الناشئة في مختلف القطاعات.

ب. **حاضنات الأعمال الخاصة:** تركز هذه الحاضنات على الشركات الناشئة في قطاع معين، مثل التكنولوجيا أو الرعاية الصحية.

ج. **حاضنات الأعمال الجامعية:** تقع هذه الحاضنات داخل حرم الجامعات وتدعم الشركات الناشئة التي أسسها الطلاب أو أعضاء هيئة التدريس.

د. **حاضنات الشركات الكبيرة:** أنشأت هذه الحاضنات من قبل الشركات الكبرى لدعم الشركات الناشئة التي يمكن أن تكون شركاء أو مورّدين محتملين.

هـ. **حاضنات الأعمال الافتراضية:** تقدم هذه الحاضنات الخدمات والدعم للشركات الناشئة عبر الإنترنت، مما يسمح للشركات الناشئة بالمشاركة من أي مكان في العالم.

4. أهداف حاضنات الأعمال:

تهدف حاضنات الأعمال إلى دعم رواد الأعمال وتنمية الشركات الناشئة في مراحلها الأولى من خلال توفير مجموعة من الخدمات والموارد، وتشمل هذه الأهداف ما يلي (عبيدات، 2016، صفحة 101):

أ. **دعم رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الناشئة:**

- **توفير بيئة عمل مناسبة:** توفر حضانات الأعمال مساحة عمل مجهزة بكافة الاحتياجات الأساسية لرواد الأعمال، مثل مكاتب، وشبكة إنترنت، وقاعات اجتماعات.
- **تقديم الخدمات الاستشارية والتدريبية:** تقدم حضانات الأعمال برامج تدريبية وورش عمل لمساعدة رواد الأعمال على تطوير مهاراتهم واكتساب المعرفة اللازمة لإدارة مشاريعهم.
- **توفير التمويل:** تساعد حضانات الأعمال رواد الأعمال في الحصول على التمويل اللازم لمشاريعهم من خلال ربطهم بالمستثمرين والمؤسسات المالية.
- **تقديم الدعم القانوني والإداري:** تقدم حضانات الأعمال الدعم القانوني والإداري لمساعدة رواد الأعمال على تخطي العقبات التي تواجههم

ب. **تحفيز الابتكار وريادة الأعمال:**

- **خلق بيئة إبداعية:** توفر حضانات الأعمال بيئة إبداعية تسمح لرواد الأعمال بتبادل الأفكار وتطوير مشاريعهم.
- **دعم المشاريع الريادية:** تقدم حضانات الأعمال الدعم اللازم للمشاريع الريادية الواعدة ومساعدتها على النجاح.
- **نشر ثقافة ريادة الأعمال:** تعمل حضانات الأعمال على نشر ثقافة ريادة الأعمال بين الشباب وتشجيعهم على بدء مشاريعهم الخاصة.

ج. تعزيز التنمية الاقتصادي

المطلب الثاني: تطور حاضنات الأعمال في المدارس الاقتصادية

تعود نشأة حاضنات الأعمال في العالم إلى فترة الخمسينات من القرن العشرين كآلية لدعم الشركات الناشئة في مراحلها الأولى، مع مرور الوقت تطورت هذه الحاضنات بشكل كبير لتلبية احتياجات رواد الأعمال وتواكب التطورات في عالم الأعمال والتكنولوجيا.

1. نشأة حضانات الأعمال:

تُعد فكرة حاضنات الأعمال فكرة حديثة نسبيًا، حيث ظهرت لأول مرة في الولايات المتحدة الأمريكية في أواخر الخمسينات من القرن الماضي.

ويعود الفضل في تأسيس أول حاضنة أعمال إلى أول مشروع تمت إقامته في مركز التصنيع باسم BATAVIA في ولاية نيويورك عام 1959، عندما قامت عائلة أمريكية قامت بتحويل مقر شركتها المتوقفة عن العمل إلى مركز للأعمال يتم تأخير وحداته للأفراد الراغبين بإقامة مشروع مع توفير النصائح والارشادات لهم، فلاقت هذه الفكرة نجاحا كبيرا خاصة وأن مقر هذه الشركة كان يقع في منطقة أعمال وقريب من عدد من البنوك ومناطق التسوق والمطاعم، وتحولت هذه الفكرة فيما بعد إلى ما يعرف بالحاضنة.

في البداية، كانت حاضنات الأعمال قليلة العدد ومحدودة الانتشار، فلم يلقَ تأسيس حاضنات الأعمال اهتمامًا كبيرًا حتى مطلع الثمانينيات من القرن الماضي وتحديدا عام 1984، وضعت هيئة المشروعات الصغيرة (SBA) برنامجًا لتنمية وإقامة عدد من الحاضنات، حينها لم يكن في الولايات المتحدة سوى 20 حاضنة فقط، لكن هذا العدد ارتفع بشكل ملحوظ، خاصة بعد تأسيس الجمعية الأمريكية لحاضنات الأعمال (NBIA) عام 1985 من قبل رجال أعمال أمريكيين وتهدف هذه المؤسسة الخاصة إلى تنشيط وتنظيم قطاع حاضنات الأعمال، وبحلول نهاية عام 1997، وصل عدد الحاضنات في الولايات المتحدة إلى حوالي 550 حاضنة، بمعدل إنشاء حاضنة جديدة كل أسبوع منذ نهاية عام 1986. (جواد و البطاط، 2016، صفحة 83)

شهد العالم في النصف الثاني من التسعينات ثورة تكنولوجيا المعلومات، والتي أدت إلى تغييرات جوهرية في الأسواق وصناعة الحاضنات، حيث أصبح الوصول إلى السوق والبقاء فيه هو العامل الرئيسي لنجاح الحاضنات، فأدى ذلك إلى ظهور المشاريع المشتركة وزيادة جاهزية رأس المال، وبرزت الحاجة إلى الإدارة أكثر من الحاجة إلى الجانب الفني والخبرة، هذه التغييرات السوقية دفعت إلى إعادة إنعاش إو إحياء ومن ثم إعادة تحديد مفهوم الحاضنات (كافي، 2017، صفحة 126).

ظهرت حاضنات الأعمال في العالم العربي في منتصف التسعينات من القرن الماضي، بمساعدة أوروبية، ففي عام 1998، أقامت مصر أول حاضنة تكنولوجية وهي حاضنة التبين للمشروعات التكنولوجية، ثم تلتها المغرب في نفس العام فأقامت أول حاضنة تحت مسمى فضاء المقاولة.

كما نشأت حاضنات الأعمال لأول مرة على المستوى الدولي في اليابان عام 1982، تلاها البرنامج الصيني للحاضنات عام 1987، وبحسب ما تشير إليه الإحصائيات الصادرة عن الجمعية الأمريكية لعام 2003 أنه يوجد أكثر من 3800 حاضنة أعمال في العالم، منها 1000 في الولايات المتحدة و 2000 موزعة بالتساوي بين المملكة المتحدة وفرنسا وألمانيا (عباس و السلامي، 2018، صفحة 156).

2. تطور حاضنات الأعمال:

يمكن تقسيم تطور حاضنات الأعمال إلى المراحل الرئيسية التالية (ميسون، 2010، صفحة 38):

- **مراحل تاريخية:**

أ. الجيل الأول (1950s – 1970s):

- نشأت حاضنات الأعمال لأول مرة في الولايات المتحدة الأمريكية.
- ركزت على دعم الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا.
- تميزت بوجود مساحات جسدية مشتركة وخدمات إدارية أساسية.

ب. الجيل الثاني (1980s – 1990s):

- توسعت حاضنات الأعمال لتشمل قطاعات أخرى مثل التكنولوجيا الحيوية والرعاية الصحية.
- تم التركيز على تقديم خدمات متخصصة مثل التدريب والتوجيه والتمويل.
- ظهرت برامج حكومية لدعم حاضنات الأعمال.

ج. الجيل الثالث (2000s – 2010s):

- شهدت حاضنات الأعمال نموًا عالميًا كبيرًا.
- ظهرت تخصصات جديدة مثل حاضنات الأعمال الاجتماعية وحاضنات الأعمال الريفية.
- تم استخدام التكنولوجيا بشكل متزايد لتقديم الخدمات.

د. الجيل الرابع (S 2020 – الآن):

- ظهرت حاضنات الأعمال الافتراضية التي تقدم خدماتها عبر الإنترنت.
- تم التركيز على ريادة الأعمال العالمية والابتكار.
- تم استخدام الذكاء الاصطناعي وتعلم الآلة لتقديم خدمات أكثر ذكاءً ودقة.

- **عوامل ساهمت في تطور حاضنات الأعمال:**

- **النمو في ريادة الأعمال:** ازداد الاهتمام بريادة الأعمال بشكل كبير في العقود الأخيرة.
- **التركيز على الابتكار:** أصبح الابتكار عنصرًا أساسيًا للنمو الاقتصادي.
- **دعم الحكومات:** قدمت العديد من الحكومات برامج لدعم حاضنات الأعمال.
- **التطورات التكنولوجية:** سهلت التكنولوجيا تقديم الخدمات وتوصيلها.

- **أهم التحديات التي تواجه حاضنات الأعمال:**

أ. **التمويل:** تواجه العديد من حاضنات الأعمال صعوبة في تأمين التمويل اللازم لتقديم خدماتها.

ب. **القياس والتقييم:** من الصعب قياس تأثير حاضنات الأعمال على الشركات الناشئة.

ج. **الوصول إلى العالمية:** تواجه بعض حاضنات الأعمال صعوبة في الوصول إلى الشركات الناشئة على مستوى العالم.

د. **مستقبل حاضنات الأعمال:** من المتوقع أن تستمر حاضنات الأعمال في التطور مع ظهور تقنيات جديدة. من المرجح أن يزداد التركيز على ريادة الأعمال الاجتماعية والابتكار المستدام.

ستلعب حاضنات الأعمال دورًا هامًا في دعم الشركات الناشئة في مواجهة التحديات العالمية.

3. نظرة المدارس الاقتصادية لحضانات الأعمال:

اختلفت نظرة المدارس الاقتصادية لحاضنات الأعمال من ناحية دورها وأهميتها، سنعرض فيما يلي بعض نظرات هذه المدارس.

أ. المدرسة الكلاسيكية:

- تُدعم المدرسة الكلاسيكية فكرة أن حضانات الأعمال يجب أن تُدار من قبل القطاع الخاص.
- تُؤمن بأن السوق الحر هو أفضل طريقة لتحديد احتياجات رواد الأعمال والشركات الناشئة.
- تُعارض تدخل الحكومة في إدارة حضانات الأعمال.

ب. المدرسة الماركسية:

- تُؤمن بأن الدولة يجب أن تلعب دورًا نشطًا في دعم رواد الأعمال والشركات الناشئة من خلال حضانات الأعمال.
- تُدعم تدخل الحكومة في إدارة حضانات الأعمال لضمان توفير خدمات مناسبة لجميع رواد الأعمال.

ج. المدرسة المؤسسية:

- تُدعم المدرسة المؤسسية فكرة أن حضانات الأعمال يجب أن تُدار من قبل القطاعين العام والخاص.
- تُؤمن بأن التعاون بين القطاعين العام والخاص هو أفضل طريقة لخلق بيئة مواتية لريادة الأعمال.
- تُدعم دور الحكومة في دعم المؤسسات التي تدعم حضانات الأعمال.

د. المدرسة السلوكية:

- تُدعم المدرسة السلوكية فكرة أن حضانات الأعمال يجب أن تُصمم وفقًا لاحتياجات رواد الأعمال.
- تُؤمن بأن فهم سلوك رواد الأعمال هو مفتاح تصميم حضانات الأعمال الناجحة.
- تُدعم دور التعليم والتدريب في دعم رواد الأعمال في حضانات الأعمال.

هـ. المدرسة النسوية:

- تُدعم المدرسة النسوية فكرة أن حضانات الأعمال يجب أن تُصمم لتلبية احتياجات رائدات الأعمال.
- تُؤمن بأن رائدات الأعمال يواجهن تحديات فريدة تتطلب خدمات خاصة في حضانات الأعمال.
- تُدعم دور البرامج والخدمات التي تدعم رائدات الأعمال في حضانات الأعمال.
- تُدعم المدرسة الماركسية فكرة أن حضانات الأعمال يجب.

المطلب الثالث: آلية عمل حاضنات الأعمال وكيفية حصولها على التمويل

1. آلية عمل حاضنات الأعمال:

بعد تأسيس حاضنات الأعمال وترويج لنفسها يبدأ اصحاب المشاريع الصغيرة وشباب الذين يمتلكون أفكار جديدة يطمحون لتحقيقها على أرض الواقع بتقديم طلبات من أجل الإيمان إلا الحاضنة من أجل الحصول على دعم وتبدأ الحضانة بدراسة الطلبات المقدمة الية واختيار الأنسب لها وبكون ذالك عبر لجنة مختصة، ومن

ثم تبدأ في تقديم مجموعة من الخدمات مثل خدمات استشارية، خدمات إدارية، خدمات ملية وغيرها من الخدمات وتقدم هذه الخدمات مقالب اجار أو رسم احتضان يبرم عقد بين المؤسسات الحاضنة وتضمن تعهد المؤسسة بدفع رسوم الاحتضان و إخلاء الحضانة بدع فترة زمنية محددة من أجل إتاحة الفرصة لي مؤسسات أخرى للضمان للحاضنة بحيث تتعود الحاضنة بتقديم كافة الوسائل لازمة لدعم المشاريع المصغرة (كافي، ريادة الأعمال وإدارة المشاريع الصغيرة، 2011، صفحة 134).

وتوجد مجموعة من شروط للانضمام للحاضنة ومنها ما يلي:

- **فكرة مشروع قابلة للتطبيق:** يجب أن يكون لديك فكرة مشروع قابلة للتطبيق وقابلة للنمو.
- **فريق عمل متميز:** يجب أن يكون لديك فريق عمل متميز يتمتع بالمهارات والخبرات اللازمة لتنفيذ المشروع.
- **التزام:** يجب أن تكون ملتزمًا بتطوير مشروعك والعمل بجد لتحقيق النجاح
- **الحد الأدنى لعمر صاحب المشروع:** بعض الحاضنات تضع حدًا أدنى لعمر صاحب المشروع (عادةً 18 عامًا).
- **نوع المشروع:** بعض الحاضنات تركز على أنواع محددة من المشاريع مثل المشاريع التقنية أو اجتماعية.
- **الموقع الجغرافي:** بعض الحاضنات تفضل المشاريع الموجودة في منطقة محددة.
- **الرسوم:** بعض الحاضنات تفرض رسومًا على رواد الأعمال مقابل الخدمات التي تقدمه (عباس والسلامي، 2018 صفحة 25).

