

تجربة حاضنات الأعمال كآلية لتمويل المؤسسات الناشئة وانعكاساتها على تحقيق التنمية (تجارب ومقاربات)

The Impact of Business Incubators as a Fianance Instrument for Growing Institutions for Development (Experiments & Approaches)

بوريش أحمد*¹، المركز الجامعي مغنية، الجزائر، Ahmed89_13@yahoo.fr

بن شعيب فاطمة الزهراء²، المركز الجامعي مغنية، الجزائر، benchaib_fatima@yahoo.fr

تاريخ قبول المقال: 2022/07/26

تاريخ إرسال المقال: 2021/08/03

الملخص: تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على مدى مساهمة حاضنات الأعمال كآلية لتمويل المؤسسات الناشئة وانعكاساتها على تحقيق التنمية من خلال مجموعة من التجارب والمقاربات. ولقد تم الاعتماد على المنهج الوصفي في الجانب النظري للدراسة ولقد تم تسليط الضوء على مختلف أدبيات الخاصة بحاضنات الأعمال والمؤسسات الناشئة وكذا التعرض إلى إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة. من خلال عرض بعض التجارب والمقاربات الناجحة في تحقيق التنمية.

حيث خلصت الدراسة أن هناك صعوبة في تقييم حاضنات الأعمال كمؤثر إيجابي في تحقيق التمويل للمؤسسات الناشئة وكذا الحكم على نجاحها في تحقيق التنمية.

الكلمات المفتاحية: حاضنات الأعمال، المؤسسات الناشئة، الدعم المالي، التنمية

Abstract: This study aims to identify the The Impact of Business Incubators as a Fianance Instrument for Growing Institutions for Development through a set of experiences and approaches. In this study, the descriptive method has been used, and the various literature on business incubators and start-ups was highlighted, as well as exposure to the problem of financing start-ups. By presenting some effective growth experiences and approaches.

According to the results of the study, business incubators find it difficult to respond to the problems related with the positive impact of business incubators, especially in the sector of development.

Key words : Business incubators; start-ups; financial support, Development.

المقدمة:

في إطار عمليات التنمية الاقتصادية الشاملة التي بدأتها العديد من الدول منذ بداية عقد التسعينيات، بدأت عمليات البحث عن آليات جديدة فعّالة من أجل مواجهة الأوضاع الاقتصادية المترتبة على تطبيق الإصلاح الاقتصادي، ومواجهة سياسات السوق المفتوح التي تنتهجها معظم دول العالم، أدى إلى ضرورة البحث عن آلية تساعد ليس فقط في خلق فرص عمل جديدة، بل أيضا في دفع الاقتصاد وتنشيط عمليات نقل التكنولوجيا، خاصة في ظل توالي الأزمات الاقتصادية وفشل السياسات الاقتصادية الكلية الذي تمخض عنه صعوبة التمويل اللازم للمشاريع الإبداعية والإبتكارية ذات الطابع المقاولاتي خاصة ما أصبح يعرف اليوم بالمؤسسات الناشئة، ومن هنا نجد أن آليات عمل حاضنات الأعمال تأتي في مقدمة الحلول العملية التي قامت العديد من الدول الصناعية بتوظيفها من أجل دعم المؤسسات الناشئة التي تعتبر كآلية تحقيق التنمية الاقتصادية.

-إشكالية الدراسة: من خلال ما سبق يمكن القول أن تطبيق فكرة حاضنات الأعمال تعتبر كآلية وركيزة أساسية في دعم المؤسسات الناشئة لتحقيق التنمية الاقتصادية المنشودة. وعليه ستكون إشكالية البحث كالتالي :

إلى أي مدى يمكن أن تنجح تجربة حاضنات الأعمال في تمويل المؤسسات الناشئة حتى تصبح قادرة على تحقيق التنمية الاقتصادية المنشودة؟

-أهمية البحث: تستمد الدراسة أهميتها من أهمية موضوع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال في الاقتصاد العالمي الحديث، حيث تعتبر حاضنات الأعمال أحد الأدوات التمويلية لخلق وترقية مؤسسات مقاولاتية ناشئة مبدعة، إذ أنه على الرغم من زيادة الدراسات حول هذا الموضوع في السنوات الأخيرة، إلا أن إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة مازالت تفرق العديد من الباحثين والمفكرين بمختلف توجهاتهم وتخصصاتهم.

