

دور حاضنات الأعمال الافتراضية في تجسيد مشاريع الشركات الناشئة - فاستركابيتال نموذجاً -

The role of virtual business incubators in exemplifying startup projects -Faster Capital model as a Model -

ضربان فاطمة*، مخبر المقاولاتية وتنمية السياحة، المركز الجامعي تيبازة (الجزائر)،

dorbane.fatna@cu-tipaza.dz

برغوث أسامة، مخبر المقاولاتية وتنمية السياحة، المركز الجامعي تيبازة (الجزائر)،

berghout.oussama@cu-tipaza.dz

تاريخ النشر: 2024/04/28

تاريخ القبول: 2024/03/30

تاريخ الاستلام: 2023/11/30

ملخص:

تهدف هذه الورقة البحثية إلى تسليط الضوء على حاضنات الأعمال ودورها في مساعدة أصحاب الأفكار، والمؤسسات الناشئة على تجسيدها على أرض الواقع، من خلال توفير بيئة استثمارية ملائمة، وكذا مرافقتهم ودعمهم من الناحية التنظيمية والمالية .

ومع التطورات العلمية والتكنولوجية ظهرت حاضنات الأعمال الافتراضية والتي أصبحت تقدم خدماتها بشكل افتراضي دون الحاجة إلى توفير مراكز الحضان، بل حتى تمكينهم من الانطلاق في مشاريعهم فقط بعرضها وتسجيلها على مستوى الحاضنات الافتراضية ومراقبة تطورها.

ومن هذه الحاضنات فقد اخترنا فاستركابيتال وهي حاضنة أعمال افتراضية ومسرعة الأعمال الأولى عربيا في هذا المجال، من خلال عرض كيفية تجسيدها للمشاريع على أرض الواقع.

كلمات مفتاحية: حاضنات أعمال، شركات ناشئة، مسرعة أعمال، مستثمرون ملائمة.

تصنيفات JEL: O36،M19،M13،M10

* المؤلف المرسل.

Abstract:

This paper sheds the light on the role of business incubators in helping ideas and emerging institutions to embody, by providing an appropriate investment environment, accompanying and supporting them in organizational and financial terms.

Virtual business incubators have emerged due to scientific and technological developments, they have come to offer their services virtually, and even create the possibility to start projects by offering, registering and monitoring their development at the level of virtual incubator

To address in this study how they embody projects, we have selected Faster Capital as one of the virtual incubators, and the first Arab business accelerator in this field.

Keywords: business incubators, startups, business accelerators, angel investors

Jel Classification Codes: M10،M13،M19،O36

1. مقدمة:

منذ ظهور مفهوم الشركات الناشئة في سبعينيات القرن الماضي، وهذا النوع من الشركات في تطور مستمر ومتسارع، حيث أصبح تحضين هذا النوع من الشركات ومساعدتها على الإقلاع الاقتصادي من أولويات الشركات الكبرى والبنوك، حيث أعطت هذه الشركات دفعا قويا للاقتصاد العالمي خاصة أن الشركات الناشئة تعتمد على اقتناص الفرص وتطبيق أفكار عملية حديثة واستثنائية تُخدم القطاعات الاقتصادية الكبرى.

ومع الثورة الصناعية الرابعة أصبحت التطورات التكنولوجية من أهم الركائز التي يُعتمد عليها في جميع المجالات، ومنها حاضنات الأعمال، حيث انتقلت من الاهتمام في البحث عن أماكن ومرافق مساعدة وتأطير المشرفين وغيرها، إلى توفير بيئة خدمية بشكل غير منقطعة من خلال حاضنات الأعمال الافتراضية والتي أصبحت لديها قدرة على تسيير وتسريع الأفكار بشكل أكبر مقارنة مع الحاضنات التقليدية.

ومن أبرز الدول العربية التي اعتمدت على الحاضنات الافتراضية هي دول الخليج العربي حيث أصبح دعم المؤسسات الصغيرة والشركات الناشئة بشكل افتراضي ميزة الاقتصاد هناك، وسنحاول من خلال هذه الورقة البحثية التركيز على واحدة من هذه الحاضنات وهي حاضنة الأعمال الافتراضية فاستركايبیتال في دولة الإمارات العربية المتحدة، من خلال ما سبق يتبلور لنا سؤال الإشكالية التالي: ما هو دور حاضنات الأعمال الافتراضية في تجسيد مشاريع الشركات الناشئة؟ وللإجابة عن هذه الإشكالية من خلال الأسئلة الفرعية التالية:

• هل يمكن لحاضنات الأعمال الافتراضية أن تكون بديلاً عن حاضنات الأعمال التقليدية؟

• كيف يمكن للحاضنات الافتراضية تجسيد المشاريع الناشئة ومرافقتها؟

فرضيات الدراسة: تتمثل فرضيات الدراسة فيما يلي:

لا يمكن لحاضنات الأعمال الافتراضية أن تحل محل الحاضنات التقليدية.

يظهر دور الحاضنات الافتراضية كأداة ربط بين الشركة الناشئة والمستثمرين بشكل أسرع وأقل

تكلفة

أهداف الدراسة: تهدف هذه الدراسة إلى

• تحديد مفهوم حاضنات الأعمال

• دور التكنولوجيا الحديثة في تطوير أدوار حاضنات الأعمال.

• معرفة الفرق بين حاضنات الأعمال التقليدية والافتراضية.

• أهمية المؤسسات الناشئة في تطوير وتنمية اقتصاد الدول وتحقيق إقلاع اقتصادي.