وكل هذا يلخص في المراحل التالية:

- **المرحلة الأولى: التقديم والقبول**

1. **تقديم الطلب:** يقدم صاحب المشروع طلبًا للانضمام إلى حاضنة الأعمال، مع معلومات عن مشروعه وفريقه واحتياجاته.
2. **تقييم الطلب:** تقوم الحاضنة بتقييم الطلب بناءً على معايير محددة مثل إمكانيات المشروع وفريقه واحتياجاته
3. **المقابلة:** تتم دعوة أصحاب المشاريع المرشحين لإجراء مقابلة مع فريق الحاضنة
4. **إعلان القبول:** يتم إعلان قرار القبول في الحاضنة.

- **المرحلة الثانية: الدعم والخدمات**

1. **توفير مساحة عمل:** توفر الحاضنة مساحة العمل توفر الحاضنة مساحة عمل مجهزة في مقرها.
2. **خدمات الدعم:** تقدم الحاضنة مجموعة من خدمات الدعم مثل:

- **التدريب:** ورش عمل وبرامج تدريبية في مجالات مختلفة مثل ريادة الأعمال والتسويق والإدارة المالية.
- **الاستشارات:** تقديم استشارات تخصصية في مجالات مختلفة مثل القانون والمحاسبة والتكنولوجيا.

- **التمويل:** مساعدة رواد الأعمال في الحصول على التمويل اللازم لمشاريعهم.
- **التواصل:** تنظيم فعاليات ولقاءات لربط رواد الأعمال ببعضهم البعض وبالمستثمرين والمختصين.

➢ **المرحلة الثالثة :التخرج**

1. **تقييم التقدم:** تقوم الحاضنة بتقييم تقدم رواد الأعمال بشكل دوري.
2. **خطة الخروج:** يتم مساعدة رواد الأعمال في وضع خطة خروج من الحاضنة.
3. **متابعة ما بعد التخرج:** تستمر الحاضنة في متابعة رواد الأعمال بعد تخرجهم من خلال تقديم الدعم والخدمات عند الحاجة.

2. طرق حصولها على التمويل:

أ. التمويل الحكومي:

- **وزارة التجارة والصناعة:**

➢ **برنامج دعم الحاضنات ومسرعات الأعمال:**

- يقدم البرنامج دعمًا ماليًا للحاضنات لتغطية تكاليف التشغيل وتقديم الخدمات للشركات الناشئة.
- تبلغ قيمة الدعم المالي 500 ألف ريال قطري كحد أقصى.
- يجب على الحاضنة تقديم خطة عمل قوية ومقنعة للحصول على الدعم.

شروط الحصول على الدعم:

- أن تكون الحاضنة مرخصة من وزارة التجارة والصناعة.
- أن يكون لدى الحاضنة فريق عمل ذو خبرة في مجال ريادة الأعمال.
- أن يكون لدى الحاضنة خطة عمل قوية ومقنعة.

- **صندوق تنمية الموارد البشرية:**

➢ **برنامج بدء :**

- يقدم البرنامج دعمًا ماليًا للمشاريع الناشئة في مراحلها الأولى.
- تبلغ قيمة الدعم المالي 200 ألف ريال قطري كحد أقصى.
- يجب على المشروع الناشئ تقديم خطة عمل قوية ومقنعة للحصول على الدعم.

شروط الحصول على الدعم:

- أن يكون المشروع الناشئ مسجلاً في قطر.

- أن يكون لدى المشروع الناشئ فريق عمل ذو خبرة في مجال ريادة الأعمال.
- أن يكون لدى المشروع الناشئ خطة عمل قوية ومقنعة.

ب. التمويل الخاص:

- **شركات رأس المال الاستثماري:**

- تستثمر هذه الشركات في المشاريع الناشئة الواعدة مقابل حصة في ملكية الشركة.
- تختلف شروط الاستثمار من شركة إلى أخرى.
- يجب على المشروع الناشئ أن يكون ذا إمكانات عالية للنمو والربح لجذب الاستثمار.

- **صناديق الملائكة:**

- تقدم هذه الصناديق تمويلًا مبدئيًا للمشاريع الناشئة مقابل حصة في ملكية الشركة.
- تختلف شروط الاستثمار من صندوق إلى آخر.
- يجب على المشروع الناشئ أن يكون ذا إمكانات عالية للنمو والربح لجذب الاستثمار.

- **التمويل الجماعي:**

- تُستخدم منصات التمويل الجماعي لجمع التمويل من أفراد المجتمع.
- يجب على المشروع الناشئ أن يكون ذا قصة قوية وجذابة لجذب التمويل.

ج. برامج الدعم:

- **منظمات التنمية الدولية:**

- تقدم المنظمات الدولية برامج دعم مالي للحاضنات لتغطية تكاليف التشغيل وتقديم الخدمات للشركات الناشئة.

المبحث الثاني: ماهية المؤسسات الناشئة

تُعدّ المؤسسات الناشئة ركيزة أساسية لنمو الاقتصاد الوطني، حيث تُعتبر مصدر رئيسى في خلق فرص عمل جديدة، وتعزيز الابتكار، وتحفيز النمو الاقتصادي.

إذ أصبحت تمثل السبيل الأمثل للمؤسسة فى أغلب دول العالم، نظر لما لها من أهمية وتنمية استثمارية نتيجة للتكلفة المنخفضة في إنشائها ومسايرتها مع مختلف التغيرات في مشاريعها المبتكرة وسهلة الانتشار محليا ودوليا.

كما تساهم في رفع معدلات النمو الاقتصادية المحركة لاقتصاد الدول، كما تعتبر الأكثر طريقة في منهجية توظيف رأس المال وتوفير فرص الشغل وبالتالي التقليل من نسبة البطالة.

ولذلك، تُولي العديد من الدول اهتمامًا كبيرًا بتطوير آليات دعم المؤسسات الناشئة، بهدف تمكينها من النجاح وتحقيق أهدافها، إلا أنه نتيجة إبداعها لأفكار جديدة فهي تكون في حدة المخاطرة وهذا لا يعني حاجتها للرعاية والمساندة للوقوف في المواجهة للمنافسين في التغلب على الصعوبات التي تواجهها أو تقليل من استمرارها.

المطلب الأول: تعريف المؤسسات الناشئة وخصائصها

يمكن تحديد مفهوم المؤسسات الناشئة أمرا ضروريا لكل باحث في هذا المجال أو موضوع دراسته او تحليله وكذا أمام مقرري السياسات التنموية ليسهل عليهم إعادة برمجة تنموية ووضع مخططات استراتيجية لتعدد مفاهيم المؤسسات الناشئة.

1. تعريف المؤسسة الناشئة:

تعرف المؤسسة الناجحة STARTUPE كامل اصطلاحا حسب القاموس الإنجليزي على أنها مشروع صغير وهي كلمة من جزأين "START" وهو ما يشير إلى انطلاق فكرة و "UP" وهو ما يشير لفكرة النمو القوي، وبدأ استخدام هذا المصطلح بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، وذلك مع بداية ظهور شركات رأس المال المخاطر "CAPITAL–RISQUE" ليشيع استخدام هذا المصطلح بعد ذلك (بوسيح، ميموني، و بوقطاية، 2020، صفحة 405).

ويعرفه القاموس الفرنسي LA ROUSSE على أنها المؤسسات الشابة المبتكرة في قطاع التكنولوجيات الحديثة.

وقد عرفها POUL GRAHAM في مقاله المشهور حول النمو growth على أنها شركة صممت لتنمو بسرعة، وكونها تأسست حديثا لا يجعل منها شركة ناشئة في حد ذاتها، كما أنه ليس من الضروري أن تكون

الشركات الناشئة تعمل في مجال التكنولوجيا، أو أن تمول من طرف مخاطر أو مغامر الأمر الوحيد الذي يهم النمو وأي شيء آخر يرتبط بالشركات الناشئة يتبع النمو (بوالشعور، 2018، صفحة 420).

وتعرف بأنها: "تلك المؤسسات الفتية المبدعة في مجال تكنولوجيات الإعلام والاتصال ومهمتها خلق وتسويق تكنولوجات جديدة" (بوضياف و زبير، صفحة 90).

وقد عرفها نيل بلومينال على أنها شركة تعمل على إيجاد حل لمشكله غير واضح حلها ونجاحها غير مضمون (بخيتي و بوعوينة، 2020، صفحة 536).

وتعتبر المؤسسة الناشئة حسب البعض: "مشروع صغير حديث النشأة يهدف إلى ابتكار وتطوير منتج جديد أو خدمة في أي قطاع ويتسم هذا النوع من المؤسسات بدرجة عالية من المخاطر" (عثمانية و بلعابد، صفحة 369).

ووفقا لتقرير باحثين من جامعتي BEREKLEY AND STANFORD فان المؤسسة الناشئة STARTUP هي: "منظمة مؤقتة مصممة للتحول إلى مؤسسة كبيرة، حيث في المراحل الأولى من نشاطها تبحث عن التوافق الجيد والمناسب لمنتجاتها مع احتياجات السوق، وفي مرحلة النضج تبحث المؤسسات الناشئة عن نموذج أعمال قابل للتكرار وقابل للتطوير والذي سيحولها إلى مؤسسة كبيرة تعمل في ثقة عالية" (مخانشة، 2021، صفحة 770).

وعليه يمكن تعريف المؤسسات الناشئة على أنها مؤسسة حديثة النشأة والتي تنشأ من فكرة ريادية وابداعية ولها احتمالات كبيرة للنمو والتوسع بسرعة، حيث تعتمد على التكنولوجيا والشبابية اليافعة كما تسعى تسويق أو ادخال منتوج جديد أو خدمة مبتكرة تستهدف السوق مع توقع ارباح ضخمة.

2. خصائص المؤسسات الناشئة:

تتميز المؤسسات الناشئة بمجموعة من الخصائص المتمثلة في (بوسيح، ميموني، و بوقطاية، 2020، الصفحات 405-406):

- مؤسسة حديثة العهد: أي أنها مؤسسات شابة يافعة وأمهاما خياران إما التطور والتحول إلى مؤسسات ناجحو أو إغلاق أبوابها والخسارة.
- **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 ان 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 مؤسسات الناشئة مصممة لتنمو بسرعة حالما تعثر على نموذج عملها التجاري الأنسب.

- **الاعتماد على التكنولوجيا:** الحاجات تتميز الـ Startup بأنها مؤسسة تقوم أعمالها التجارية على أفكار رائدة، وإشباع السوق بطريقة ذكية وعصرية حيث تعتمد المؤسسات الناشئة startups على التكنولوجيا للنمو والتقدم، والعثور على التمويل من خلال المنصات على الإنترنت ومن خلال الفوز بمساعدة ودعم من قبل حاضنات الأعمال.
- **استنساخ نموذج مستدام:** كل مؤسسة ناشئة قابلة للاستنساخ غالبا اذ تمثل Airbnb و Uber المثال الافضل لديمومة استنساخ نموذج عمل تجاري في بيئات مغايرة وعلى نطاق أوسع يديره فريق مختلف مع الحفاظ التام على نفس معدلات الربحية. قد يتطلب الامر تعديلات طفيفة وأحيانا ضرورية لتكييف النموذج على محلية السياق لكن المنطلق ذاته فان كانت شركتك تلبي احتياجا محددا بدقة،او يقدم خدمة موجهة للتسويق على نطاق معين فمن الصعب تسمية شركتك بمؤسسة ناشئة.

3. أهمية المؤسسات الناشئة

إن المؤسسات الناشئة يمكن أن يرتكز عليها الاقتصاد ونظرا لأهميتها البالغة في بناء شركة ناجحة ومثمرة ومن اهميتها ما يلي (بوزرب و خوالد، 2021، صفحة 362):

- خلق وظائف وتخفيف مستوى البطالة.
- زيادة إنتاج السلع والخدمات.
- إحداث تأثير إيجابي في المجتمع.
- إنشاء أسواق جديدة.
- تقوية وتعزيز البحوث العلمية.

4. نقاط قوة وضعف المؤسسات الناشئة:

المؤسسات الناشئة عبارة عن منشآت مصغرة صغيرة ومتوسطة تتميز بمجموعة من الخصائص بعضها يشكل نقاط قوة والآخر يشكل نقاط ضعف لها ، نلخصها في الجدول التالي (سبتي، 2009/2008، الصفحات 11-14):

الجدول رقم (01): نقاط وقوة المؤسسات الناشئة

نقاط القوة للمؤسسات الناشئة	نقاط الضعف للمؤسسات الناشئة
– توازن هيكل النشاط الإنتاجي. – دعم الشركات الكبيرة من خلال توفير المنتجات البسيطة – توفير فرص عمل حقيقية وتقليص حجم البطالة. – استثمار المدخرات المحلية الصغيرة من خلال توظيف المدخرات نظرا لصغر رأس المال وإعادة توزيع الدخل. – المساهمة في تحقيق سياسة إحلال الواردات	– محدودية وعدم القدرة على اختيار وصياغة إستراتيجية العمل. – عدم قدرتها على تكوين شبكة فعالة للتوزيع بسبب قلة وضعف إمكانياتها. – صعوبة بلوغها الموارد التمويلية لعدة أسباب لعل أبرزها ضعف هيكلها التمويلي وقلة الضمانات. – ضعف شهرتها وعدم معرفة شريحة كبيرة من الجمهور بوجودها، خاصة المتعاملين الاقتصاديين من زبائن، موردين بنوك...ما يفقدها عنصر الثقة، وبالتالي عدم الإقبال على التعامل معها؛ – لا يمكنها الاستفادة من اقتصاديات الحجم بسبب صغر حجمها.