-منهجية البحث: لمعالجة مشكلة البحث وتحليل مختلف أبعادها، تم الإعتماد على المنهج الوصفي التحليلي بفضل مراجعة الأدبيات ذات الصلة بالموضوع، وذلك من خلال المراجع والكتب والدوريات المكتبية، والمواقع الملائمة على شبكة الانترنت مثل (ASJP, Google Scholar)، بالإضافة إلى المنشورات والدراسات الصادرة عن هيئات رسمية كالجمعيات المهنية في هذا المجال.

المبحث الأول: ماهية حاضنات الأعمال

إن حاضنات الأعمال *Business Incubators* ما هي إلا صورة مستوحاة من الحاضنة التي يتم وضع الأطفال غير المتكلمين فيها فور ولادتهم من أجل تخطي صعوبات الظروف الخاصة المحيطة بهم، وذلك عن طريق تهيئة كل الظروف من أجل رعايتهم، ثم يغادر الوليد الحاضنة بعد أن نتأكد من صلابته وقدرته على النمو والحياة الطبيعية وسط الآخرين¹.

المطلب الأول: فكرة ومفهوم حاضنات الأعمال

بدأت أول حاضنة أعمال في أوائل عام 1959 في *Batavia* ، بمدينة *New York* ، عندما حصل *J.Mancuso* على مصنع مهجور مساحته 850.000 قدم مربع من *Massey-Ferguson*. لكن بسبب ما تم إغلاق المصنع، فقد من خلاله 2 000 عامل لوظائفهم، وهو ما جعل *Mancuso* يتطلع إلى مهمة جديدة كمحاولة منه للحد من البطالة عن طريق إستئجار مباني المصنع القديمة بمشاريع تجارية وصناعية صغيرة؛ هذا ما جعله ليكون معروفًا باسم مركز *Batavia* الصناعي. مقابل رسوم. وكان من بين المستأجرين الأوائل شركة طوّرت فكرة إحتضان البيض لإنتاج الدجاج اصطناعيا، أين تم تسمية المنشأة على سبيل المزاج باسم "الحاضنة". بعد ذلك بوقت قصير، في عام 1964، تم إنشاء مركز علوم المدينة الجامعية (*UCSC*) في *Philadifia* ، وهي أول حديقة للأبحاث الحضرية في الولايات المتحدة التي كانت بمثابة حاضنة، سرعان مع شكلت اتحاد مع 28 مؤسسة أكاديمية في المنطقة، بهدف إنشاء مؤسسات ناشئة تعهدت بتوفير لها بيئة داعمة (الدعم المالي، الإستشاري، الإداري....) طوال السبعينيات وما بعدها، وذلك تحت قيادة *Randall Whaley*. كما اعترفت الجمعية الوطنية لاحتضان الأعمال (*NBIA*) ب *Mancuso* كمؤسسين لصناعة الحضانة من خلال تكريمهما بجائزة في عام 1998. وقد نسب إليهم الفضل في بدء مفهوم حاضنة الأعمال وتعزيزه بقوة على التوالي من خلال برامج رسمية حيث تم دعم الشركات الجديدة في مرحلة بدء التشغيل لتحسين فرص نجاحها²، لكن هذه المحاولة لإقامة الحاضنات لم يتم متابعتها بشكل منظم حتى بداية أعوام الثمانينات وتحديدا في عام 1984 حينما قامت هيئة المشروعات الصغيرة (*SBA*) بوضع برنامج تنمية وإقامة عدد من الحاضنات، وفي هذا العام لم يكن يعمل في الولايات المتحدة

¹ - عمارة زودة، حمزة بوكفة: حاضنات الأعمال كنظام داعم لبقاء وارتقاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الإشارة لمشاتل

الجزائر، مجلة الدراسات المالية، المحاسبية والإدارية، العدد الثاني، ديسمبر 2014، ص57.