منهجية الدراسة: لتحقيق أهداف الدراسة وللإجابة عن سؤال الإشكالية فقد تم الاعتماد على

المنهج الوصفي، والذي يستخدم التحليل كأداة لدراسة موضوع ما، عن طريق جمع المعلومات والبيانات

المتعلقة بالموضوع والتي نحاول من خلالها على معرفة مختلف المفاهيم الخاصة بحاضنات الأعمال على

اختلافها والشركات الناشئة من أجل معرفة آلية العمل التي تساعد على تجسيد المشاريع، وقد تم اختيار

حاضنة الأعمال الافتراضية فاستركايبیتال كنموذج من الحاضنات خاصة أنها تمثل الحاضنة الأولى عربياً وذات تأثير دولي من حيث حضان الأعمال ومرافقتها وتمويلها افتراضياً

2. المفاهيمي لحاضنات الأعمال والشركات الناشئة:

يعتبر مفهوم حاضنات الأعمال من المفاهيم التي ظهرت حديثاً، وأخذ مفهومها في التطور والانتعاش بالتوازي مع تطور أنشطة هذه الحاضنات وتطور أنواعها وأهدافها.

1.2 مفهوم حاضنات الأعمال:

هناك عدة تعريفات لحاضنات الأعمال، فقد عرفتها الجمعية الوطنية الأمريكية لحاضنات الأعمال **National Business Incubation Association (NBIA)**: بأنها مؤسسات ومرافق تعمل على تقديم الدعم للشركات الناشئة من توفير للمساحات المكتبية والاستشاريين والموظفين مع إمكانية توفير الوصول إلى التمويل والدعم الفني. (National Business Incubation Association definition, 2023)

وعرفتها **InfoDev**: بأنها مؤسسات تهدف إلى دعم وتطوير المؤسسات الناشئة من خلال توفير بيئة تمكينية لهذه المؤسسات من مرحلة البدء إلى مرحلة تجسيد المشروع على أرض الواقع، بهدف تقليل تكلفة انطلاق المشروع وتحقيق إيرادات والذي يعتبر غالباً أداة قياس نجاح المشروع من عدمه. (Business Incubation Definitions and Principles , 2022, p. 31)

من خلال هذين التعريفين يمكن وضع تعريف حاضنات الأعمال: على أنها مؤسسات أو هيئات استثمارية تعمل على توفير مناخ ملائم للأفكار والابتكارات الحديثة، وكذا المؤسسات الناشئة من أجل مساعدتها على تجسيد هذه الأفكار على أرض الواقع، نظراً لتاريخها الحديث في المجال الاقتصادي، وعدم قدرتها التنظيمية والمالية على دخول سوق الأعمال بشكل مستقل على مؤسسة داعمة لها .

2.2 أهداف حاضنات الأعمال:

تبرز أهمية حاضنات الأعمال في مجموعة من خلال تعريفها وأسباب وجودها في الأنظمة الاقتصادية فيما يلي:

- تقديم المشورة ودراسات الجدوى للمشروعات للشركات الناشئة وربطها بالقطاعات الإنتاجية ومتطلبات السوق.
 - تشجيع المستثمرين والمغامرين وأصحاب المشاريع على إنشاء شركاتهم الخاصة والتي تخلق مناصب شغل وفرص عمل.
 - مساعدة المشاريع الصغيرة والناشئة على مواجهة تحديات وصعوبات الأسواق من الجانب الإداري والمالي والتسويقي، المرافقة لبدايات المشاريع.
 - تأهيل جيل من أصحاب المشاريع لتأسيس أعمال ذات مردود يساهم في التنمية الاقتصادية، وفتح المجال أمام الاستثمار في مجالات ذات أهمية للاقتصاد. (طالبي، 2018، صفحة 5)
 - مساعدة خريجي الجامعات والمعاهد على إقامة مشاريعهم الخاصة.
 - تحقيق التقارب بين بين النشاطات الصناعية والبحوث العلمية التطبيقية بربط التكوين بواقع السوق. (صباغ، 2022، صفحة 353).
- 3.2 أنواع حاضنات الأعمال:** في ظل تنوع حاضنات الأعمال تعددت معايير تصنيفها من خلال الخدمات التي تسعى إلى تقديمها لأصحاب المشاريع الناشئة:
- من حيث الهدف: حاضنات ربحية وأخرى غير ربحية.
 - من حيث الاختصاص: حاضنات مختصة مثل حاضنات تصنيعية، حاضنات تكنولوجية وبحثية، حاضنات أعمال مكتبية وحاضنات متعددة الاختصاصات.
 - من حيث جهة الرعاية لها: حاضنات حكومية، حاضنات خاصة، حاضنات المؤسسات الكبرى، حاضنات مرتبطة بالجامعات ومراكز البحث.
 - من حيث طبيعتها: لحاضنات أعمال دولية، حاضنات أعمال إقليمية. (مومني، 2022، صفحة

4.2 مراحل احتضان المشاريع الناشئة:

قبل احتضان المشروع وقبوله من قبل حاضنات الأعمال على اختلاف أنواعها فإنه يمر بمجموعة من المراحل ليظهر على هيئة مؤسسة اقتصادية ناشئة في السوق، وتتم عملية الاحتضان بمراحل ثلاثة كما يلي:

الشكل رقم (1): مراحل احتضان المؤسسات الناشئة

المرحلة الأولى ما قبل الاحتضان	المرحلة الثانية الاحتضان	المرحلة الثالثة نهاية الاحتضان
خلق المؤسسة الناشئة Start-up creation	المرحلة المبكرة Early stage	التوسع Expansion
تقييم الإبداع خطة أعمال مفصلة نموذج أعمال تدريب training	الحصول على التمويل التدريب coaching والتوجيه الاستضافة التدريب training التسويق والترويج تخطيط أعمال متقدم	تشخيص الإبداع تقديم الدعم بهدف التدويل التسويق التكنولوجي التجمع clustering تطوير الأعمال

من إعداد الباحثين بناءً على: (شريفة، 2018، صفحة 425)

المرحلة الأولى: وهي المرحلة التي يسعى أصحاب المشاريع الناشئة في إثبات أهمية أفكارهم ومدى قدرتها على خلق فارق في الحياة الاقتصادية، ومن هنا تنطلق مرحلة تقييم الإبداع من طرف حاضنة الأعمال وفي حالة قبوله كفكرة إبداعية، لتأتي مرحلة وضع العمل في شكل خطة ذات أهداف تفصيلية، تكون ذات مدى قصير إلى متوسط وتعيين أهداف مشروعه على المدى البعيد- نظراً للتسارع في خلق مشاريع تسد فجوات المشروع الأول- ويسعى من خلالها صاحب المشروع في هذه المرحلة إلى تقديم نموذج عمل وذلك لتوضيح الصيغة القانونية للدعم سواء كان إيجاري أو ربحي أو استثماري....وقابلة تطبيقه على أرض الواقع لتبدأ مرحلة التدريب من قبل حاضنة الأعمال على الانطلاق في تجسيده فكرته بعد قبولها.

المرحلة الثانية: وهي المرحلة التي تبدأ حاضنات الأعمال فيها بربط صاحب المشروع مع الممولين وأصحاب رؤوس الأموال الداعمين للمشاريع المبتكرة، وبعد الحصول على التمويل تبدأ مرحلة

جديدة من التدريب والتوجيه لصاحب المشروع ليكون القائد لفريق العمل الخاص به Owner of a start-up company ، وتتواصل عملية التدريب في هذه المرحلة لصاحب مؤسسة ناشئة منطلقة، ومع الانتهاء من وضع المؤسسة في إطارها القانوني والإداري تبدأ في مرحلة التسويق والترويج لهذه الشركة، مع مواصلة دائمة لتحسين والتخطيط للأعمال.

المرحلة الثالثة: وهي المرحلة التي تنتهي فيها الحاضنات من احتضان الشركات الناشئة كمؤسسات تابعة للحاضنة حسب نوعية الحاضنة فمثلا الحاضنات الربحية: فبمجرد انطلاق المؤسسة الناشئة كمؤسسة مستقلة تقوم بتقاسم الأرباح أو حسب شروط الاتفاق المبرم... وهنا تنطلق المؤسسة في الحياة الاقتصادية وتتبع نفس معايير الشركات الكبرى من خلال السعي إلى وضعها في السوق المحلي أو الدولي، والتسويق للشركة عن طريق استخدام التكنولوجيات الحديثة وتبقى عملية تطوير الأعمال مستمرة للشركات الناشئة لتفادي فشلها بعد الانطلاق.

من خلال التطرق إلى آليات احتضان الشركات من طرف حاضنات الأعمال يظهر التشابه بينها وبين مسرعات الأعمال والمستثمرين الملائكة في مساعدة أصحاب المشاريع على الانطلاق في مشاريعهم والذين يقدمون خدمات متشابهة.

5.2 الفرق بين حاضنات الأعمال ومسرعات الأعمال والمستثمرون الملائكة:

1: مفهوم مسرعات الأعمال:

تعرف مسرعات الأعمال على أنها منظمات تقدم مجموعة من خدمات الدعم وفرص التمويل للشركات الناشئة وتعبير آخر فإن مسرعات الأعمال هي برنامج يتيح للشركات النامية إمكانية الوصول إلى الإرشاد والمستثمرون وغير ذلك من الدعم لبضعة أشهر فقط. (علي، 2020، صفحة 35.33)

2 مفهوم المستثمرون الملائكة:

يعرف المستثمر الملائكة على أنه شخص ثري يقدم رأس المال للشركات الناشئة غالبا مقابل سندات قابلة للتحويل أو حصص في المشروع ويقوم أحيانا عدة مستثمرين ملائكة بالتجمع معا لتشكيل مجموعة استثمارية يشتركون فيها بالاستثمارات والبحوث. (عيشاوي، 2019، صفحة 26)

تشابه للوهلة الأولى حاضنات الأعمال ومسرعات الأعمال والمستثمرون الملائكة من حيث النشاطات وسهولة تطبيق الأفكار الحديثة والمبتكرة على أرض الواقع ودعم المشاريع لكن هناك فرق أساسي بينها من خلال مجموعة من الفروقات الأساسية ويظهر الهدف من التطرق إلى مفهوم كل واحدة هو محاولة إزالة التداخل الاصطلاحي بين مسرعات الأعمال والمستثمرون الملائكة وحاضنات الأعمال من خلال جدول المقارنة التالي

الجدول رقم (2): الفرق بين الحاضنات والمسرعات والمستثمرون الملائكة

المعيار	حاضنات الأعمال	مسرعات الأعمال	المستثمرون الملائكة
الزمن	1-5 سنوات	3-6 أشهر	مستمرة
نموذج الأعمال	إلجبار أو غير ربحي	استثمار غير ربحي أحيانا	تنافسي
الاختيار للمستضفين	غير تنافسي	تنافسي وانتقائي دقيق	تنافسي
مرحلة الدعم المالي	في المراحل الأولى أو الأخيرة	في المراحل الأولى	في المراحل الأولى
التعليم المقدم	تعليم شامل، قانوني، موارد بشرية، تسويق	ورش عمل	لا يوجد
الإرشاد	الحد الأدنى ويكون تكتيكيا	مكثف من خبراء المسرعة أو من خارجها	بحسب الحاجة ومقدم من المستثمر نفسه
الخدمات المكانية	داخل الموقع	داخل الموقع	خارج الموقع