المطلب الثاني: دورة حياة المؤسسة الناشئة والفرق بينها وبين الشركات الكلاسيكية

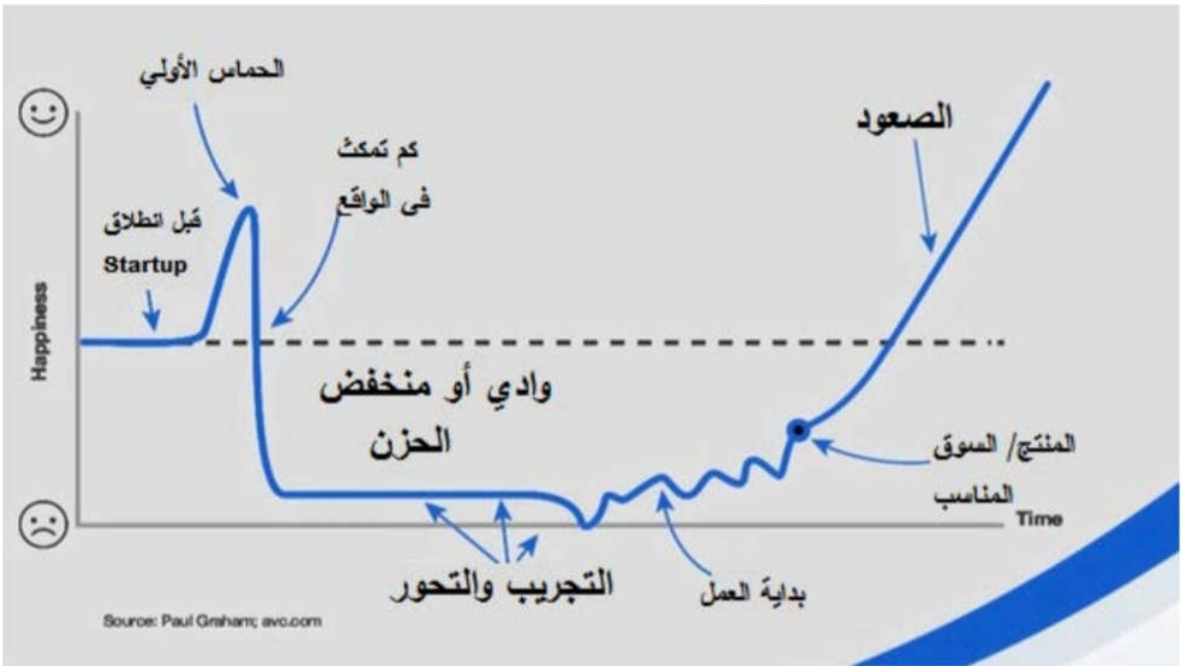
1. دورة حياة المؤسسة الناشئة:

تمر حياة المؤسسة الناشئة بعدة مراحل منها ما يلي (حناش و بوفنغور، 2021، الصفحات 174-175):

1. **مرحلة بناء الفكرة:** هي طرح فكرة من أجل إنشاء مشروع وهذا من خلال المعطيات الموجودة في السوق وكذا رغبات المستهلكين بغية وضعها حيز الخدمة وتطوير في حالة نجاحها في المستقبل وهذا بطريقة مناسبة.
2. **مرحلة الانطلاق:** وهنا يتم إدخال المنتج أو الخدمة لأول مرة، وتكون غير معروفة، مع صعوبة إيجاد جهة التمويل المناسبة لها، ويلجأ صاحب المشروع إلى الأقارب من أجل التمويل وتكون الخدمة أو المنتج مرتفع السعر وبحاجة إلى إشهار.
3. **مرحلة النمو:** ينمو المنتج تدريجيا حتى يبلغ الذروة، ويزيد عرضه في التوسيع فى النشاط حتى يصل الى جهات أخرى تتجه بنفس الخصائص أو أفضل منه.
4. **مرحلة الاختفاء:** يستمر في التراجع إلى أن يصل إلى الخروج من السوق أو اجراء تعديلات مناسبة وهذا بإتباع استراتيجات مناسبة من أجل بعثه من جديد لاكتساب الخبرة اللازمة من أجل تسويقه وتسيعره بشكل اسرع.

5. مرحلة النمو المتزايدة: ويكون عدة قد تطور وتجاوز التجارب السابقة وذلك بالنمو المتزايد مع استهداف المستهلكين الذين يعتمدون على الابتكار الجديد وهنا يتم تحقيق الأرباح بشكل كبير.

الشكل رقم (01): يمثل منحنى المؤسسة الناشئة

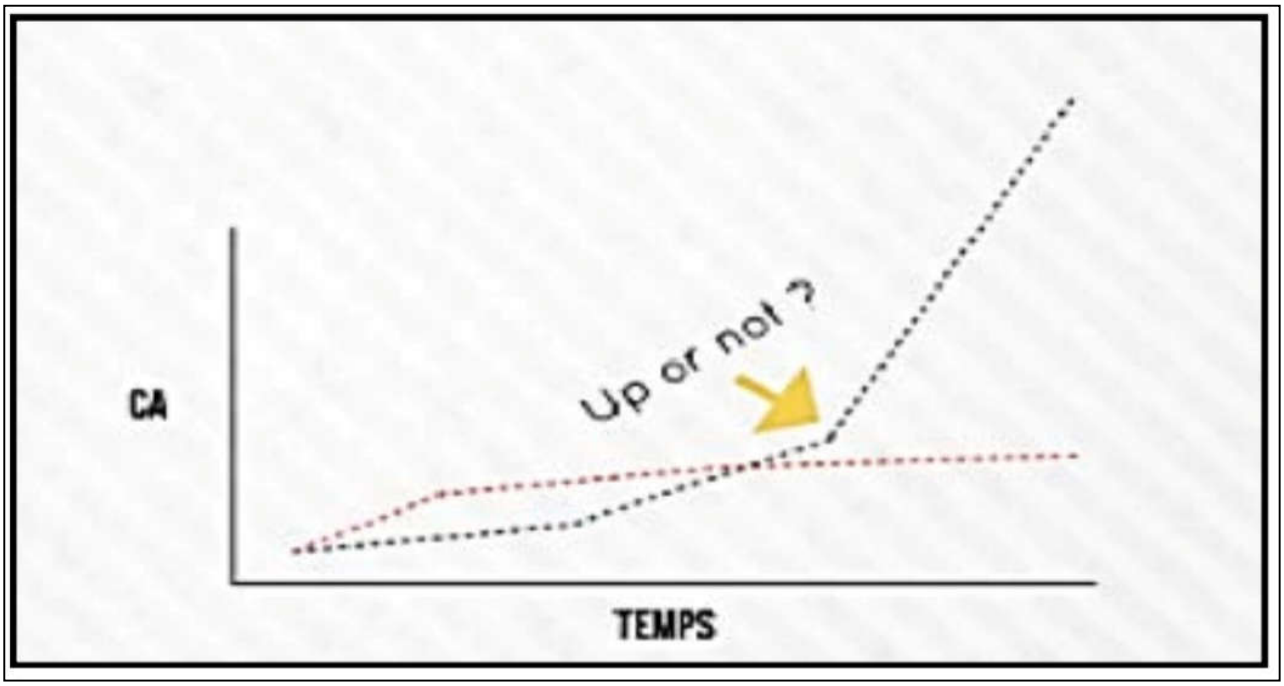


المصدر: بو الشعور شريفة، مرجع سابق، ص 421.

2. الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الكلاسيكية:

أن تكون مؤسسة ناشئة هو وضع مؤقت إما بسبب عدم تحقيق نموذج الأعمال وبالتالي فان 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 ال Startup كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (02): منحنى حياة المؤسسة الناشئة Startups ومؤسسة كلاسيكي



المصدر: بو الشعور شريفة، مرجع سابق، ص 422.

من خلال ما سبق يتبين لنا أن الخط الأسود يمثل مسار نمو مؤسسة ناشئة، بينما يمثل الخط باللون الأحمر مسار نمو مؤسسة كلاسيكية .أهم عنصر يصنع الاختلاف بين المؤسسة الناشئة والكلاسيكية هو النمو الكبير، حيث تتمثل نقاط الاختلاف الرئيسية فيما يلي:

أ. **نمو غير متوقع:** يمكن أن يكون هناك تشابه بين دورة مؤسسة كلاسيكية تمر بمرحلة انطلاق، نمو، ثم نضج وبعدها تبدأ في التراجع، بينما الشركات الناشئة تمر بسلسلة من التراجع والتقدم الغير قابل للتنبؤ في المرحلة ما بين الانطلاق والنمو. وبمجرد ما تصل إلى مرحلة النضج ستستمر في الارتفاع والنمو (شركة تويتر Twiter ، أبل Apple ...).

ب. **سوق كبير:** تقدم الشركة الناشئة منتجها لسوق جد كبير على عكس الشركات الكلاسيكية .

ج. **عائد مرتفع:** على الرغم 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 تنخفض فيه درجة عدم التأكد وتحقيق أرباح عادية.

د. **مصادر تمويل متعددة:** تعتمد 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. خطوات إنشاء الشركة:

وتتمثل خطوات تأسيس الشركة الناشئة فيما يلي(blg.mosstaq.com/estabish-a-stratup) :

1. العثور على فكرة الشركة.
2. دراسة السوق.
3. حماية الحقوق الملكة والفكرية.
4. اختبار اسم للشركة الناشئة.
5. اختبار شريك مؤسسة.
6. كتابة خطة العمل.
7. جمع رأس المال لتأسيس الشركة.
8. توظيف فريق عمل.
9. بناء نموذج أولي للشركة.
10. اختيار المقر.

المطلب الثالث: آليات تطوير المؤسسة الناشئة، سبل نجاحها وأسباب فشلها

1. آليات تطوير المؤسسة الناشئة:

تُعدّ آليات تطوير المؤسسات الناشئة من أهم العوامل التي تساهم في نمو الاقتصاد الوطني. وتتطلب هذه الآليات تعاوناً بين مختلف الجهات، بما في ذلك الحكومة والقطاع الخاص والمجتمع المدني، وهي: (العطرة و لواج، 2023، الصفحات 18-19)

أ. **السياسات الحكومية:**

- **توفير الإطار التشريعي والتنظيمي المناسب:** يجب على الحكومات وضع قوانين ومراسيم تُساهم في تشجيع الاستثمار في المؤسسات الناشئة، وتوفير الحماية القانونية لها.
- **تقديم التمويل:** يمكن للحكومات تقديم قروض ومنح للمؤسسات الناشئة،
- **دعم البحث والتطوير:** يمكن للحكومات دعم المؤسسات الناشئة في مجال البحث والتطوير،
- **توفير برامج التدريب والتأهيل:** يمكن للحكومات توفير برامج تدريب وتأهيل لأصحاب المشاريع الناشئة.

في إطار ذلك قامن الحكومة الجزائرية بسن مجموعة من المراسيم كالمرسوم رقم 20-254 في 15 سبتمبر 2020 المتضمن انشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة "مؤسسة ناجحة" و "مشروع مبتكر" و "حاضنة أعمال"، بهدف المساهمة في تشخيص المشاريع المبتكرة وترقيتها والمشاركة في النظم البيئية للمؤسسات الناشئة.

ب. هياكل المرافقة:

- **حاضنات الأعمال:** تُقدم حاضنات الأعمال للمؤسسات الناشئة مجموعة من الخدمات، مثل: توفير مساحة عمل، وخدمات الاستشارات، ومساعدة في ربط المؤسسات الناشئة بالمستثمرين.
- **المسارعات:** تُساعد المسارعات المؤسسات الناشئة على تطوير منتجاتها وخدماتها، ونموذج عملها، ووصولها إلى السوق
- **المنصات والبوابات الإلكترونية:** تُوفر المنصات والبوابات الإلكترونية للمؤسسات الناشئة معلومات وخدمات عبر الإنترنت، مثل: البحث عن تمويل، وفرص العمل، والخدمات القانونية

وفي إطار ذلك قامت الحكومة الجزائرية بسن مجموعة من المراسيم التنفيذية كالمرسوم التنفيذي رقم 07-78 فيفري 2007، الذي اعتبر هياكل المرافقة مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، مكلفة بمساعدة المؤسسات الناشئة أو الصغيرة والمتوسطة.

ج. اقتصاد المعرفة:

تقوم اقتصاد المعرفة على الاستثمار في رأس المال الفكري ويعتبر من المحددات الاساسية لتطوير المؤسسات الناشئة، فبعد الثورة الصناعة اعتبرت المعرفة المصدر الاساسي لخلق الثروة، وبذلك ظهر مفهوم اقتصاد المعرفة مع إدراك الدور المتزايد لعمليات إنتاج ، وانتشار استعمال المعارف في نشاط المؤسسات.

وحتى يؤدي اقتصاد المعرفة دوره في تطوير المؤسسات الناشئة لابد :

- التعزيز المستمر للتعلم واكتساب المعرفة عبر أساليب وعمليات حديثة ومتطورة.
- تطوير نظم المعلومات خاصة فيما يتعلق بتبادل المعلومات والمعرف.
- تشجيع ودعم الابتكار والإبداع.
- الاهتمام بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والعمل على خلق وتطوير رأس المال البشري.
- تحقيق التنسيق والترابط بين المعرفة وتكنولوجيا المعرفة.

د. ثقافة المجتمع:

تعبر ثقافة المجتمع عن القيم الايجابية في المجتمع، والتي من خلالها يتم معالجة العديد من المشاكل الاقتصادية، من خلال القيام بالأبحاث التي تقوم بها المؤسسات الناشئة، في محاولة لتطوير او ادخال قيم جديدة للمجتمع والمساهمة في تطوير ثقافة المستهلك وتشجيعه على تقبل التغيير.

2. سبل نجاح المؤسسات الناشئة:

من الديمومة والاستمرار لا بد لها أن تمر بمراحل عديدة مع الآخذ بالاهتمام وتحقيق الجودة العالمية في المنتجات والخدمات المقدمة ويكون هذا بمستوى جديد في الأداء، ومنها ما يلي :(https://www.arrajol.com)

1. الحصول على تمويل كبير.
2. إنشاء مجلس الإدارة.
3. التركيز على الإبداع.
4. تحسين موظفين أكفاء.
5. تنمية المبيعات.
6. توفير قادة محترفين.
7. التفريق بين التسويق والمبيعات.
8. بناء علاقات مع الزبائن جيدة.
9. إنشاء ثقافة إيجابية.
10. التقريب بين القيادة والإدارة.

3. أسباب فشل المؤسسات الناشئة:

يخطو الفرد أول خطوة نحو هدف جديد بالخطورة، ويواجه التردد في كثير من الأحيان، بينما يتمتع البعض الآخر بالتحدي والمجازفة، مدركين لنتائج الاندفاع نحو المجهول. في كلتا الحالتين، قبل المضي قدمًا، يجب تحليل ما يحيط بالمشروع وتجنب أسباب الفشل (بلقواسمي و بن يوسف، 2020، الصفحات 124-125).