²-Sarfraz A.Mian, Magnus Klofsten and Wadid Lamine : *Handbook of Research on Business and Technology Incubation and Acceleration A Global Perspective*, Collection: *Business 2021*, Published: 13 April 2021, P17 accessible at : <https://doi.org/10.4337/9781788974783.00008>

سوى 20 حاضنة فقط وقد ارتفع عددها فيما بعد بشكل كبير، خاصة عند قيام الجمعية الأمريكية لحاضنات الأعمال (NBIA) في عام 1985. من خلال بعض رجال الصناعة الأمريكيين، وهي مؤسسة خاصة تهدف إلى تنشيط وتنظيم حاضنات الأعمال، التي لم تتوقف عن التطور، حتى أصبحت اليوم تمثل صناعة قائمة بذاتها يطلق عليها "صناعة الحاضنات"، حيث أنه في نهاية عام 1997 وصل عدد الحاضنات في الولايات المتحدة إلى حوالي 550 حاضنة، وذلك من خلال معدل إقامة بلغ حوالي حاضنة في الأسبوع منذ نهاية عام 1986

¹ أما بالنسبة لتعريف حاضنات الأعمال فقد حدد العلماء العديد من التعاريف، ذلك أن آليات الحاضنة تختلف اختلافاً كبيراً من حيث تصاميمها ووظائفها ونطاق نشاطها. حيث إن فهم حدود حاضنة الأعمال والتعامل مع التعريفات الغير متجانسة في حد ذاته تحدي في أدب الحاضنات وهو ما ينعكس على الاختلاف في التعريفات التي تطرحها الجمعيات المهنية ولذلك، من أجل صياغة واضحة لمختلف آليات الحاضنة ونماذجها لتعزيز البحوث أمر جد مهم لنمو ومهنية هذا المجال. على هذا الأساس فقد استعرض *Al- & al Ayyash (2020)* التعريفات الأكاديمية وكذلك تعريف الممارسين البالغ عددهم 61 منشورا. وبينت النتائج أن هناك ثلاثة مسارات يشملها تعريف الحاضنات: الغرض من الحاضنة، والمؤسسات المستهدفة، ونموذج أعمالها، إلى جانب المواضيع الفرعية المتمثلة أساسا في الوساطة وتوفير الموارد والخدمات الإدارية والإستشارية. مستشهدين بما تطرق إليه *Puranam* وآخرين (2014) حول الأشكال الجديدة للتنظيم، حيث يوصي هؤلاء المؤلفون باستخدام تعريف شامل يغطي جميع هذه المواضيع؛ وقد دعا إلى ذلك أيضا العديد من علماء الحضانة الآخرين ؛ *Hackett & Dilts 2004 ; Mian 1997 ; Smilor & Gill 1986* ; *Grimaldi & Grandi 2005*. وعليه يمكن أن نستدل بالتعاريف التالية التي تشمل على المسارات الأساسية لحاضنات الأعمال:

عرفتها جمعية حاضنات الأعمال الوطنية *National Business Incubators Association* التي مقرها الولايات المتحدة بأنها: "عملية الدعم التي تعجل إنشاء وتطوير الشركات ولمشاريع، من خلال تجهيز رجال الأعمال والمشاريع بحزمة من الخدمات والتي يتم تنسيقها بين الشركات لمتزايدة عادة من خلال مدير الحضانة، بحيث تكون النتيجة ناجحة ماليًا عند تخرجها من الحاضنة.²

¹ علي قابوسة، كريم سي لكحل: جدلية حاضنات الأعمال في نجاح ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة التنمية الاقتصادية، جامعة الشهيد حمه لخضر. الوادي. الجزائر، العدد 02، 2016، ص 09.

² وفاء سعدي، ليليا بن منصور: حاضنات الأعمال كآلية لإستدامة المشاريع المقاولاتية دراسة حالة مشتلة المؤسسات - محضنة خنشلة- جامعة محمد خيضر، بسكرة: مجلة العلوم الإنسانية، 2017، ص 513

في حين أن الرابطة الدولية للابتكار في الأعمال، وهي أكبر جمعية مهنية في العالم تمثل مجال الحضانة، عرفت حاضنة الأعمال (*iNBIA 2017*) على أنها: "عملية دعم وتسريع التطور الناجح للمؤسسات الناشئة من خلال تزويد رواد الأعمال بمجموعة من الموارد والخدمات المستهدفة. وعادة ما يتم تطوير هذه الخدمات أو تنظيمها من قبل إدارة الحاضنة وتقدم في شكل حاضنة الأعمال من خلال شبكة اتصالاتها. حيث أن الهدف الرئيسي لحاضنة الأعمال هو إنتاج شركات ناجحة ستنترك البرنامج قابلاً للتطبيق مالياً و قائماً بذاته. وهؤلاء الخريجون الحاضنون لديهم القدرة على خلق فرص العمل، وتسويق التكنولوجيات الجديدة، وتعزيز الاقتصادات المحلية والوطنية".¹