(علي، 2020، صفحة 37)

من خلال الجدول يتضح أن حاضنات الأعمال تختلف عن باقي الهيئات التي تسعى إلى تقديم خدماتها للشركات الناشئة حيث تتميز بالمرافقة طويلة المدى مقارنة مع مسرعات الأعمال والمستثمرين الملائكة وهو ما يجعلها من أحسن المؤسسات الداعمة للمشاريع الصغيرة والشركات الناشئة خاصة من حيث الاستمرارية في الإرشاد والتكوين لأن هدف الحاضنات في الأغلب يكون استثماري وليس ربحي والذي تسعى إليه مسرعات الأعمال والمستثمرين الملائكة.

5.2: مفهوم الشركات الناشئة وخصائصها:

أولاً: مفهوم الشركات الناشئة تطلق عادة تسمية الشركات الناشئة على مشروع تجاري جديد يكون في مرحلته الأولى لنموه أي تلك المشاريع التي لاتزال في مرحلة دراسة قابلية، التي تشهد مرحلة البحث والتطوير السابقة للانطلاق والتي تهدف لإثبات قابليتها التقنية والسوقية، حيث تقدم نموذج عمل في توقيت ملائم بحيث يقدم خدمة لا تقدم حالياً في الأسواق أو تقديمها بطريقة سليمة.

ثانياً: خصائص الشركات الناشئة: تتميز الشركات الناشئة بمجموعة من الخصائص تجعلها تختلف عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال:

➤ **التفرد:** وهو ميزة الشركات الناشئة حيث تتميز كل شركة ناشئة بالاختلاف عن الشركات الأخرى من الفكرة الإبداعية للانطلاق كمشروع مبتكر وان تشابهت في بعض الأساسيات إل أنها لا تتشابه في الكثير من التفاصيل من حيث التمويل والمخاطر والهدف من المشروع لذلك يعتبر التفرد من أهم المميزات للشركات الناشئة، وغياب التفرد يلغي بالضرورة فكرة الشركة الناشئة.

➤ **التعلم للتكيف مع البيئة:** تتميز الشركات الناشئة بميزة التعلم المستمر من خلال التحديات التي تواجهها، حيث تعتبر التحديات بمثابة منطلقات جديدة للتعلم ومحاولة لفهم بيئة العمل من خلال التجربة، وليس كمكتسبات نظرية، وهي بذلك نقاط تحول من مرحلة التحدي إلى مرحلة جديدة من حياة الشركة.

➤ **الحرية لصاحب العمل:** وهي ميزة أخرى للشركات الناشئة أي الرجل القيادي للمشروع الخاص به، ويتحول العمل بذلك من وسيلة للحصول على الأموال، إلى عمل يخلق ثروة والخروج من فكرة العمل لدى الآخرين.

➤ **الحساسية للتغيير والقدرة على التكيف:** وهي ميزة أساسية وسلوك عقلي لأصحاب الشركات الناشئة وهي عدم مقاومة التغيير وتقبله، باعتبار التغيير جزء من نجاح الشركة وتتجاوز مرحلة رصد التغيرات والخوف منها إلى القيام بها من أجل المواصلة في دفع الشركة الناشئة للاستمرار وعد الفشل.

(السعيد، 2022، الصفحات 693-694)

3. حاضنات الأعمال الافتراضية نموذج فاستركايبیتال:

مع التطورات العلمية والتكنولوجية أصبحت خدمات دعم ومرافقة الشركات الناشئة عن طريق حاضنات الأعمال لا تقتصر توفير فضاء سيرابي لها على مستوى شبكة الأنترنت من أجل التواصل وتعيين الأخبار أو على مستوى وسائل التواصل الاجتماعي بل تطورت ظهور نماذج افتراضية وهي حاضنات الأعمال الافتراضية، على المستوى العالمي Y. Combinator والحاضنة Growth Seeker virtual incubator ومن نماذج حاضنات الأعمال الافتراضية العربية الحاضنة الافتراضية Nejmى، الحاضنة الافتراضية ستارت أب Start-up، والحاضنة الافتراضية فاستركايبیتال وهي محل الدراسة بحكم أنها حاضنة أعمال عربية ذات قيمة دولي.

1.3 مفهوم حاضنات الأعمال الافتراضية:

مع انتقال الاقتصاد العالمي من العمل القائم على المعرفة، تتضاءل الحاجة إلى مساحة مكتبية مخصصة وحضور مادي ويتم استبدالها بحضور افتراضي، لذلك ظهر جيل جديد من منظمي المشاريع والذي نشأ في عصر الإنترنت..