أ. الأسباب القبلية:

- **نقص الخبرة:** يجب على الأشخاص الذين يرغبون في البدء بمشروع أن يتأكدوا من وجود الخبرة الكافية لديهم في مجال العمل الذي يرغبون بالبدء فيه، فالخبرة تُمثّل الحد الفاصل بين النجاح والفشل في المشروع.
- **الافتقار إلى التخطيط الاستراتيجي:** يُهمل العديد من أصحاب المشاريع عملية التخطيط الاستراتيجي لاعتقادهم بعدم ضرورتها في المشاريع الناشئة، لكن الفشل في التخطيط يؤدي عادةً إلى فشل المشروع في البقاء والاستمرار.

- **سوء اختيار الموقع:** يُعدّ اختيار الموقع الملائم مزيجًا من علم وفن، ويجب أن يتم ذلك مسبقًا، ولا يجب أن يعود سبب الاختيار إلى وجود قطعة أرض أو محل شاغر فقط، بل يجب أن يستدعي تفكيرًا عميقًا يشمل جاذبية السوق، ورضا المستهلك، والتكاليف، وإمكانية التوسع، وغيرها.
- **عدم دراسة السوق والمنافسين:** يجب على صاحب المشروع وضع خطة دراسة تحليلية للبيئة الخارجية والأسواق والمنافسين، وللحاجات والرغبات. كما يجب مقارنة المتوفر في السوق من منتجات وخدمات مع الفكرة التي تتطلع للتجسيد.

ب. الأسباب البعدية:

- **سوء إدارة المشروع:** تتطلب إدارة المشروع مهارات وخبرات خاصة، ونرى العديد من أصحاب المشاريع يفشلون في إدارة مشاريعهم بسبب عدم امتلاكهم لهذه المهارات.
- **الافتقار إلى التمويل:** يُعدّ التمويل أحد أهم العوامل التي تساهم في نجاح أي مشروع، ونرى العديد من المشاريع تفشل بسبب نقص التمويل أو سوء إدارته.
- **عدم التكيف مع التغيرات:** تُواجه المشاريع العديد من التغيرات في بيئتها الداخلية والخارجية، ونرى العديد من المشاريع تفشل بسبب عدم قدرتها على التكيف مع هذه التغيرات.
- **ضعف التسويق:** يُعدّ التسويق ضروريًا لجذب العملاء وتحقيق أهداف المشروع، ونرى العديد من المشاريع تفشل بسبب ضعف التسويق أو عدم وجود استراتيجية تسويقية فعّالة.

خلاصة الفصل الأول:

تعد حاضنات الأعمال من الأدوات الحديثة لدعم المنشآت الخاصة والمؤسسات الصغيرة، فهي تهدف بالأساس إلى دعم رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الصغيرة من خلال توفير بيئة عمل مناسبة، توفير التمويل الملائم، تقديم استشارات في الجانب القانوني والإداري والمحاسبي تحفيز الإبداع والابتكار.

لقد مرت حاضنات الأعمال بمجموعة من المراحل وكانت البداية في الولايات المتحدة حيث كان التركيز على دعم الشركات الناشئة في المجال التكنولوجي، وصولا إلى الجيل الرابع المتمثل في ظهور حاضنات الأعمال الافتراضية، ولعل أهم العوامل التي ساعدتها على هذا التطور هو دعم الحكومات والتطورات التكنولوجية، إلا أنها تواجه بعض الصعوبات أهمها صعوبة الحصول على التمويل اللازم لتقديم خدماتها والوصول إلى العالمية.

إن أسمى ما تهدف إليه حاضنات الأعمال هو مد يد العون للمؤسسات الناشئة حتى تصل إلى أهدافها، وهذه الأخيرة لها أهمية بالغة إذ أنها تعمل على امتصاص البطالة وإنشاء أسواق جديدة إنتاج سلع وخدمات جديدة ومبتكرة ... الخ، وتجدر الإشارة إلى أن هناك آليات لتطوير هذه المؤسسات أهمها السياسات الحكومية كتوفير الإطار التشريعي والتنظيمي المناسب، وتوفير البرامج التدريبية والتأهيلية أيضا توجد هياكل المرافقة مثل حاضنات الأعمال والمسرعات، ولا ننسى ثقافة المجتمع.

إن من سبل نجاح المؤسسات الناشئة هو الحصول على تمويل كبير وتوفير قادة محترفين بالإضافة إلى التركيز على الإبداع وبناء علاقات قوية مع الزبائن، وتنمية ثقافة إيجابية مرنة، إلا أنه توجد عوائق قد تؤدي إلى فشلها منها نقص الخبرة، عدم دراسة السوق والمنافسين، سوء التخطيط ضعف التسويق وعدم التكيف مع التغيرات الاستراتيجي.

الفصل الثاني:

دراسة حالة حاضنة تيارت

(TECHNO FASTER)

المبحث الأول: تقديم لحاضنة تيارت TECHNO FASTER

تُعد تكنوفوستر حاضنة أعمال رائدة تلعب دورًا هامًا في دعم رواد الأعمال الشباب في الجزائر، لذا سنحاول في هذا المبحث تقديم حاضنة TECHNO FASTER خصائصها، أهدافها والخلايا المكونة لها.

المطلب الأول: تعريف حاضنة TECHNO FASTER

تعد تكنوفوستر TECHNO FASTER حاضنة أعمال جامعية رائدة التي تنتمي لجامعة ابن خلدون بتيارت، تهدف وتسعى من خلال مجموعة من البرامج المتنوعة والمدروسة بعناية إلى احتضان، توجيه، دعم، وتمكين الطلبة والشباب ذوي الأفكار الريادية وذلك من خلال مساعدتهم على تحويل وتجسيد أفكارهم المبتكرة إلى مشاريع تجارية ناجحة وشركات مصغرة وناشئة.

تأسست وفق القرار الوزاري 1275 المؤرخ في 27 سبتمبر 2022.

المطلب الثاني: خصائص وأهداف حاضنة TECHNO FASTER

1. خصائص حاضنة TECHNO FASTER:

انطلاقا من التعريف يمكننا استخلاص مجموعة من الخصائص والمميزات التي تتميز بها حاضنة TECHNO FASTER، وهي كما يلي:

- **تابعة لجامعة ابن خلدون:**

– يكسبها ذلك صلة أكاديمية قوية وشبكة واسعة من الخبراء والأساتذة.

– تسهيل الوصول إلى الموارد والخدمات الجامعية الضرورية مثل المختبرات والمكتبات.

– تعزيز التعاون بين الجامعة والمجتمع المحلي وقطاع الأعمال.

- **حاضنة أعمال جامعية:**

– تركز على دعم الطلبة والشباب ذو الأفكار الريادية من خريجي الجامعات.

– توفر بيئة داعمة ومحفزة للابتكار والإبداع.

- تساعد على ايجاد حلول ومساعدات للاحتياجات والتحديات التي تواجه رواد الأعمال الشباب.

- **مجموعة من البرامج الثرية:**

- تقدم مجموعة متنوعة ومتعددة من البرامج والخدمات لمساعدة رواد الأعمال في جميع مراحل مشروعهم.

- تشمل هذه البرامج التدريب والتوجيه وخدمات الاستشارة والتواصل مع المستثمرين.

- تهدف إلى تنمية مهارات رواد الأعمال وتعزيز معارفهم وشبكاتهم.

- **احتضان ودعم الأفكار الريادية:**

- تساعد الشباب على تحويل أفكارهم الريادية إلى مشاريع تجارية قابلة للتطبيق.

- توفر مساحة عمل مشتركة وخدمات دعم الأعمال.

- تسهيل الوصول إلى التمويل والاستثمار.

- **توجيه وتمكين:**

- تقدم التوجيه والدعم الفردي لرواد الأعمال في جميع مراحل تأسيس وإدارة شركاتهم.

- تربطهم بشبكة من الخبراء والمتخصصين في مختلف المجالات.

- تساعدهم على بناء قدراتهم ومهاراتهم الريادية.

- **تجسيد الأفكار إلى مشاريع:**

- تدعم رواد الأعمال في تحويل أفكارهم إلى مشاريع تجارية وشركات ناجحة.

- توفر لهم الأدوات والموارد اللازمة لتنفيذ خطة مشروعهم.

- تساعدهم على اختراق السوق وجذب العملاء.

- **شركات مصغرة وناشئة:**

- تركز على دعم تأسيس وتطوير الشركات الصغيرة والناشئة.

- تساهم في خلق فرص عمل جديدة وتحفيز الاقتصاد المحلي.
- تعزز ثقافة ريادة الأعمال والابتكار في المجتمع.

- **بيئة داعمة:**

- توفر بيئة عمل إيجابية ومحفزة لرواد الأعمال.
- تشجع على التعاون والتواصل بين رواد الأعمال.
- تسهيل تبادل الخبرات والمعرفة.

- **شبكة واسعة:**

- تربط رواد الأعمال بشبكة واسعة من المستثمرين والشركاء والجهات الداعمة.
- تفتح لهم فرصًا جديدة للتعاون والتوسع والتواصل.
- تساهم في تسويق منتجاتهم وخدماتهم.

- **مستقبل واعد:**

- تلعب دورًا هامًا في دعم ريادة الأعمال والابتكار في الجزائر.
- تساهم في تنويع الاقتصاد وخلق فرص عمل جديدة.
- تعزز مكانة الجزائر على خريطة ريادة الأعمال العالمية.

- التأثير:

- ساهمت في تأسيس العديد من المؤسسات الناشئة الناجحة في المنطقة.
- لعبت دورا هاما في تعزيز ثقافة، ريادة الأعمال بين الشباب.

بالإضافة إلى هذه الخصائص، تتميز تكنوفوستر بموقعها الاستراتيجي فهي تقع في قلب جامعة ابن خلدون مدينة تيارت، عاصمة الولاية، مما يجعلها سهلة الوصول للطلاب والباحثين ورواد الأعمال والاستفادة من خدماتها.

2. أهداف حاضنة TECHNO FASTER:

- تعتبر الحاضنات الجامعية في الجزائر جسور بين العالم الأكاديمي والقطاع الاقتصادي، حيث تعزز التعاون بين الجامعات والشركات والمؤسسات الحكومية

- يتم توفير برامج التدريب وورش العمل والفعاليات التي تعزز روح الابتكار والريادة وتساهم في تطوير المهارات اللازمة لريادة الأعمال.

- تساهم حاضنات الأعمال الجامعية في تعزيز البحث والتطوير والابتكار في الجامعات، مما يعزز التنافسية والتقدم الاقتصادي في البلاد.

- تقوم بتقديم المرافقة في مجالات مثل دراسة الجدوى الاقتصادي، تطوير الخطط التجارية، التسويق والتوزيع، التمويل والابتكار التكنولوجي.

- المساهمة في بناء شبكات العلاقات والتواصل مع المستمرين والشركاء المحتملين، مما يعزز فرص النجاح والنمو المستقبلي للمشاريع الناشئة.

- تعزيز روح ريادة الأعمال ودعم الشباب الطموح في تحويل أفكارهم إلى مشاريع تجارية ناجحة.

- تعتبر هياكل هامة للابتكار والتنمية الاقتصادية في الجزائر، حيث تقدم الدعم والتوجيه والموارد اللازمة للطلاب والخريجين الذين يهتمون بتأسيس وتطوير مشاريعهم الخاصة.

- دعم الطلبة وتحفيزهم على تجسيد مشاريعهم وتقديم حلول عملية من خلال بحوثهم الأكاديمية خطوة مهمة في صناعة رواد أعمال ذوي كفاءات علمية ومهنية متميزة، كما تعزز روح المقاولاتية في الأجيال الصاعدة وتنمي الحس والفكر النقدي، دون أن ننسى الدور الذي تلعبه هذه الحاضنات بكونها همزة الوصل بين الوسط الجامعي والقطاع الاقتصادي.

- تعمل حاضنات الأعمال الجامعية على توفير بيئة مشجعة للطلاب والخريجين الذين يرغبون في استكشاف أفكارهم الريادية، من خلال المساحة اللازمة والبنية التحتية والمعرفة المتخصصة التي تساعد الرواد على تطوير مهاراتهم الريادية وتحسين فرص نجاح مشاريعهم.

- تقدم هذه الهياكل الدعم المالي والتمويل البدئي الذي يعد عائقا رئيسيا أمام الشباب الريادي في الجزائر.

المطلب الثالث: هيكل حاضنة TECHNO FASTER

تتكون حاضنة TECHNO FASTER من مجموعة من الخلايا تشمل كل خلية عدة مهام، تتمثل فيما يلي:

1. خلية الإدارة:

هي المسؤولة عن العمليات اليومية والتخطيط الاستراتيجي للحاضنة. تشمل مهامها:

- **التخطيط الاستراتيجي:** وضع الأهداف طويلة الأمد وتطوير استراتيجيات لتحقيقها.
- **إدارة الموارد البشرية:** توظيف وتدريب وإدارة فريق العمل داخل الحاضنة.
- **إدارة المالية:** الإشراف على الميزانية والتمويل، وإعداد التقارير المالية.
- **التنسيق الداخلي:** التأكد من تواصل وتعاون فعال بين جميع الخلايا والأقسام الأخرى.
- **التقييم والمتابعة:** مراقبة أداء الشركات المحتضنة وتقديم التقارير الدورية لتحسين الأداء.

2. خلية التواصل التقني:

تُعنى بتقديم الدعم الفني والتكنولوجي للشركات الناشئة. تشمل مهامها:

- **الدعم الفني:** توفير المساعدة الفنية في استخدام الأجهزة والبرمجيات.
- **البنية التحتية التكنولوجية:** إدارة وصيانة الأجهزة والشبكات، وتوفير إنترنت عالي السرعة.
- **تطوير البرمجيات:** مساعدة الشركات في تطوير التطبيقات والبرمجيات الخاصة بها.
- **الأمن السيبراني:** حماية البيانات والمعلومات الحساسة من التهديدات السيبرانية.
- **التدريب التقني:** تقديم ورش عمل ودورات تدريبية في مجالات التكنولوجيا الحديثة.