كما تعرفها حاضنة الكلية الجامعية للعلوم التطبيقية *UCASTI* على أنها حاضنة لبناء ودعم الرياديين والخريجين الذين تظهر لديهم الأفكار الإبداعية والتطويرية الطموحة من خلال توفير الدعم الإداري، والفني لها والذي يعزز نهضة مشاريعهم حتى تنمو وتستمر إلى أن تتحول إلى مشاريع تجارية ناجحة يمكن تسويقها محلياً وإقليمياً.²

من خلال التعريف السابقة يمكننا يمكن تعريف الحاضنات بأنها: إطار متكامل من المكان والتجهيزات، الخدمات التسهيلات، آليات المساندة، الاستشارة والتنظيم مخصصة لمساعدة رواد الأعمال في إدارة وتنمية المنشآت الجديدة (الانتاجية أو الخدمية أو المتخصصة في البحث والتطوير) ورعاية ودعم هذه المنشآت لمدة محدودة (أقل من سنتين في الغالب) بما يخفف عن هؤلاء الرواد المخاطر المعتادة ويوفر لهذه المنشآت فرصاً أكبر للنجاح، وذلك من خلال كيان قانوني مؤسس لهذا الغرض.

المطلب الثاني: تصنيفات حاضنات الأعمال:

لقد تعددت المعايير والأسس التي على أساسها يتم تصنيف حاضنات الأعمال، ونذكر فيما يلي البعض من تلك التصنيفات التي تهم موضوع دراستنا:

أولاً: من حيث الطبيعة: حيث يمكننا أن نميز بين نوعين رئيسيين من حاضنات الأعمال:³

1- حاضنات الأعمال العامة: وهي التي تتعامل مع منظمات الأعمال الصغيرة والمتوسطة ذات التخصصات المختلفة والمتعددة، في مجالات الانتاج والصناعة والخدمات دون التركيز على المستوى التكنولوجي فيها،

¹ _ *iNBIA (2017). International Business Innovation Association, accessible at: <https://www.inbia.org/>, accessed July 17, 2020.*

² _ حاضنة الكلية الجامعية للعلوم التطبيقية (*UCASTI*) (2021/05/01) تم الاسترداد من حاضنات يوكاس التكنولوجية: www.ucasti.com

³ بوريش أحمد، شهاب سلمي: دور تجربة حاضنات الأعمال في دعم المشاريع الإبداعية والإبتكارية لمنظمات الأعمال وانعكاساتها على التنمية المستدامة (تجارب ومقاربات)، مجلة إقتصاد المال والأعمال، المجلد 0/ العدد الصيفي، ديسمبر 2016، ص 106.

وتركز على جذب مشروعات الاعمال الزراعية أو الصناعات الهندسية الخفيفة ذات المهارات الحرفية المتميزة من أجل الاسواق الاقليمية بالدرجة الأولى .

2-حاضنات الأعمال المتخصصة: وهي تلك التي تتولى الاعتناء بصورة خاصة بتنمية الجوانب الاقتصادية للمنطقة التي تتواجد بها، من خلال إعادة الهيكلة الصناعية أو دعم صناعات معينة، أو خلق فرص عمل لتخصصات مستهدفة لفئات محددة من الباحثين فيها عن العمل أو لاستقطاب استثمارات من نوع خاص إليها.

ثانيا: من حيث الإختصاص: بمعنى حاضنات أعمال مختصة في مجال أو نشاط أو هدف معين، حيث يمكن أن نميز فيها ما يلي:

1_حاضنات التنمية الاقتصادية المحلية: تنشأ بمبادرة محلية عمومية غالبا، وتعتمد في البداية بشكل كبير على التمويل العمومي المحلي، تهدف أساس إلى تنمية وتنشيط النشاط الاقتصادي المحلي بتسهيل إنشاء مؤسسات وخلق مناصب شغل، وهي ذات هدف غير ربحي، مهمتها استقبال المؤسسات الأجنبية ومساعدتها على التكيف والاستقرار وربطها بعلاقات مع الشركاء المحليين¹.