وبذلك يظهر مفهوم الحاضنات الافتراضية وهي حاضنات أعمال تختار تقديم الخدمة لشركاتها

الناشئة عبر الإنترنت، تمامًا مثل الحاضنات التقليدية، بلا مساحة مادية. (Syed, 2017)

ظهر مفهوم الحاضنات الافتراضية بهدف تقديم المساعدة التجارية للطلاب الجامعات في أول الأمر،

ومع تطور الوقت أصبحت تقدم الخدمات لمن يطلبها أي حاضنة الأعمال الافتراضية لها نفس وظيفة

الحاضنة التقليدية، والفرق هو أنه يتم تنفيذ جميع المساعدة التجارية لطالبيها عبر الإنترنت. (hidayat,

2023, p. 88)

من خلال التعريفين يظهر لنا أن حاضنات الأعمال الافتراضية هي عبارة عن هيئات تقدم

خدماتها لأصحاب المشاريع والشركات الناشئة مثل الحاضنات التقليدية، وبنفس الأهداف مع وجود هدف

ربحي واضح على الأغلبية ويظهر الاختلاف كذلك من حيث عدم وجود هيكل مادي، واستخدام

الأنترنت لتقديم الخدمات على اختلافها.

2.3 مميزات حاضنات الأعمال الافتراضية: بالرغم من تشابهه إلا أن حاضنات الأعمال

الافتراضية تمتلك مجموعة من الخصائص والتي جعلتها محل اهتمام أصحاب الشركات الناشئة:

1. الوصول إلى الموارد والمعارف: يتمتع استخدام حاضنة تجارية افتراضية بمزايا عديدة، بما في

ذلك الوصول إلى مجموعة متنوعة من المعارف والموارد. تجمع حاضنات الأعمال بين أصحاب الأعمال المخضرمين والمستثمرين والمتخصصين في الصناعة الذين يمكنهم تقديم المشورة والتوجيه، بالإضافة إلى ذلك، غالبًا ما يكون لديهم شبكة من الشركاء والموارد التي يمكن للشركات الناشئة استخدامها، مثل الاستشارة القانوني والمساعدة المحاسبية.

2. قابلية التوسع والنمطية: يمكن لحاضنات الأعمال الافتراضية أن تمنح رواد الأعمال مزيدًا من

قابلية التوسع والمرونة، وهي فائدة أخرى، ويمكن للحاضنات الافتراضية أن تدعم عددًا لا حصر له من الشركات، على عكس حاضنات التقليدية، والتي غالبًا ما تكون لها قيود على المساحة المادية، وبالتالي فهي مثالية للشركات التي ترغب في النمو بسرعة أو لتلك الموجودة في أماكن نائية.

3. أقل تكلفة: حقيقة أن حاضنات الأعمال الافتراضية غالبًا ما تكون ميسورة التكلفة أكثر من

الحاضنات التقليدية هي ميزة أخرى، ويرجع ذلك إلى عدم وجود أي نفقات عامة فعلية مثل الإيجار أو رسوم المرافق، بالإضافة إلى ذلك، تفرض العديد من الحاضنات الافتراضية رسومًا شهرية مقابل خدماتها، والتي قد تكون غير مكلفة للشركات الناشئة.

4. الوصول إلى الأسواق الدولية: إن استخدام حاضنة افتراضية له فائدة إضافية تتمثل في منح

الشركات إمكانية الوصول إلى الأسواق الدولية، فالشركات الناشئة مقيدة بسوق مبرم مع الحاضنة، ومع ذلك، قد يتواصلون مع العملاء والمستثمرين في أي مكان في العالم باستخدام الحاضنة الافتراضية. وهذه ميزة كبيرة للشركات التي ترغب في النمو بسرعة والوصول إلى جمهور أوسع.

5. تضامن أكثر: حيث تقدم دعمًا إضافيًا لأعضائهم في كثير من الأحيان هي ميزة أخرى

لحاضنات الأعمال الافتراضية، ويرجع ذلك إلى أن عدد أعضائها في كثير من الأحيان أقل من عدد

الحاضنات التقليدية، وهذا يمكنهم من تزويد كل شركة برعاية ودعم أكثر تخصصاً. (opengrowth، 2023)

3.3 الفرق بين حاضنات الأعمال التقليدية والافتراضية:

تهدف كلا الحاضنتين سواء التقليدية أو الافتراضية إلى تقديم نفس الخدمات وفق نفس الخطوات والإجراءات بدءاً من احتضان العمل إلى خروجه على شكل مؤسسة ناشئة في السوق ومن خلال الجدول الموالي تظهر أهم الفروق بين الحاضنتين :

الجدول رقم (3): أهم الفروق بين الحاضنة التقليدية والافتراضية

الحاضنات الافتراضية		الحاضنات التقليدية	
عدم وجود هيكل مادي للحاضنة		وجود هيكل مادي للحاضنة	
تقديم الخدمات عن بعد فقط		تقديم الخدمات حضورياً وعن بعد	
ضرورة توفر الإنترنت 24/24 - 7/7		خدمات الإنترنت ليست ضرورية	
العيوب	المميزات	العيوب	المميزات
أقل أمان			أكثر أمان
	عدم وجود تكاليف	تكاليف الهياكل والمؤطرين	
الجهل بمصدر التمويل			معرفة مصدر التمويل
	التدريبات عن بعد	ضرورة الحضور للتدريبات	
	سرعة التحيين		سرعة التحيين
الخوف على حقوق الملكية			ضمان حقوق الملكية

من إعداد الباحثين بناءً على ما سبق

من خلال الجدول يتضح أن الحاضنات التقليدية تتميز بمخاطرة أقل مقارنة مع الحاضنات الافتراضية خاصة مع انعدام شبكة الإنترنت حيث تصبح الحاضنة الافتراضية غير موجودة فعلياً وهو ما يجعل الأفكار والمشاريع عرضة للسرقة... ومع أثبتت النماذج الافتراضية القدرة على إدارة وتسيير المشاريع ومرافقتها ووضع أسماء كبيرة لبعض الشركات على أرض الواقع منها الحاضنة الافتراضية فاستركابيتال والتي قامت بمرافقة العديد من أصحاب المشاريع من أجل الانطلاق كمؤسسات ناشئة، وهي حاضنة ومسرعة

في آن واحد مقرها بدبي دولة الإمارات العربية المتحدة ، فبعد الاهتمام بفكرة الشركة الناشئة ووصول الفكرة إلى مرحلة التجسيد، يبدأ صاحب الفكرة في البحث عن مصدر لتمويل وتسيير مشروعه، عن طريق الحاضنة فاستركايبیتال.