3. خلية التسويق:

تعمل على تطوير وتنفيذ استراتيجيات التسويق لمساعدة الشركات الناشئة على الوصول إلى الأسواق المستهدفة. تشمل مهامها:

- **استراتيجية التسويق:** وضع خطط تسويقية تتماشى مع أهداف الشركات الناشئة.

- **التسويق الرقمي:** إدارة الحملات الإعلانية على الإنترنت، وسائل التواصل الاجتماعي، والتسويق بالمحتوى.
- **أبحاث السوق:** جمع وتحليل بيانات السوق والمنافسين لتوجيه الشركات.
- **العلاقات العامة:** بناء وتعزيز العلاقات مع الإعلام والجمهور والمستثمرين.
- **الترويج والمبيعات:** دعم الشركات في عمليات الترويج والمبيعات، وتنظيم الفعاليات والمعارض.

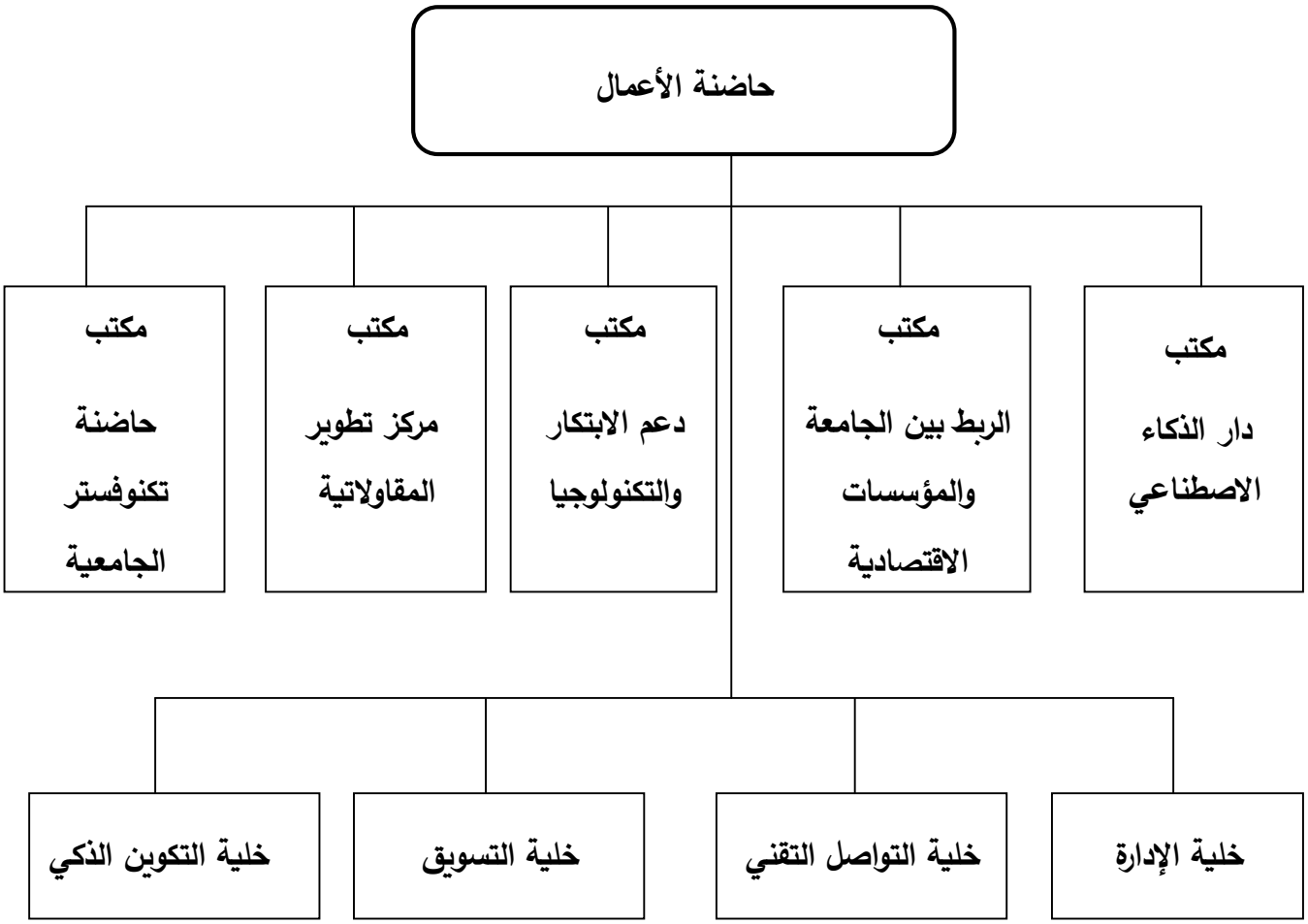
4. خلية التكوين الذكي:

تركز على تطوير مهارات ومعارف رواد الأعمال والعاملين في الشركات الناشئة. تشمل مهامها:

- **التدريب والتطوير:** تقديم دورات وورش عمل في مختلف المجالات مثل الإدارة، التمويل، التسويق، والتكنولوجيا.
- **التوجيه والإرشاد:** توفير مرشدين وخبراء لمساعدة الشركات في تجاوز التحديات.
- **التعلم المستمر:** تنظيم برامج تعليمية متقدمة وتقديم موارد تعليمية مستمرة.
- **تقييم الأداء:** متابعة أداء المشاركين في البرامج التدريبية وتقديم تقارير لتحسين القدرات.
- **ابتكار وتطوير:** تشجيع الابتكار والتفكير الإبداعي من خلال برامج خاصة وجلسات عصف ذهني.

والشكل التالي يوضح هيكل الحاضنة والخلايا المكونة لها:

الشكل رقم (03): هيكل الحاضنة والخلايا المكونة لها



المصدر: من إعداد الطلبة بناءا على المعلومات المقدمة.

المبحث الثاني: النشاطات الميدانية لحاضنة تيارت (TECHNO FASTER)

المطلب الأول: المؤسسات الناشئة المنضمة للحاضنة في سنتي 2024/2023

1. عدد الطلبة المنخرطين حسب الكليات لسنة 2023:

الجدول رقم (02): عدد الطلبة المنخرطين حسب الكليات لسنة 2023

الكلية	عدد الطلبة المنخرطين	الملاحظة
معهد البيطرة	03	
كلية علوم المادة	04	
كلية علوم الطبيعة والحياة	54	
كلية الحقوق والعلوم السياسية	11	
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير	03	
كلية الرياضيات واعلام الالي	48	
كلية علوم التطبيقية	38	
كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية	02	
المجموع		163

المصدر: من إعداد الطلبة بناءا على المعلومات المقدمة من طرف المؤسسة.

2. عدد الطلبة المنخرطين حسب الكليات لسنة 2024:

الجدول رقم (03): عدد الطلبة المنخرطين حسب الكليات لسنة 2024

الكلية	عدد الطلبة المنخرطين	الملاحظة
ملحقة قصر الشلالة	17	
معهد البيطرة	04	
كلية علوم المادة	05	
كلية علوم الطبيعة والحياة	28	
كلية الحقوق والعلوم السياسية	05	
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير	07	
كلية الرياضيات واعلام الالي	29	
كلية علوم التطبيقية	28	
كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية	03	
المجموع	126	

المصدر: من إعداد الطلبة بناءا على المعلومات المقدمة من طرف المؤسسة.

الجدول أعلاه يمثل عدد مشاريع مؤسسات ناشئة لسنتي 2024/2023، حيث بلغ العدد الإجمالي لمشاريع 2023، 168 مؤسسة ناشئة وهذا يعتبر رقم جيد بالنسبة لأول سنة للحاضنة ولكن للأسف هذا الرقم انخفض في سنة 2024 بنسبة 14,7 % حيث أصبح عدد 126، كما نلاحظ أن كلية علوم الطبيعة والحياة أخذت حصة الأسد ففي السنة الأولى وصلت النسبة إلى 33 % وفي السنة الثانية وصلت 26 %.

كما توضح الأرقام البيانية في الجدول أن التخصصات العلمية تأخذ النسبة الكبرى من المشاريع على عكس التخصصات الأدبية ولذلك يجب العمل على زيادة نسبة المشاريع في التخصصات الأدبية.

3. عدد الطلبة المنخرطين حسب المستوى

الجدول رقم (04): عدد الطلبة المنخرطين حسب المستوى

الكلية	عدد الطلبة طور الليسانس	عدد الطلبة طور الماستر	الملاحظة
ملحقة قصر الشلالة	01	/	/
معهد البيطرة		02	01 غائب
كلية علوم المادة	/	03	01 غائب
كلية علوم الطبيعة والحياة	/	46	08 غائب
كلية الحقوق والعلوم السياسية	/	09	/
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير	/	02	01 غائب
كلية الرياضيات واعلام الالي	11	30	1 دكتوراه 6 غائب
كلية علوم التطبيقية	02	13	23
كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية	/	02	/
ملحقة السوقر	/	01	/
المجموع	14	108	41

المصدر: من إعداد الطلبة بناءا على المعلومات المقدمة من طرف المؤسسة.

يمثل الجدول عدد الطلبة المنخرطين في القرار الوزاري 1275 حسب المستوى بحيث نلاحظ أن النسبة الكبرى من المشاريع هم طلبة الماستر، ويبين الجدول أن نسبة الغياب وصلت 25 % ولهذا يجب العمل على تقليل نسبة الغيابات من من أجل الوصول إلى أكبر عدد من الشركات الناشئة.

4. عدد حضور الطلبة في التكوينات

الجدول رقم (05): عدد حضور الطلبة في التكوينات

الرقم	التكوين	التاريخ	الفترة	عدد الحضور
01	Dising Thinking et BMC	09/03/2023	الصباحية	47
			المسائية	38
02	Brevet	15/03/2023	الصباحية	80
			المسائية	77
03	Brevet	16/03/2023	الصباحية	78
			المسائية	72
04	BMC	21/03/2023	الصباحية	49
			المسائية	66
05	ورشة عمل حول براءة الاختراع CATI	08/05/2023	الصباحية	57
06	BMC	11/05/2023	الصباحية	24
07	BMC	15 / 05 / 2023	صباحية	60
08	BMC	18 / 05 / 2023	صباحية	50
09	BMC	21 / 05 /2023	صباحية	75
10	BMC	30 / 05 /2023	طلبة الرياضيات و الاعلام الالي	12 استاذ 48 طلبة
11	BMC	06 /06/2023	طلبة الرياضيات و الاعلام الالي	42 طلبة

المصدر: من إعداد الطلبة بناءا على المعلومات المقدمة من طرف المؤسسة.

الجدول يمثل عدد حضور الطلبة للدورات التكوينية بحيث لاحظنا أن الحضور متذبذب، وهذا قد يمنع الطلبة من الإستفادة القصوى من الدورات التي تقدمها الحاضنة.

المطلب الثاني: الدورات التي تقدمها الحاضنة

الدورة الأولى: التفكير التصميمي

انطلق اليوم الأول من الدورات التكوينية الأساسية للمسجلين في حاصنة تكنوفستر، حيث تم تنظيم جلسة حول التفكير التصميمي باشراف المكون "عبد الرحمن نجاري"، تعتبر هذه الدورة فرصة هامة لإكتساب المهارات والمعرفة في مجال التصميم والابتكار.

الدورة الثانية: بعنوان محاضرة التسويق الرقمي

تمت هذه المحاضرة تحت إشراف الدكتور "نزار جلال عدناني" هو أستاذ جامعي بجامعة وهران 2 يحمل دكتوراه في التسويق وخبير في التسويق الرقمي والاتصالات، وخلق المحتوى وتكنلوجيا المعلومات والاتصالات (ICTS) والتجارة الإلكترونية وريادة الأعمال، كذلك هو مصمم لألعاب جادة وخبير في تطبيق الألعاب في مجال العمل والتدريس الموجه، ومستشار تقني للأعمال، شريك مؤسس في SERIOUS EVO برومانيا وهي وكالة للوسائط المتعددة وخلق الرقميات، وشريك مؤسس في MAKERS LAB INCUBATOR بوهران التي هي مسرع للمواهب، مساحة عمل مشتركة، مسرع للشركات الناشئة، مركز تدريب وفعاليات.

الدورة الثالثة: التفكير التصميمي

تم اليوم الثاني من الدورات التكوينية الأساسية للمسجلين في حاضنة تكنوفستر، الذي كان حول التفكير التصميمي بإشراف المكون "عبد الرحمن نجاري"، كانت هذه الدورة فرصة هامة وثرية لاكتساب المهارات والمعرفة في مجال التصميم والابتكار.

الدورة الرابعة: المحاضرة الذهبية الأولى

تمت هذه المحاضرة في برنامج الدورات التكوينية الأساسية للمسجلين في حاضنة تكنوفستر، والتي كانت حول التسويق الرسمي باشراف الدكتور "نزار جلال عدناني"، كانت هذه المحاضرة فرصة هامة وثرية لاكتساب المهارات والمعرفة في مجال التسويق الرقمي والحضور الافتراضي.

الدورة الخامسة: دورة الملكية الفكرية

تمت هذه الدورة تحت إشراف الدكتورة "مجدوب نوال"، حائزة على دكتوراه في القانون الجنائي للأعمال، وأستاذة محاضرة قسم أ بالمركز الجامعي مغنية، كذلك هي حاملة لشهادة الكفاءة لمهنة المحاماة وعملت كعون لمحضر قضائي لمدة ثلاث سنوات، وهي رئيسة مشروع المؤسسة الجامعية بعنوان "آليات حماية الاقتصاد الوطني من الإجرام الجمركي" ولها عدة مؤلفات منها:

- الحماية الجنائية والإدارية للمستهلك بعملية التسويق.
- قانون الملكية الفكرية.
- إشكالات المسؤولية الجنائية عن تطبيقات نظم الذكاء الاصطناعي.

الدورة السادسة: الملكية الفكرية والملكية الفكرية الصناعية

تمت يوم 29 أفريل 2024 مع الأستاذة "مجدوب نوال" حيث تطرقت فيها إلى تبسيط مفهوم الملكية والملكية الفكرية الصناعية للطلبة المنتمين لحاضنة تكنوفستر.

الدورة السابعة: بعنوان الملكية الفكرية والملكية الفكرية الصناعية

تمت في اليوم الثاني من الأسبوع الثاني للدورات التكوينية الأساسية للمسجلين في حاضنة تكنوفستر، حيث ام اختتام جلسات الملكية الفكرية والملكية الفكرية الصناعية بإشراف المكونة "مجدوب نوال"، حيث تعتبر هذه الدورة فرصة هامة لاكتساب المعرفة والإلمام بأساسيات وضروريات الملكية الصناعية والفكرية.