2_حاضنات الأعمال التكنولوجية: وهي تمثل الحاضنات ذات وحدات الدعم العلمي والتكنولوجي التي تقام داخل الجامعات ومراكز الأبحاث، تهدف إلى الإستفادة من الأبحاث العلمية والابتكارات التكنولوجية وتحويلها إلى مشاريع ناجحة، من خلال ورش وأجهزة وبحوث، بالإضافة إلى أعضاء هيئة التدريس والباحثين والعاملين كخبراء في مجالاتهم². ومن خلال دعم هذه النوعية الجديدة من الشراكة التكنولوجية الاقتصادية يمكن إعادة تعريف الدور الذي يمكن أن تؤديه المعاهد البحثية والجامعات في العمليات الاقتصادية في عالمنا المعاصر، من خلال إنتاج وتسويق التكنولوجيات الجديدة والمتطورة.

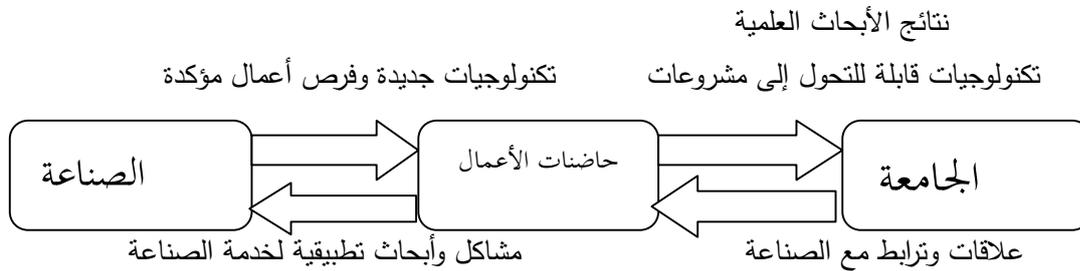
3-حاضنات الأعمال الجامعية: هناك العديد من الأمثلة التي تبين مساهمة حاضنات الأعمال الجامعية في التنمية الاقتصادية، أحد أمثلة التعاون بين الجامعة وعالم الاعمال هي حاضنة *UBC Research* *Entreprise* ، والتي تقع داخل (*Columbia University of British*)، حيث تقوم الجامعة بتمويل جميع الأنشطة الخاصة بإدارة وتسويق الاختراعات والابتكارات، وكذلك تسويق الأبحاث الجديدة في الصناعة، بالإضافة إلى ذلك فإن هذه الحاضنة تقوم بدور الحاضنة التكنولوجية دون جدران، حيث تقدم الاستشارات والدعم للمشروعات الجديدة، والتي تنطلق من الجامعة وتبحث عن الأسواق ورجال الأعمال

¹ بن نعمان جمال: حاضنات الأعمال ودورها في تنمي قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (مع الإشارة إلى الإطار القانوني لحاضنات الأعمال في الجزائر)، مجلة أبعاد اقتصادية، المجلد 06، العدد 02، ص 498.

² _ علي قابوسة، كريم سي لكحل، مرجع سبق ذكره، ص 11.

والجهات التمويلية. وفي هذا المجال نذكر أيضا مثالا شهيرا وهو جامعة *Maryland University* التي تمتلك وحدها ثلاث حاضنات تكنولوجية توجد داخل الحرم الجامعي، وتظهر هذه الجامعة مدى ارتباطها وتشجيعها لإقامة شركات جديدة تكنولوجية في أنها تشارك في رأس مال الشركات التي تقام داخل هذه الحاضنات، وذلك من خلال استثمار الجامعة في اقامة شركة رأس مال مخاطر متخصصة تقوم بتمويل الأفكار التكنولوجية الجيدة للطلاب والباحثين في الجامعة¹.

الشكل 1: يبين العلاقة بين الحاضنة التكنولوجية ومراكز البحوث /الجامعة والصناعة



المصدر: عاطف الشبرواوي ابراهيم ،حاضنات الأعمال :مفاهيم مبدئية وتجارب عالمية ،منشورات

المنظمة الاسلامية للتربية والعلوم والثقافة أيسيسكو ،الرباط 2005 أنظر الى الموقع التالي

<http://isesco.org.ma/pub/arabic/hadinate.htm>

من خلال الشكل نلاحظ أن الجامعة يمكن أن تكون أداة فعالة في التنمية الاقتصادية والمحلية من خلال مساهمتها في تكوين وتفعيل الموارد البشرية عن طريق حاضنات الأعمال التي تلعب دور الوسيط الفعال بين التكوين الجامعي وسوق العمل والصناعة والتكنولوجيا، فهي تتيح للطلبة والمتخرجين تجسيد الأفكار الابداعية والابتكارية والإستعداد لمواجهة المرحلة الجديدة بعد التخرج والتوجه نحو سوق العمل الذي أصبح يخضع لمفاهيم جديدة يحكمها القطاع الخاص، وعليه فقد أصبح تشجيع العمل الحر الأساس الحقيقي الذي تقوم عليه التنمية الاقتصادية من خلال تجسيد المشاريع المقاولاتية وبالأخص المؤسسات الناشئة.