4.3 من هي فاستركايبیتال

تقول حاضنة الأعمال فاستركايبیتال عن نفسها أنها "حاضنة ومسرّعة الأعمال رقم 1 عبر الإنترنت حول العالم، لقد ساعدت أكثر من 473 شركة ناشئة في جمع أكثر من 1.6 مليار دولار، واستثمرت 492 مليون دولار في 183 شركة ناشئة ولدينا شبكة عالمية كبيرة من الموجهين والممثلين والشركاء، ونساعد الشركات الناشئة التي تتطلع إلى جمع الأموال من خلال ربطها ب المستثمرين الممولين وتضم شبكتنا 155000 مستثمر ملائكة، وأكثر من 50 ألف مؤسسة تمويل معظمها من أصحاب رأس المال الاستثماري، ونقدم الشركة الناشئة إلى المستثمرين الملائكة وشركات رأس المال المغامر عبر جهات اتصال مشتركة بمعدل نجاح يصل إلى 92%. نقدم أيضًا خدمات أخرى مثل القروض، المنح، جمع التمويل، تقييم الشركة الناشئة، التفاوض مع المستثمرين والاستشارات بخصوص التمويل من مراحل التمويل المبكر إلى مرحلة تمويل وما بعد ذلك."

وتقدم فاستركايبیتال الدعم للمؤسسات الناشئة على ثلاثة أوجه كما يلي:

تقوم الحاضنة بالاستثمار في الشركات الناشئة من خلال تقديم خبراتها و50% من التكاليف مقابل أسهم (حيث لا تتعامل الحاضنة بالنقود -لا نقدم النقد-) في ثلاثة حالات:

1. الشركات الناشئة التي تحتاج إلى تطوير البرامج أو بناء MVP الخاص بهم: نحن نقدم

الفريق التقني الكامل القادر على تطوير البرامج، تطوير تطبيقات Android وتطوير تطبيقات iOS وتصميم التطبيق، نستثمر نصف التكاليف مقابل أسهم ويجب على الشركة الناشئة توفير النصف الآخر أو تأمين النصف الآخر من خلال إيجاد مستثمرين و يتضمن البرنامج أيضًا حزمة أعمال مجانية لتحليل السوق وتصور المنتج وتصميم المنتج، نقدم أيضًا خدمات المدير التقني للشركة الناشئة، بناء النموذج

التجريبي وتطوير MVP (منتج الحد الأدنى) كجزء من البرنامج أو بشكل منفصل، يمكننا تقديم كل هذه الخدمات بشكل منفصل أو من خلال برنامج الشريك المؤسس التقني.

2. الشركات الناشئة التي تبحث عن المبيعات والتسويق والتوسع والنمو، نحن نقدم خدمات مثل المبيعات كخدمة، استراتيجية تسويق الشركات، خدمة تحسين محركات البحث وتطوير الأعمال ونمو الأعمال، يمكننا تقديم كل خدمة من هذه الخدمات بشكل منفصل أو من خلال برنامج تنمية شركتك الناشئة.

3. رواد الأعمال لأول مرة: نساعدهم من خلال التحقق من صحة الفكرة وتقييم الفكرة وعملية إثبات المفهوم، تقدير التكاليف MVP ، دراسة جدوى الأعمال، التحليل التنافسي وتحليل SWOT والسوق بحث، يمكن توفيرها كخدمات منفصلة أو كجزء من برنامج فكرة إلى منتج، وتعد فاستركايبیتال محطة شاملة عندما يتعلق الأمر بدعم رواد الأعمال أو الشركات الناشئة أو الشركات الصغيرة. (التعريف بفاستركايبیتال، 2023)

5.3 الانضمام إلى فاستركايبیتال: بعد الانضمام إلى فاستركايبیتال وقبول فكرة المشروع ينتقل العمل إلى المرحلة الثانية والتي تضم أربعة مراحل كما يلي:

1 تمويل للمراحل المبكرة: حيث تقوم بتقديم الدعم المتكامل من أجل المساعدة في أخذ الخطوات الأولى في بناء الشركة الناشئة، وإعداد خطة العمل والعرض التقديمي من أجل عرض الشركة على المستثمرين.

2 التمويل للمراحل المتقدمة: حيث تعمل على إعداد خطة التمويل الخاصة بالمشروع والعمل على تقييم الشركة الناشئة وربطها مع المستثمرين وصناديق الاستثمار المناسبة.

3 بناء المنتج: حيث تعمل على بناء المنتج الخاص بالشركة الناشئة وتقديم الدعم التقني بشكل متكامل كما تقوم بتغطية 50% من التكاليف اللازمة.