الدورة الثامنة: دورة عرض المشروع

تمت تحت إشراف الأستاذة "ساجي فاطمة" من اليوم الأول من الدورة، وهي مديرة مركز تطوير المقاولاتية على مستوى جامعتنا بتيارت، متحصلة على دكتوراه في تخصص تسيير المالية العمومية بتلمسان سنة 2016 لإتمام رتبة البروفيسوراه بالعلوم الاقتصادية سنة 2022 كما عملت كمديرة لدار المقاولاتية في شكلها السابق في السنة الماضية.

الدورة التاسعة: دورة عرض المشروع

في اليوم الثاني من الدورة من المقاول "فتحي بوخرص"، وهو مالك وكالة تسويق رقمي وصانع محتوى بولاية تيارت ويعتبر من الناشطين في مجال التسويق الرقمي والمقاولة الرقمية في الجزائر، وأحد أبرز أعضاء GDG TIARET.

الدورة العاشرة: كيفية عرض المشروع

تمت في اليوم الأول من الأسبوع الثالث للدورات التكوينية الأساسية للمسجلين في حاضنة تكنوفستر ، حيث تم تنظيم جلسة حول كيفية عرض المشروع بإشراف البروفيسورة "ساجي فاطمة".

الدورة الحادية عشر: كيفية عرض المشروع

تمت في الأسبوع الثالث للدورات التكوينية الأساسية للمسجلين في حاضنة تكنوفستر، حيث تم تنظيم جلسة حول كيفية عرض المشروع بإشراف السيد "فتحي بوخرص"، تعبتر هذه الدورة فرصة هامة لاكتساب المعرفة والإلمام بأساسيات المستثمرين والتمويل عموما.

الدورة الثانية عشر: كيفية عرض المشروع

تواصلت لليوم الثاني على التوالي، أشغال الأسبوع الثالث من الدورات التكوينية الأساسية للطلبة المنتمين لحاضنة تكنوفستر، والتي تناولت موضوع كيفية عرض المشاريع ومهارات استقطاب المستثمرين وسبل التمويل الممكنة، تم تنظيمها من طرف نادي الرازي العلمي.

الدورة الثالثة عشر: دورة نموذج العمل التجاري

تمت مع "درفوف أمين" و "صاري حسون زكريا" في اليوم الأول للدورة، حيث يعتبر الأستاذ و صاري حسون زكريا" مدير مركز الطالب STUDENT CENTER للمقاولاتية والابتكار بجامعة تلمسان، وخبير باللجنة الوطنية لمتابعة الابتكار وريادة الأعمال في الوسط الجامعي.

أما الأستاذ "درفوف أمين" هو مدير حاضنة المركز الجامعي مغنية والخبير المبدع في مخططات الأعمال التجارية للمشاريع الناشئة.

الدورة الرابعة عشر: دورة نموذج العمل التجاري

تمت في اليوم الثاني من الدورة مع الأستاذ "أنور سكيو" والأستاذة "ساجي فاطمة"، حيث يعد الأستاذ "أنور سكيو" مدير حاضنة TCHNO FOSTER على مستوى جامعتنا بتيارت، وهو مختص بحوكمة وإدارة الشركات العائلية وأستاذ محاضر بقسم علوم التسيير، ويعد من بين الأوائل الممكنين في ريادة الأعمال منذ أكثر من 07 سنوات بسيرة ثرية من العطاء والبذل في المقاولاتية الاجتماعية في أكثر من 10 ولايات جزائرية مختلفة.

الدورة الخامسة عشر: دورة نموذج العمل التجاري

تمت مجريات الدورة الرابعة في برنامج الدورات التكوينية الأساسية للمسجلين في حاضنة تكنوفستر، والتي كانت حول نموذج العمل التجاري بإشراف الدكتور "أنور سكيو" و البروفيسورة "ساجي فاطمة".

الدورة السادسة عشر: أسبوع تكويني تفاعلي موحد INTERACTIVE TRAININGS

تم تنظيم أسبوع تكويني تفاعلي موحد INTERACTIVE TRAININGS من طرف فريق مركز الطالب I2E لجامعة تلمسان وحاضنة تكنوفستر بجامعة تيارت وفريق حاضنة المركز الجامعي مغنية، استفاد من هذه المبادرة الأولى من نوعها 400 طالب حاملين المشاريع 1275 بما يخدم الرفع من درجة التواؤم بين طبيعة الأفكار الابتكارية متطلبات السوق في سياق معالم التنمية المحلية، حيث مس هذا البرنامج التكويني طلبة "المركز الجامعي مغنية" يوم السبت 11 ماي، طلبة "جامعة تلمسان" يوم الأحد 12 ماي، طلبة "جامعة تيارت" يوم الاثنين 13 ماي، وقد قدم هذا البرنامج عدد من المواضيع منها:

- كيفية تحويل الفكرة إلى مشروع؛
- سبل تحصيل وسم مشروع مبتكر؛
- كيفية عرض المشروع؛
- كيفية استخدام منصة ابتكار؛
- نموذج العمل التجاري.

في قالب تفاعلي جعل الطلبة يستوعبون المحتوى المسطر كما مكنتهم من تقييم مجدى نجاعة أفكارهم المقترحة بالنظر للفرص الاقتصادية المتاحة.

الدورة السابعة عشر: دورة تمويل المشروع

تمت في اليوم الأول مع الأستاذ "محمد بلال" وهو باحث دكتوراه في التسويق في مدرسة الدراسات العليا التجارية بالعاصمة على مشارف مناقشة دكتوراه الخاصة به، هو متخصص في العلاقات الصناعية بين العميل والمورد ومدرب أعمال لمختلف الشركات في التفكير النقدي، ومدرب في المعهد الوطني للبصريات والميكانيكا الدقيقة (إدارة الجودة)، ومؤسس ومدير شركة BEL FOOD SOLUTIONS، يعتبر شغوفا بريادة الأعمال بصفته متعلما ومدربا في جامعة سطيف دفعة 2021/2019، أنشأ العديد من المشاريع المبتكرة.

الدورة الثامنة عشر: دورة تمويل المشروع

تمت مع الأستاذ "عبد المجيد سجال" في اليوم الثاني للدورة، وهو باحث دكتوراه في الاقتصاد على وشك مناقشة أطروحة الدكتوراه الخاصة به بجامعة معسكر، ويعتبر مستشارا اقتصاديا وباحثا في السياسات الاقتصادية، كذلك هو صاحب مشروع الكشاف الاقتصادي الجزائري ومصمم مشاريع مقاولاتية.

الدورة التاسعة عشر: كيفية تمويل المشروع

في يوم 22 ماي 2024 تمت مجريات الأسبوع الخامس للدورات التكوينية الأساسية للمسجلين في حاضنة تكنوفستر، حيث تم تنظيم جلسات حول كيفية تمويل المشاريع تحت إشراف "عبد الحميد سجال" و"بلال محمد".

الدورة العشرون: كيفية تمويل المشروع

توصلت لليوم الثاني على التوالي أشغال الأسبوع الخامس من الدورات التكوينية الأساسية للطلبة المنتمين لحاضنة TECHNO FOSTER لجامعة تيارت، والتي تناولت موضوع كيفية تمويل المشاريع ومهارات استقطاب المستثمرين وسبل التمويل الممكنة، وقد تم تنظيمها من طرف النادي العلمي INNOVATION CLUB.

الدورة الواحد والعشرون: دورة تصحيح وإتمام نماذج العمل التجارية

تمت تحت إشراف "صديقي محمد منير" و "وناس رستم"، حيث يعد "وناس رسم" مهندس مناجم مختص في تثمين الموارد المعدنية، ورئيس الهيئة الوطنية للإستثمار والمقاولاتية لدى الجمعية الوطنية لمهندس المناجم ومؤسس المؤسسة الناشئة "BIOFERTECH"، لديه خبرة ميدانية في تثمين الموارد المنجمية والمواد الأولية،

وتجارب مهنية مع شركات متعددة الجنسيات في البيوتكنلوجيا، تنتمي شركته إلى جيل جديد من المؤسسات الناشئة التكنولوجية المتخصصة في تحسين وتسيير وإدارة الموارد الأولية وتكنولوجيا تسيير العمليات في الفلاحة المستدامة ومجال المناجم.

أما "صديقي محمد منير" هو خريج جامعة ابن خلدون بتيارت، ورائد أعمال ومؤسس شركتي " ALO RAPIDO" و "VALKGO" لخدمات التوصيل، هو كذلك متخصص في التسويق وصناعة المحتوى ومتحصل على شهادة القيادة واتقان الذكاء العاطفي من ISB، كان الرئيس السابق لنادي الابتكار INNOVATION CLUB.

الدورة الثانية والعشرون: تصحيح وتتمة نماذج العمل التجارية

تمت ضمن مجريات اليوم الأول من الأسبوع السادس للدورات التكوينية الأساسية للمسجلين في حاضنة تكنوفستر، حيث تم تنظيم جلسات لتصحيح وتتمة نماذج العمل التجارية بإشراف المقاول "صديقي محمد منير" صاحب شركة "فالكو للتوصيل" بولاية تيارت.

المطلب الثالث: مساهمة الدورات في تطوير المؤسسات الناشئة

- **التفكير التصميمي:**

دورات التفكير التصميمي تساهم بشكل كبير في تطوير المؤسسات الناشئة من خلال عدة جوانب:

1. **فهم الحاجات البشرية:** يركز التفكير التصميمي على فهم احتياجات المستخدمين وتجاربهم بعمق، مما يساعد في إيجاد حلول مبتكرة تلبي هذه الاحتياجات.
2. **تحديد المشكلات وحلها:** يعزز التفكير التصميمي من قدرة المؤسسات على تحليل المشكلات بشكل نقدي وإيجاد حلول إبداعية.
3. **الابتكار والتكامل:** يشجع على التفكير الإبداعي وتطوير أفكار جديدة، ويدعم تكامل هذه الأفكار في استراتيجيات العمل.
4. **التعلم والتكرار:** يتضمن التفكير التصميمي عملية تكرارية لتحسين الحلول بناءً على التجارب والتغذية الراجعة.
5. **العمل التعاوني:** يدعم العمل ضمن فرق متعددة التخصصات، مما يعزز من التعاون وتبادل الخبرات[1].

بالإضافة إلى ذلك، تقدم دورات التفكير التصميمي مهارات عملية مثل إنشاء نماذج أولية وتجريبها، وتعلم كيفية تلبية حاجات العملاء بما يتوافق مع التكنولوجيا الحديثة[2]. هذه العناصر مجتمعة تساهم في تطوير المؤسسات الناشئة بشكل يجعلها أكثر قدرة على الابتكار والتكيف مع التغيرات في السوق.

- **التسويق الرقمي:**

دورات التسويق الرقمي تلعب دوراً حيوياً في تطوير المؤسسات الناشئة من خلال عدة جوانب:

1. **زيادة الوعي بالعلامة التجارية:** التسويق الرقمي يساعد الشركات الناشئة على بناء وعي بعلامتها التجارية بشكل أسرع وأوسع نطاقاً مقارنة بالتسويق التقليدي.
2. **التفاعل مع العملاء:** يمكن للمؤسسات الناشئة التفاعل مباشرة مع العملاء والتواصل معهم عبر مواقع التواصل الاجتماعي، مما يساهم في بناء علاقات قوية ومستدامة.
3. **التسويق الاستخباراتي:** يمكن للمؤسسات الناشئة اعتماد نظام استخبارات تسويقية لاستباق الأحداث ومتابعة تطورات البيئة الكلية والمنافسة، مما يساعد في تحقيق النمو والنجاح.
4. الوصول إلى جمهور أوسع: التسويق الرقمي يتيح للمؤسسات الناشئة الوصول إلى جمهور أكبر وأكثر تنوعاً، بما في ذلك العملاء الدوليين، مما يزيد من فرص النمو.
5. **قياس النتائج والتحليل:** يوفر التسويق الرقمي أدوات لقياس النتائج وتحليل البيانات بدقة، مما يساعد الشركات على فهم أداء حملاتها التسويقية وتحسينها.
6. **زيادة العائد على الاستثمار:** من خلال استراتيجيات التسويق الرقمي المُحسنة، يمكن للمؤسسات الناشئة تحقيق نسب مبيعات عالية وزيادة العائد على الاستثمار.

باختصار، دورات التسويق الرقمي تمكن المؤسسات الناشئة من تعزيز وجودها في السوق، تحسين التفاعل مع العملاء.

- **الملكية الفكرية:**

دورات الملكية الفكرية تساهم بشكل كبير في تطوير المؤسسات الناشئة من خلال عدة طرق:

1. **حماية الابتكارات:** تعلم كيفية حماية الابتكارات والاختراعات من خلال براءات الاختراع، مما يضمن للشركات الناشئة الحق الحصري في استغلال ابتكاراتها.

2. **تعزيز الهوية التجارية:** تساعد دورات الملكية الفكرية الشركات على فهم أهمية العلامات التجارية وكيفية تسجيلها وحمايتها، مما يساهم في بناء هوية قوية في السوق.
3. **الاستفادة من الأصول غير الملموسة:** توفر الدورات معرفة حول كيفية تقييم واستثمار الأصول الفكرية، مثل البرمجيات والتصاميم، وتحويلها إلى مصادر دخل.
4. **إدارة المخاطر:** تعلم كيفية إدارة المخاطر المتعلقة بالملكية الفكرية وتجنب النزاعات القانونية، مما يساعد في استقرار الشركة ونموها.
5. **تحفيز الابتكار:** تشجع دورات الملكية الفكرية على الابتكار وتطوير منتجات وخدمات جديدة من خلال توفير الحماية القانونية للأفكار.
6. **توسيع الأسواق:** تساعد الملكية الفكرية الشركات الناشئة على التوسع في أسواق جديدة من خلال حماية ابتكاراتها وعلاماتها التجارية عالميًا[2].
7. **جذب الاستثمار:** تعزز دورات الملكية الفكرية من قيمة الشركة وتجعلها أكثر جاذبية للمستثمرين والشركاء المحتملين.
8. **ثقافة الملكية الفكرية:** تساهم في بناء ثقافة الملكية الفكرية داخل الشركة، مما يعزز الوعي والاحترام لحقوق الملكية الفكرية[5].