المبحث الثاني: ماهية المؤسسات الناشئة

تعرف المؤسسة الناشئة اصطلاحا حسب القاموس الانجليزي على أنها مشروع صغير بدأ للتو، أما بالنسبة لكلمة *Start-Up* فإنها تتكون من جزأين *Start* وهو ما يشير إلى فكرة الإنطلاق، أما *Up* تشير لفكرة النمو القوي، وبدأ استخدام هذا المصطلح بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، وذلك مع بداية ظهور شركات رأس مال المخاطر ليشيع استخدام المصطلح بعد ذلك².

¹ _ بوريش أحمد، شبيب سلمى، مرجع سبق ذكره، ص 107.

² _ عيساوي فاطمة، الهزام محمد: مدى مساهمة حاضنات الأعمال في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في

العلوم الاقتصادية، المجلد /07/ العدد: 03 (2020)، ص 51.

المطلب الأول: تعريف المؤسسات الناشئة:

في غياب إجماع حول تعريف موحد حول المؤسسات الناشئة، فإنه يمكن تعريفها كما يلي: حيث عرفها *Paul Graham* في مقاله المشهور حول النمو "*Growth*" على أنها "شركة صممت لتنمو بسرعة". وكونها تأسست حديثاً لا يجعل منها شركة ناشئة في حد ذاتها. كما أنه ليس من الضروري أن تكون المؤسسات الناشئة تعمل في مجال التكنولوجيا، أو أن تمول من قبل مخاطر أو مغامر. الأمر الوحيد الذي يهم هو النمو¹.

أما الباحث *Eric Reis* فيعرفها بأنها "تلك المؤسسات التي تهدف إلى تطوير وتوزيع منتج جديد في ظل درجة عليا من حالة عدم التأكد"².

في حين يشير *Mitchell Grant* إلى المؤسسات الناشئة على أنها مصطلح يطلق على المؤسسات التي لا زالت في المراحل الأولى من نشاطها. حيث يتم تأسيس المؤسسات الناشئة من قبل شخص واحد أو أكثر من رواد الأعمال الذين يرغبون في تطوير منتج أو خدمة يعتقدون أن هناك طلباً عليه. حيث تبدأ هذه المؤسسات عموماً بتكاليف عالية وإيرادات محدودة ، وهذا هو سبب بحثها عن رأس المال من مجموعة متنوعة من المصادر مثل أصحاب رؤوس الأموال³. من خلال هذه التعاريف يمكن القول أن:

- ✓ المؤسسات الناشئة هي المؤسسة في المراحل الأولى من العمل.
- ✓ غالباً ما يتم تمويل المؤسسات الناشئة من قبل مؤسسيها وقد تحاول جذب استثمارات خارجية.
- ✓ تشمل مصادر التمويل العديدة للمؤسسات الناشئة العائلة والأصدقاء وأصحاب رؤوس الأموال والتمويل الجماعي والقروض؛
- ✓ يجب على المؤسسات الناشئة أيضاً أن يحدد لها المكان الذي ستمارس فيه أعمالها وهيكلها القانوني؛
- ✓ حتى يبدأ النشاط الفعلي للمؤسسات الناشئة، فإنها تمر بمجموعة مراحل مختلفة تشكل دورة حياة المؤسسات الناشئة.

المطلب الثاني: دورة حياة المؤسسة الناشئة: من خلال التعاريف المقدة أعلاه قد يخيل إلينا أن ما يميز المؤسسات الناشئة *Start-Up* هو النمو المستمر، إلا ان الواقع غير ذلك، فهذه المؤسسات كثيراً ما تتعثر

¹ بوالشعور شريفة، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة: دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الصادرة عن جامعة مولاي الطاهر بشار، الجزائر، المجلد الرابع، العدد 02، 2018، ص 420.

² عيساوي فاطمة، الهزام محمد، مرجع سبق ذكره، ص 52.