4 النمو والتوسع: يبحث يعمل فريق المبيعات وتسويق متخصص للعمل مع فريق الشركة الناشئة في توسيع قاعدة المستخدمين والنمو في أسواق عالمية جديدة. (الانضمام إلى الشركات الناشئة ، 2023)

6.3 نماذج عن المشاريع تحت رعاية فاستركايبیتال: من بين المشاريع التي قامت بها الحاضنة فاستركايبیتال يمكن تقسيمها إلى مشاريع متخرجة وعددها 20 وذكرنا منها 6 مشاريع كما هو موضح، و183 مشروع محتضن منها 12 كما هو موضح المشاريع المسرعة 453 ذكرنا منها 8

المشاريع المتخرجة (20)



المشاريع المحتضنة (183)



المشاريع المُسرَّعة (453)



(الانضمام إلى الشركات الناشئة ، 2023)

فاستركايبیتال بالأرقام:



(التعريف بفاستركايبیتال، 2023)

7.3 كيفية تمويل شركة ناشئة

نظراً لتعدد البرامج التمويلية لحاضنة فاستركايبیتال فقد اخترنا أن نقوم بشرح برنامج خدمات تمويل شركة ناشئة لاتصاله بموضوع الورقة البحثية حسب الخدمة وطريقة التمويل:

➤ خدمة تمويل الشركات الناشئة

طريقة التمويل: تعد هذه الخدمة جزءاً من برنامج زيادة رأس المال الخاص بالحاضنة، وتساعد الشركات الناشئة في جميع مراحل التمويل من خلال العمل على وضع الفكرة في شكل قابل للتجسيد { خطة العمل، العرض التقديمي، النموذج المالي } وبناء خطة التمويل وتقييم الشركة الناشئة، والتوافق مع المستثمرين الملائكة ورأس المال الاستثماري وكذا الحصول على قرض أو منحة للشركة الناشئة والتفاوض مع الأطراف المستثمرة وإبرام الصفقات، ونعمل مع الشركات الناشئة في مختلف مراحلها بدءاً من مرحلة ما قبل التأسيس إلى الانطلاق في السوق .

الهدف من التمويل:

- تهيئة الشركة الناشئة للتمويل.
- وضع خطة تمويل لبدء عمل الشركة .
- الحصول على تمويل للشركة الناشئة.
- تحقيق ربح للحاضنة.

➤ خدمة تمويل الشركات الناشئة التقنية

تمويل الشركة الناشئة التقنية: وهي أحد أنواع الشركات الناشئة وهذه الخدمة جزء من برامج زيادة رأس المال والشريك التقني المؤسس حيث تساعد الشركات الناشئة في بناء شركة تقنية ناشئة كأحد مؤسسي التكنولوجيا في العالم ونغطي 50٪ من التكلفة، بالإضافة إلى ذلك، يمكنها الربط بين رواد الأعمال والمستثمرين الملائكة المهتمون بالشركة الناشئة لجمع المبلغ المطلوب.

الهدف من تمويل الشركة الناشئة التقنية:

- ✓ إعداد خطة التمويل
- ✓ الربط مع مصادر التمويل.
- ✓ تأمين التمويل للشركة الناشئة التقنية.
- ✓ إغلاق الصفقات.

➤ خدمة التمويل مقابل الأسهم:

تعد هذه الخدمة كذلك من برنامج زيادة رأس المال الخاص بالحاضنة حيث تساعدك في الحصول على التمويل مقابل الأسهم للشركة الناشئة من خلال ربطها بالمستثمرين الملائكة المناسبين من شبكتنا التي تناسب مرحلة الشركة الناشئة وقطاعاتها وموقعها، وتساعد أيضاً في التمويل مقابل الأسهم من خلال التمويل الجماعي للأسهم،، والمساعدة في العثور على النظام الأساسي والمناسب للتمويل الجماعي لشركتك الناشئة ونعمل على الترويج لها.

الهدف من التمويل مقابل الأسهم:

- ✓ الحصول على التمويل مقابل الأسهم للشركة الناشئة.
- ✓ التوافق مع مصادر التمويل مقابل الأسهم المختلفة.
- ✓ تحديد مقدار رأس المال الذي تحتاج إلى التنازل عنه والمبلغ الذي سيتم زيادته بالإضافة إلى تقييم شركتك الناشئة. (خدمات فاستركابيتال، 2023).

بعض من آراء العملاء الذين تعاملوا مع فاستركايبیتال

” زيادة رأس المال لقد كان صراعاً خاصةً كشركة ناشئة تقنية في مرحلة مبكرة. كنا بحاجة إلى الاستشارات والدعم من أجل التعامل مع المستثمرين بالطريقة الصحيحة. البرنامج قدم لنا ذلك وأكثر! “

in Nicolas Denji

برنامج زيادة رأس المال - SavMe

✓ جمعت 10.12 مليون دولار من خلال فاستركايبیتال

” لدى فاستركايبیتال فريق من المهنيين الموهوبين الذين يطورون الشركة الناشئة ويعملون بشكل جيد في التصميم والبرمجة وتجربة المستخدم والتسويق ، والأهم من ذلك أنهم يعملون جميعاً جنباً إلى جنب لتحقيق نتائج ممتازة. لقد ساعدنا الفريق في تقدير التكاليف اللازمة لبناء منتجنا أيضاً. “

in Ali Ahmad

برنامج الشريك المؤسس الفني - TvLize

✓ جمعت 1.01 مليون دولار من خلال فاستركايبیتال

من خلال اطلاعنا على خدمات الحاضنة الافتراضية فاستركايبیتال فإن الهدف الرئيسي يظهر في جميع عمليات ربط أصحاب المشاريع بالمستثمرين، حيث تسعى إلى تنويع آليات التمويل حسب ما يناسب أصحاب رؤوس الأموال، فهي بذلك أداة وصل بين أصحاب المشاريع وأصحاب الاستثمارات مقابل تحقيق ربح وهو ما يعيق الحاضنات الافتراضية من أن تكون بديلاً للحاضنات التقليدية.