بهذه الطرق، تعد دورات الملكية الفكرية أداة أساسية للمؤسسات الناشئة لتحقيق النجاح والاستدامة في السوق العالمية المتنافسة.

- **دورة عرض المشاريع :**

دورة عرض المشاريع تساهم بشكل مهم في تطوير المؤسسات الناشئة من خلال:

1. **تحسين مهارات العرض:** تعلم كيفية تقديم المشاريع بطريقة مقنعة واحترافية، مما يزيد من فرص جذب الاستثمار والدعم.
2. **بناء شبكات الاتصال:** توفير فرص للتواصل مع رواد الأعمال والمستثمرين، مما يفتح أبواب التعاون والشراكات الاستراتيجية.
3. **الوصول إلى الموارد:** تساعد الدورات في الحصول على موارد التعليم العالي والاستفادة من خبرات المديرين التنفيذيين المتقاعدين.

4. **تطوير الأفكار**: تساهم في تحويل الأفكار الريادية إلى منتجات قابلة للتسويق وتعزيز القدرة على الابتكار[6].
5. **تعزيز الثقة:** تساعد رواد الأعمال على بناء الثقة في قدراتهم ومشاريعهم، مما يعزز من فرص نجاحهم.
6. **التعلم من التجارب:** تقديم دراسات حالة وتجارب رائدة في مجال الأعمال، مما يوفر دروساً قيمة للمشاركين.

بهذه الطرق، تعد دورة عرض المشاريع أداة فعالة لتطوير المؤسسات الناشئة وتعزيز فرص نجاحها في السوق.

- **نموذج العمل التجاري:**

دورات نموذج العمل التجاري تساهم بشكل كبير في تطوير المؤسسات الناشئة من خلال:

1. **توضيح الرؤية:** تساعد هذه الدورات الشركات على تحديد وتوضيح رؤيتها ومهمتها، وتحديد القيمة التي تقدمها للعملاء.
2. **تحديد شرائح العملاء:** تعلم الشركات كيفية تحديد وفهم شرائح العملاء المستهدفة، مما يساعد في تصميم منتجات وخدمات تلبي احتياجاتهم بشكل أفضل.
3. **تطوير القنوات وعلاقات العملاء:** تركز الدورات على كيفية بناء قنوات توزيع فعالة وإقامة علاقات مستدامة مع العملاء.
4. تحليل تدفقات الإيرادات وهيكل التكلفة*: تعلم الشركات كيفية تحديد مصادر الإيرادات وإدارة التكاليف بطريقة تضمن الاستدامة المالية.
5. **تحديد الأنشطة والموارد الرئيسية:** تساعد الدورات الشركات على تحديد الأنشطة الأساسية التي يجب القيام بها والموارد اللازمة لتقديم القيمة للعملاء.
6. **تعزيز الابتكار والتفكير الاستراتيجي:** تشجع الدورات على التفكير الإبداعي والاستراتيجي، مما يساعد الشركات على تطوير نماذج أعمال مبتكرة.
7. **تحسين القدرة التنافسية:** تمكن الدورات الشركات من تحليل المنافسين وتطوير استراتيجيات للتميز في السوق.
8. **تسهيل الحصول على التمويل:** تساعد الدورات الشركات على إعداد نماذج عمل جذابة للمستثمرين، مما يزيد من فرص الحصول على الدعم المالي[5].

بهذه الطرق، تعد دورات نموذج العمل التجاري أداة أساسية للمؤسسات الناشئة لتحقيق النجاح والاستدامة في السوق العالمية المتنافسة.

- **البحث عن التمويل:**

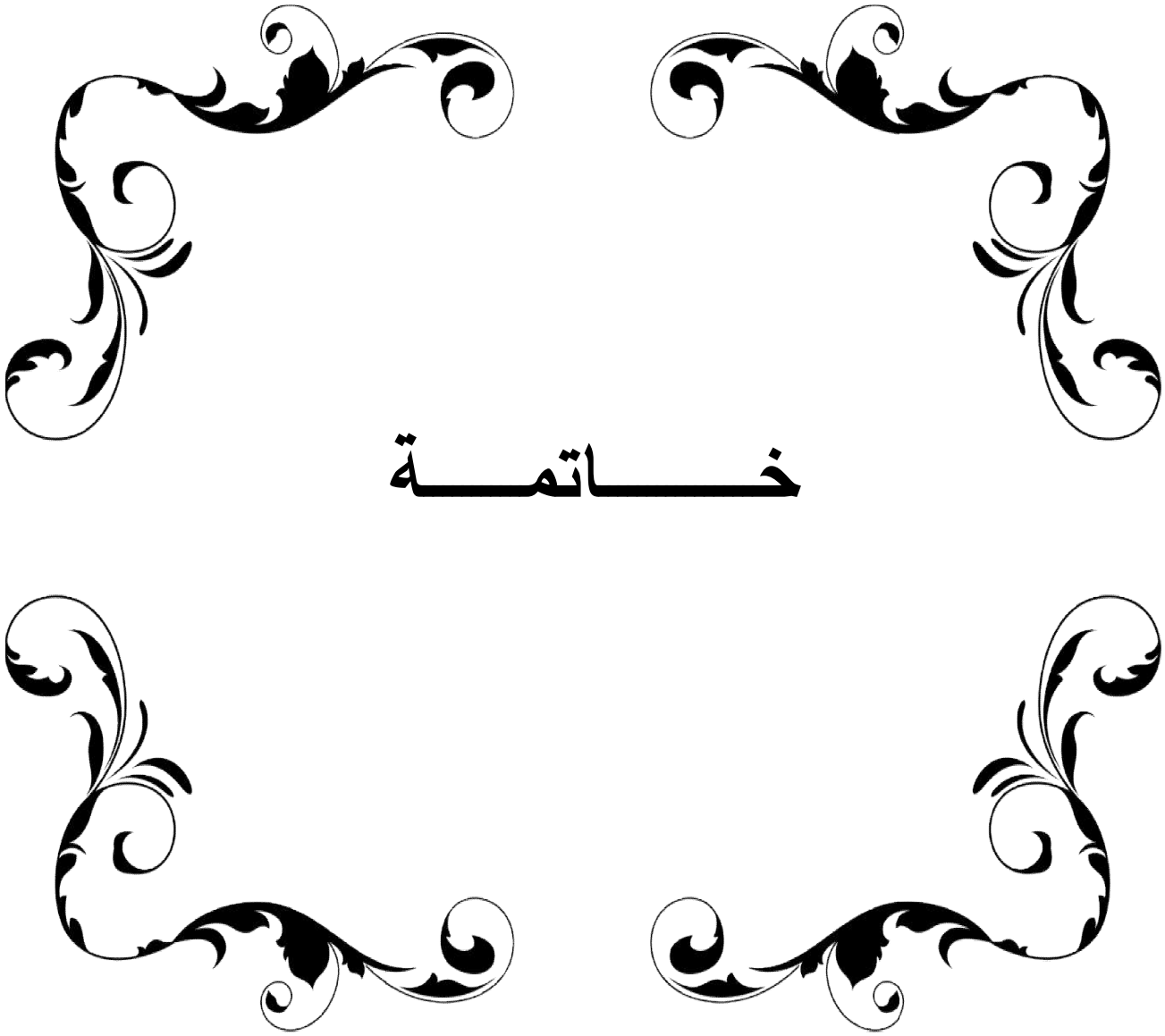
دورات البحث عن التمويل تساهم بشكل كبير في تطوير المؤسسات الناشئة، وذلك من خلال:

1. **تعزيز المعرفة المالية:** توفر هذه الدورات المعرفة اللازمة حول مختلف أساليب التمويل وكيفية الوصول إليها، مما يساعد الشركات الناشئة على اتخاذ قرارات مالية مستنيرة.
2. **تحديد مصادر التمويل:** تساعد الشركات على تحديد مصادر التمويل المناسبة لها، سواء كانت تمويل ذاتي، قروض بنكية، تمويل جماعي، أو استثمارات من رأس المال المخاطر.
3. **إعداد خطط العمل:** تعلم كيفية إعداد خطط عمل واضحة ومقنعة تساعد في جذب المستثمرين والحصول على التمويل.
4. **تطوير مهارات التفاوض:** تطوير مهارات التفاوض والإقناع للحصول على شروط تمويل مواتية، وبناء علاقات جيدة مع الممولين.
5. **فهم الجوانب القانونية:** توفير المعرفة حول الجوانب القانونية والتنظيمية لعمليات التمويل، مما يساعد في تجنب المشاكل القانونية المحتملة.
6. **تقييم المخاطر:** تعلم كيفية تقييم المخاطر المالية وإدارتها، مما يساعد الشركات على اتخاذ قرارات تمويلية أكثر حكمة.
7. **تحسين القدرة التنافسية:** تساعد الشركات على تحسين قدرتها التنافسية من خلال تأمين التمويل اللازم للتوسع والنمو.
8. **تعزيز الثقة لدى الجهات الممولة:** تساعد الشركات على بناء سجل تتبع قوي وموثوق يعزز الثقة لدى الجهات الممولة ويزيد من فرص الحصول على التمويل.

بهذه الطرق، تعد دورات البحث عن التمويل أداة أساسية للمؤسسات الناشئة لتحقيق النجاح كيفية تمويل المشاريع دورات كيفية تمويل المشاريع تساهم بشكل مباشر في تطوير المؤسسات الناشئة من خلال:

1. **تعليم أساسيات التمويل:** تزويد رواد الأعمال بالمعرفة الأساسية حول مختلف أساليب ومصادر التمويل.
2. **تقييم الفرص التمويلية:** تمكين رواد الأعمال من تقييم الفرص التمويلية المتاحة لمشاريعهم واختيار الأنسب منها.

3. **إعداد خطط العمل:** تعلم كيفية إعداد خطط عمل مقنعة تساعد في جذب المستثمرين والحصول على التمويل.
4. **تطوير مهارات التفاوض:** تحسين مهارات التفاوض مع المستثمرين للحصول على شروط تمويل مواتية.
5. **فهم الجوانب القانونية:** توفير المعرفة حول الجوانب القانونية والتنظيمية لعمليات التمويل.
6. **تقييم المخاطر المالية:** تعلم كيفية تقييم المخاطر المالية وإدارتها بشكل فعال.
7. **تحسين القدرة التنافسية:** تعزيز القدرة التنافسية للشركة من خلال تأمين التمويل اللازم للتوسع والنمو.
8. **بناء الثقة مع الممولين:** تساعد الشركات على بناء سجل تتبع قوي يعزز الثقة لدى الجهات الممولة.



خـــــاتمـــة

خاتمة

تُعدّ حاضنات الأعمال ضروريةً لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر، خاصةً في ظلّ التحديات التي تواجهها هذه المؤسسات، فمن خلال توفير الدعم والتوجيه، تُساعد حاضنات الأعمال أصحاب المشاريع على تحويل أفكارهم إلى مشاريع ناجحة، ممّا يُساهم في تنمية الاقتصاد الوطني وخلق فرص عمل جديدة.

ولذلك، يجب على الدولة الجزائرية الاستمرار في دعم حاضنات الأعمال وتوفير جميع الوسائل اللازمة لضمان نجاحها.

كما يجب على أصحاب المشاريع الاستفادة من هذه الحاضنات لتنمية مهاراتهم واكتساب الخبرات اللازمة لقيادة مشاريعهم بنجاح، وختاماً، نؤمن أنّ حاضنات الأعمال هي مفتاح مستقبلٍ اقتصاديٍ مزدهرٍ في الجزائر.

النتائج التي تم التوصل إليها تؤكد أن حاضنات الأعمال تُعدّ أداة حيوية لدعم المؤسسات الناشئة من خلال تقديم التدريب، والدعم الفني، والمشورة.

كما بينت النتائج أن هذه الحاضنات تُسهم بشكل كبير في تحسين معدلات النجاح للمشاريع الناشئة وزيادة فرصها في النمو والتوسع.

بمقارنة هذه النتائج مع الدراسات السابقة، يتضح توافق في العديد من النقاط الأساسية، حيث أكدت معظم الدراسات أهمية دور الحاضنات في تعزيز قدرات المؤسسات الناشئة وتوفير بيئة مواتية للإبداع والابتكار. ومع ذلك، تُشير بعض الدراسات إلى تحديات يمكن أن تعيق فعالية هذه الحاضنات، مثل نقص التمويل والخبرة الإدارية لدى أصحاب المشاريع.

من خلال اختبار الفرضيات، تبين أن الفرضية الأولى صحيحة، حيث تُقدم حاضنة "تكنوفوستر" خدمات شاملة تشمل المحاضرات، والدورات التدريبية، والمساعدة في البحوث والتجارب العلمية. أما الفرضية الثانية، فقد تبين أنها ليست صحيحة بالكامل، إذ أن التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر ليست مالية فقط، بل تشمل أيضاً نقص الخبرة، وغياب بيئة مناسبة، ونقص في ثقافة المؤسسات الناشئة، بالإضافة إلى تعقيد القوانين والتشريعات

الاقتراحات:

في ضوء هذه النتائج، يمكن تقديم بعض الاقتراحات لتحسين فعالية حاضنات الأعمال في الجزائر، منها:

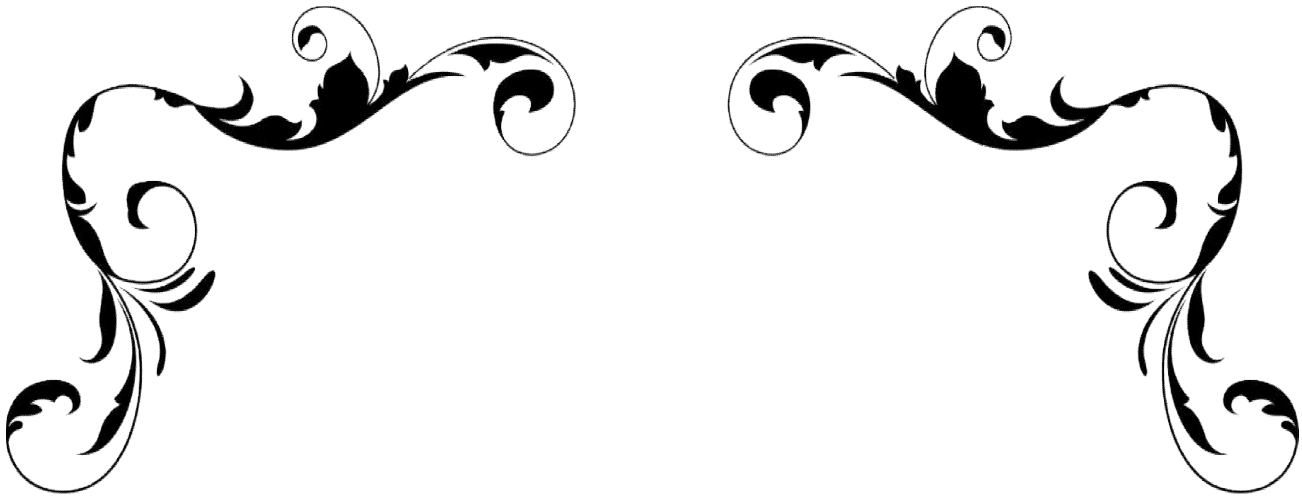
1. **تعزيز الدعم المالي والتقني:** يجب على الدولة والقطاع الخاص توفير مزيد من الدعم المالي والتقني لحاضنات الأعمال لضمان استدامتها وفعاليتها.