³ *Mitchell Grant : Startup, Investopedia Reviewed by Margaret James, Updated Nov 7, 2020, Access at :<https://www.investopedia.com/terms/s/startup.asp>*

وتمر بمراحل صعبة وتذبذب شديد قبل أن تعرف طريقها نحو القمة، وعلى هذا الأساس نجد أن أغلب الباحثون اعتمدوا على نموذج يشكل المراحل الخمس للمؤسسات الناشئة استناداً إلى خمس (05) عوامل إدارية وهي: نمط الإدارة، الهيكل التنظيمي، وجود نظم رسمية، إستراتيجية الشركة ودور المالك في الشركة¹. وهو ما يوضحه الشكل التالي.

شكل 2: خصائص الشركات الناشئة في كل مرحلة من مراحل النمو

	مرحلة 1 الوجود	مرحلة 2 البقاء	مرحلة 3-أ النجاح-الإنفصال	مرحلة 3-ب النجاح-النمو	مرحلة 4 الإنطلاق	مرحلة 5 النضج
نمط الإدارة	إشراف مباشر	إشراف غير مباشر	تفويض وظيفي	تفويض وظيفي	تقسيم العمل	تنفيذي واستشاري
الهيكل التنظيمي						
وجود نظم رسمية	الحد الأدنى أو غير موجود	الحد الأدنى	أساسي	نامي	ناضج	شامل
استراتيجية الشركة	الوجود	البقاء	الحفاظ على الوضع الراهن	توجيه الموارد للنمو	النمو	إعادة الإستثمار
الشركة والمالك						

*الدائرة الصغيرة تمثل المالك في حين الدائرة الكبيرة تمثل الشركة

Source :Neil C. Churchill & Virginia L.Lewis : *The Five Stages of Small Business Growth: Entrepreneurial Management, Harvard Business Review, 2021, accessed at <https://hbr.org/1983/05/the-five-stages-of-small-business-growth>*

1- مرحلة الوجود: يتعلق نجاح الشركات الناشئة في هذه المرحلة بأمرين أساسيين، وهما قدرة الشركة على تقديم المنتج المطلوب، وقدرتها على جذب عملاء لشرائه. من الضروري الإجابة عن أسئلة أساسية في هذه المرحلة؛ حيث أنه إذا ما فشلت الشركة في هذه المرحلة (النقطة 1) سيكون مصيرها إما الإغلاق عند نفاذ رأس المال التشغيلي، أو بيع الشركة بقيمة أصولها دون خسارة، أو إشهار الإفلاس والذي يمثل أسوأ السيناريوهات. وإذا ما نجحت الشركة في تحقيق الوجود في هذه المرحلة، ستنقل إلى المرحلة التالية.

2-مرحلة البقاء (المرحلة الحاسمة في نمو الشركات الناشئة): بعدما أثبتت الشركة نجاحًا عمليًا على أرض الواقع، ينبغي عليها في هذه المرحلة إدارة كل من الإيرادات والمصروفات على أفضل نحو ممكن.

¹ Neil C. Churchill & Virginia L.Lewis : *The Five Stages of Small Business Growth: Entrepreneurial Management, Harvard Business Review, 2021, access at: <https://hbr.org/1983/05/the-five-stages-of-small-business-growth>*

حيث أنه بعض الشركات الناشئة تبقى على قيد الحياة لبعض الوقت في هذه المرحلة وتحقق أرباحاً هامشية (النقطة 2). وقد تفشل وينتهي بها المطاف إلى بيعها بخسارة طفيفة، أو تغلق نهائياً وتختفي بعيداً عن الأنظار. أما إذا نجحت الشركة في تحقيق أهداف هذه المرحلة وهي كبر حجم الشركة وزيادة أرباحها فإنها تنتقل إلى المرحلة الثالثة.