4. خاتمة: من خلال عرض هذه الورقة البحثية حول أهمية حاضنات الأعمال في دعم وتطوير المشاريع الناشئة عن طريق دعمها في جميع مراحل ظهورها في الأسواق، وأخذ مكانتها فإنه يظهر البعد الاستراتيجي للحاضنات على اختلاف أنواعها سواء حاضنات الأعمال بالمفهوم التقليدي أو حاضنات الأعمال بالشكل الافتراضي والذي أبرز فائدتها في مرافقة المشاريع وتسريعها وتوفير المستثمرين الراغبين في المخاطرة مع هذه المشاريع، ومن خلال المقارنة بين الحاضنات التقليدية والافتراضية تتحقق الفرضية الأولى بعدم قدرة الحاضنات الافتراضية على أن تكون بديلاً للتقليدية في الوقت الراهن خاصة مع توفر الخدمات الافتراضية للحاضنات التقليدية، أما الفرضية الثانية فقد تحققت كذلك حيث أظهرت الحاضنة الافتراضية فاستركايبیتال القدرة على تجسيد المشاريع بأقل تكلفة وبسرعة وتحقيق ربح للحاضنة لضمان استمراريتها.

وقد توصلنا في هذه الدراسة التي اعتمدت على تحليل عمل حاضنات الأعمال الافتراضية من خلال نموذج فاستركابيتال ومنه الإجابة عن سؤال الإشكالية حيث يمكن للحاضنات الافتراضية تجسيد المشاريع بنفس طريقة الحاضنات التقليدية بميزة أنها عن بعد وبعيوب المخاطرة الكبيرة، وهذا ما يجعل الحاضنة التقليدية الأحسن مقارنة مع الافتراضية، وأكدت هذه الدراسة على أهمية الحاضنات الافتراضية وقدرتها على خلق الأعمال مثلها مثل الحاضنات التقليدية وبشكل احترافي خاصة مع التطورات التقنية وتوفر الأنترنت.

5. قائمة المراجع:

(2022). *Business Incubation Definitions and Principles*. world bank . تم

الاسترداد من

<https://documents1.worldbank.org/curated/pt/717091562157862660/pdf/BIM-Module-1-Business-Incubation-Definitions-and-Principles.pdf>

. تاريخ الاسترداد 2024، من *Virtual Incubators* .(2017 ,09 21). Hassan Syed .

Virtual Incubators: <https://ideagist.com/defining-virtual-business-incubator/>

smart system empowerment through .(july, 2023) .muhammad hidayat virtual business incubator to increase student entrepreneurial capacity in .88 صفحة 6، *history of education quarterly* .higher education

.(Novembr, 2023 .1) *National Business Incubation Association definition* .

November, 2023، من *National Business Incubation Association*: <https://www.inc.com/encyclopedia/national-business-incubation-association-nbia.html>

Types of Virtual Business Incubators: *opengrowth* .(2023). تم الاسترداد من

<https://www.opengrowth.com/resources/types-of-virtual-business-incubators>

الانضمام إلى الشركات الناشئة . (2023 ,11 28). تم الاسترداد من فاستركابيتال:

<https://fastercapital.com/ar/portfolio.html>

التعريف بفاستركابيتال . (2023 ,11 28). تم الاسترداد من موقع فاستركابيتال:

<https://fastercapital.com/ar/>

السعيد محمد عابدي. (2022 ,09 01). الشركات الناشئة وملاحم المقاول في الجزائر دلائل من مراد ريادة

الأعمال العالمية. مجلة الاقتصاد والتنمية المستدامة، 05.

الشميمري أحمد بن عبد الرحمن و ابراهيم سرور سرور علي. (2020). *حاضنات الأعمال والوحدات العلمية*.

الرياض: نشر وتوزيع العبيكان.

إيمان كروشة و رفيقة صباغ. (2022, 09 21). حاضنات الأعمال تجارب علمية رائدة مع الإشارة إلى حالة الجزائر. مجلة المالية & الأسواق، 09، صفحة 353.

بوالشعور شريفة. (2018). دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة start-up دراسة حالة الجزائر. مجلة البشائر الاقتصادية، 4.

خدمات فاستركابيتال. (2023, 10 11). تم الاسترداد من فاستركابيتال:

<https://fastercapital.com/ar/funding-how-to-fund-your-startup.html>

عابدي محمد السعيد. (2022, 09 01). الشركات الناشئة وملامح المقاول في الجزائر: دلائل من مراد زيادة الأعمال. مجلة الاقتصاد والتنمية المستدامة، 5، الصفحات 693-694.

عيسى حجاب و وهيب عيشاوي. (2019, 12 20). دور المستثمرون الملائكة في تمويل المشاريع المقاولاتية، دراسة حالة أوروبا خلال الفترة (2013-2016). مجلة البحوث الاقتصادية المتقدمة، 04، صفحة 26.

فاتح جاري وزهير شلال و فريد بن طالي. (2018). حاضنات الأعمال في الجزائر الواقع والآفاق. فعاليات المؤتمر العلمي الدولي الحادي عشر الريادة والاستدامة في قطاع الأعمال، (صفحة 5). جامعة فيلادلفيا الأردن.

مريم نبيلة هاشم و عبد القادر مومني. (2022, 09 27). الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال لدعم المؤسسات الناشئة. *journal of management organizatios and strategy*. 04.