خاتمة

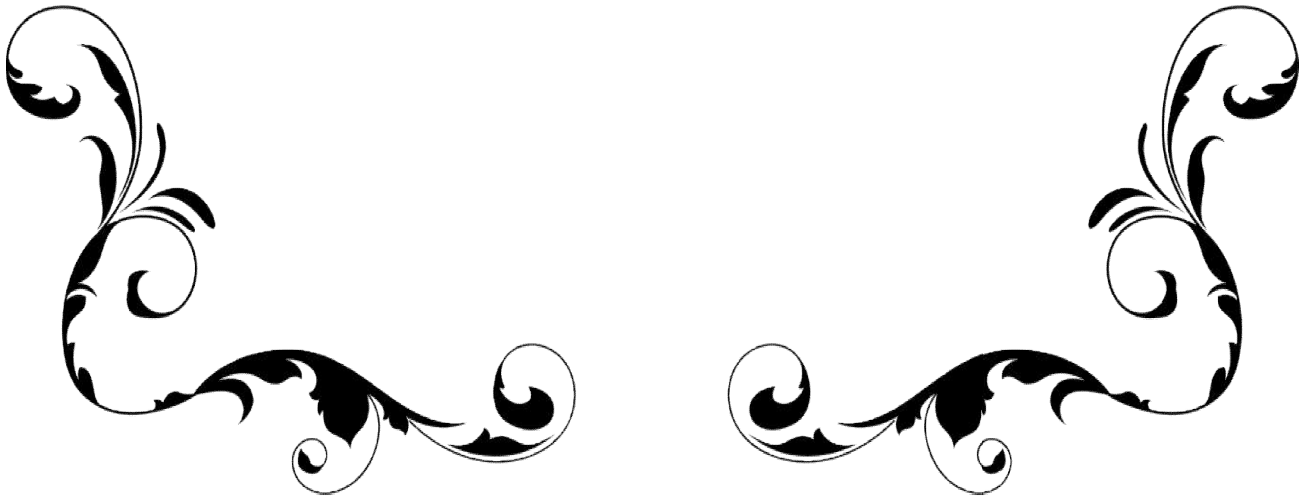
2. **برامج تدريبية متخصصة:** من الضروري توفير برامج تدريبية متخصصة لتعزيز مهارات ومعارف أصحاب المشاريع، بما في ذلك الجوانب المالية والإدارية.
3. **تحسين البيئة التشريعية:** ينبغي تحسين البيئة التشريعية لتكون أكثر دعماً لنمو المؤسسات الناشئة، من خلال تسهيل الإجراءات وتقليل البيروقراطية.
4. **تعزيز ثقافة ريادة الأعمال:** يجب العمل على تعزيز ثقافة ريادة الأعمال والابتكار بين الشباب الجزائري، من خلال البرامج التعليمية وورش العمل التفاعلية.

وختاماً، نؤمن بأن الاستثمار في حاضنات الأعمال هو مفتاح لتحقيق مستقبل اقتصادي مزدهر في الجزائر، وذلك من خلال دعم وتنمية المؤسسات الناشئة وتوفير البيئة المناسبة لنموها وتطورها.

وان هذا المجال البحثي لا يزال واسعاً ومفتوحاً للدراسة والتحري والبحث، مما يستدعي المزيد من الجهود للحصول على معلومات ونتائج أكثر شمولية حول دور الحاضنات وتوسع هذه الفكر.



المصـــــادر والمراجـــــع



المصادر والمراجع

✓ **المراجع باللغة العربية:**

أولا: الكتب

1. طارق محمود عبد السلام السالوس. (2005). *حاضنات الأعمال*. مصر: دار النهضة العربية.
2. عبد السلام أبو قحف. (2018). *مقدمة في الأعمال التقنية* (الإصدار 3). الإسكندرية، مصر.
3. علاء عباس، و محمد السلامي. (2018). *ريادة الأعمال والمشروعات الصغيرة*. الاسكندرية، مصر: دار التعليم الجامعي.
4. كمال كاظم جواد. (2016). *الصناعات الصغيرة ودور حاضنات الأعمال في دعمها وتطويرها* (الإصدار 1). عمان، الأردن: دار الأيام للنشر والتوزيع.
5. مصطفى يوسف كافي. (2017). *إدارة حاضنات الأعمال للمشاريع الصغيرة* (الإصدار الطبعة الأولى). عمان، الأردن: دار حامد للنشر والتوزيع.
6. مصطفى يوسف كافي. (2011). *ريادة الأعمال وإدارة المشاريع الصغيرة* (الإصدار 1). عمان، الأردن: دار أسامة للنشر والتوزيع.

ثانيا: الأطروحات والرسائل الجامعية

1. محمد القواسم ميسون. (2010). واقع حاضنات الأعمال ودورها في دعم التشريع المصغرة في الضفة الغربية. *رسالة ماستر* . جامعة الخليل.
2. محمد سبتي. (2009/2008). فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة –دراسة حالة المالية الأوربية للمساهمة–. *مذكرة ماجستير* . جامعة قسنطينة.
3. محمد قوجيل. (2008). تقييم أداء الوكالة الوطنية لدعة تشغيل الشباب في إنشاء ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة –دراسة مبدانية لعينة من المؤسسات المصغرة المنشئة في إطار فرع ورقلة. *مذكرة ماجستير* . ورقلة، كلية العلوم الاقتصادية ، الجزائر: جامعة قاصدي مرباح.

4. نيفن طلعت صادق. (بلا تاريخ). برامج الدعم المقدمة في مجال حاضنات الأعمال . *مذكرة ماجستير* . مصر: جامعة القاهرة.

ثالثا: المجلات الدورية

1. آمنة مخانشة. (2021). المؤسسات الناشئة في الجزائر –الإطار المفاهيمي والقانوني–. *مجلة صوت القانون ، 08* (01)، الصفحات 767–809.

2. أمينة عثمانية، و أمينة بلعابد. (بلا تاريخ). المؤسسات الناشئة في الجزائر بين جهود التنظيم وهياكل الدعم. (كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المحرر) *مجلة حوليات في العلوم الاقتصادية ، 7* (3).

3. بوجلال العطرة، و منير لواج. (2023). دور حاضنات الأعمال التقنية في تطوير المؤسسات الناشئة – دراسة عينة من حاضنات الأعمال التقنية الجزائرية–. *الآفاق للدراسات الإقتصادية ، 08* (الأول)، 12–31.

4. حسين رحيم. (2003). نظم حاضنات الأعمال كآلية لدعم التجديد الالكتروني. *مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير* (02).

5. شريفة بوالشعور. (2018). دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات النائشئة STARTUPS دراسة حالة الجزائر. *مجلة البشائر الاقتصادية ، رقمي 04* (2).

6. عبد الكريم عبيدات. (2016). حاضنات الأعمال لدعم المؤسسات المصغرة والمتوسطة في عصر العولمة. قسم علوم اقتصادية، تخصص نقد وبنوك: جامعة البليدة.

7. علاء الدين بوضياف، و محمد زبير. (بلا تاريخ). دور حاضنات الأعمال التكنولوجية في دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر. (كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية والتسير، المحرر) *مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية ، 4* (1).

8. علي بخيتي، و سليمة بوعوينة. (24 أكتوبر, 2020). المؤسسات الناشئة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر واقع وتحديات. *مجلة دراسات وأبحاث المجلة العربية للأبحاث والدراسات في العلوم الإنسانية والاجتماعية ، 12* (01).

9. فاطمة بلقواسمي، و أحمد بن يوسف. (2020). أهمية التعلم في تخفيف حدة تعثر الشركات الناشئة STARTUPS في الجزائر –دراسة تحليلية. *مجلة القيمة المضافة لاقتصاديات الأعمال ، 02* (01).

10. منى بوسيح، ياسين ميموني، و سفيان بوقطاية. (2020). واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر. *حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية ، 07* (03)، الصفحات 403-421.

رابعا: الملتقيات

1. عبد الله سعد الهاجري. (بلا تاريخ). دور حاضنات الأعمال في التنمية الصناعية في دولة الكويت. *الملتقى العربي حول الحاضنات الصناعية والتكنولوجية في التنمية الصناعية* . الجمهورية التونسية.

خامسا: المقالات

1. الياس حناش، و خديجة بوفنغور. (2021). المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الواقع ومتطلبات التطوير – دراسة تحليلية. *مقال مشور في إطار الكتاب الجامعي الدولي بعنوان "اشكالية تمويل المؤسسات الناشئة – بين الأساليب التقليدية والمستحدثة* .

2. حنان بركة. (2017). حاضنات الأعمال كآلية لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. *الملتقى الوطني حول اشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر* . الوادي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، الجزائر: جامعة حمة لخضر.

3. خير الدين بوزرب، و أبو بكر خوالد. (2021). تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الواقع والمأمول –دراسة تحليلية–. *مقال منشور في إطار الكتاب الجماعي الدولي بعنوان إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة بين الأساليب التقليدية والمستحدثة* .

سادسا: المواقع الإلكترونية

1. .blg.mosstaq.com/estabish-a-stratup

2. .https://www.arrajol.com

✓ **المراجع باللغة الأجنبية:**

1. SARAH, B., & SUSAN, V. *WOMEN ENTREPRENEURS.* BULILING BUSINESSES IN GLOBAL ECONOMY .

2. STEVE, B., & BOB, D. *THE STRATUP OWNER MANUAL.*

الملاحق

الملحق رقم (01): صور خاصة ببعض الدورات التي تقدمها الحاضنة

الدورة الثانية: بعنوان محاضرة التسويق الرقمي

الدورة الخامسة: دورة الملكية الفكرية

الدورة العاشرة: كيفية عرض المشروع

الدورة الحادية عشر: كيفية عرض المشروع

الدورة الثالثة عشر: دورة نموذج العمل التجاري

الدورة الرابعة عشر: دورة نموذج العمل التجاري

الدورة السابعة عشر: دورة تمويل المشروع

الدورة الثامنة عشر: دورة تمويل المشروع

الدورة الواحد والعشرون: دورة تصحيح وإتمام نماذج العمل التجارية

الملخص:

تطرقنا في هذه الدراسة إلى دور حاضنات الأعمال في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر، حيث قمنا بدراسة ميدانية على مستوى حاضنة الأعمال الجامعية TECHNO FOSTER التابعة لجامعة ابن خلدون بتيارت، وانطلقنا من التساؤل الرئيسي التالي: "كيف تساهم حاضنة تكنوفوستر الجمعية في دعم المؤسسات الناشئة؟"

وهدفت هذه الدراسة إلى توضيح مفاهيم أساسية حول حاضنات الأعمال والمؤسسات الناشئة، وإلى الخدمات التي تقدمها مع إبراز الدور الأساسي لحاضنات الأعمال في دعم وترقية المؤسسات الناشئة.

وقد اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي وذلك بعرض مختلف جوانب البحث المتمثلة في مفاهيم حول حاضنات الأعمال والمؤسسات الناشئة، أما في الجانب التطبيقي اعتمدت الدراسة على منهج دراسة الحالة وذلك من خلال جمع المعلومات وحصيلة النشطات الخاصة بالحاضنة محل الدراسة.

كما توصلت دراستنا إلى مجموعة من النتائج أهمها أن حاضنات الأعمال تهدف إلى دعم الشركات الناشئة وتطويرها من خلال توفير البنية التحتية والتدريب والاستشارات، فحاضنة تكنوفوستر التابعة لجامعة ابن خلدون في تيارت، تسعى إلى تعزيز روح المبادرة والابتكار وتطوير الشركات الناشئة في المنطقة وتقديم دورات تدريبية ودعمًا تقنيًا للمشروعات الناشئة بفضل هيكلها التنظيمي ومنشطاتها الميدانية، من خلال ذلك فإن حاضنات الأعمال بصفة عامة تُساهم بشكل فعال في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر من خلال تقديم مجموعة من الخدمات المُتكاملة التي تُساعد رواد الأعمال على تطوير مشاريعهم وتحقيق النجاح.

الكلمات المفتاحية :حاضنات الأعمال، حاضنة تكنوفوستر، المؤسسة الناشئة، دعم الشركات الناشئة.

Abstract:

This study explores the role of business incubators in supporting start-ups in Algeria. It conducts a field study at the TECHNO FOSTER university incubator at Ibn Khaldoun University in Tiaret. The main research question is: "How does the TECHNO FOSTER incubator contribute to supporting start-ups?"

The study aims to clarify the basic concepts of business incubators and start-ups, as well as the services they provide, highlighting the essential role of business incubators in supporting and promoting start-ups.

The study adopts a descriptive and analytical approach, presenting the different aspects of the research, including concepts related to business incubators and start-ups. In the applied part, the study adopts a case study approach by collecting information and data on the activities of the incubator under study.

The study finds that business incubators aim to support and develop start-ups by providing infrastructure, training, and consulting services. The TECHNO FOSTER incubator at Ibn Khaldoun University in Tiaret seeks to foster entrepreneurship and innovation, develop start-ups in the region, and provide training courses and technical support for emerging projects. This is achieved through its organizational structure and field activities. In this way, business incubators in general contribute effectively to supporting start-ups in Algeria by providing a range of integrated services that help entrepreneurs develop their projects and achieve success.

Keywords: Business incubators, TECHNO FOSTER incubator, start-up, start-up support.