3- مرحلة النجاح (المرحلة المصيرية للشركات الناشئة): في هذه المرحلة يقع على عاتق إدارة المؤسسات الناشئة الاختيار بين قرارين استراتيجيين، إما تحقيق الاستقلالية للشركة بانفصالها عن المالك (النجاح- الانفصال)، أو توجيه الموارد لصالح تحقيق نمو إضافي والحصول على حصة أكبر من السوق (النجاح- النمو). وفيما يلي ملامح كل مرحلة فرعية منهم على حدة:

أ- النجاح-الانفصال: حيث أنه مع استمرارية نجاح الشركة واستقرار سير العمل بها، يبدأ المالك في الانفصال تدريجياً عن الشركة سواء كان السبب في ذلك هو تأسيسه لأنشطة تجارية في مكان آخر، أو بسبب مشاركة آخرين في صنع القرارات. فقد تبقى العديد من الشركات الناشئة في هذه المرحلة الفرعية دون الانتقال إلى المراحل التي تليها (النقطة 3)؛ يعود سبب ذلك إلى طبيعة السوق التي لا تسمح بالنمو أو إلى صغر حجم المجتمع الذي تمارس فيه الشركة نشاطها. وقد يقرر صناع القرار بيعها في صفقة رابحة أو دمجها مع كيان أكبر.

أما إذا فشلت الشركة في التكيف مع الوضع الجديد "الانفصال" (النقطة 4)، فسيتم تقليص النفقات والعودة لمرحلة البقاء السابقة أو يتم إغلاقها. وإذا نجحت الشركة في التكيف مع المتغيرات الداخلية والخارجية، ففي هذه الحال من الممكن أن يتم تغيير الإستراتيجية باتجاه النمو السريع والقفز إلى المرحلة الرابعة (الإطلاق).

ب- النجاح - النمو: في هذه المرحلة الفرعية يقرر مالك الشركة شحذ كل الموارد المتوفرة باتجاه تحقيق النمو والحصول على حصة سوقية أكبر. وينبغي الاهتمام في هذه المرحلة بعنصرين اثنين، الأول هو ضمان استمرار قدرة النشاط الأساسي للشركة على توليد أرباح بمعدلات أعلى من متطلبات التمويل، والثاني هو الاهتمام بتطوير القدرات الإدارية للمديرين بما يتلائم مع توسع أنشطة الشركة .

حيث أنه إذا فشلت الشركة في تحقيق هدف النمو في هذه المرحلة، قد يتم اكتشاف الأسباب في الوقت المناسب، ومن ثم يتم تصحيح الاتجاه، واتخاذ قرار الانفصال عن المالك (المرحلة الفرعية النجاح - الانفصال). أو قد يفوت أوان ذلك فتتراجع الشركة إلى المرحلة السابقة (البقاء)، وذلك قبل أن تزداد الأمور سوءاً وتشهر الإفلاس، أو تلجأ لتخفيض أسعار المنتجات لبيعها بشكل عاجل (*Distress sale*). أما إذا

نجحت الشركة في أول محاولاتها للنمو خلال هذه المرحلة، فستتضح هذه "المحاولة" وتتحول إلى "إستراتيجية نمو" في المرحلة التالية.

4-مرحلة الانطلاق: ينصب الاهتمام في هذه المرحلة على تسريع نمو الشركة، وأيضاً على توفير مصادر تمويل لتلبية متطلباته. حيث أنه إذا لم تستطع الشركة تحقيق النمو السريع في هذه المرحلة، فيمكن عرضها للبيع في صفقة رابحة على أن يحدث ذلك في الوقت المناسب. وفي كثير من الأحيان تفشل الشركات الناشئة التي تصل إلى مرحلة الانطلاق في تحقيق النمو المطلوب لهذه المرحلة، إما لوقوعها في فخ النمو الأسرع من اللازم، وبالتالي نفاذ مصادر التمويل، أو لفشل المالك تفويض مهامه بفعالية. وفي حال تخطي الشركة مرحلة الانطلاق بنجاح على المستوى الإداري والمالي؛ وهو الأمر الذي قد يحدث في غياب الإدارة الأصلية واستبدالها بأخرى جديدة؛ ستشكل مرحلة الانطلاق مرحلة محورية في حياة الشركة، تكون بعدها على مشارف تحولها إلى شركة كبيرة.

5- مرحلة النضج: في هذه المرحلة تكون الشركة قد حققت هدفها النهائي، وكل عناصر النجاح المطلوبة باتت متوفرة من مصادر تمويل كافية، وإدارة كفاء، ومزايا الحجم الصغير للشركة. بإمكان الشركة في هذه المرحلة أن تصبح قوة هائلة في السوق، إذا ما حافظت على روح المبادرة الخاصة بها. أما إذا لم تحافظ عليها، فستدخل في مرحلة سادسة غير حميدة وهي "مرحلة الجمود" حيث تميل الإدارة إلى تجنب المخاطر والبعد عن القرارات الإبداعية. عادة ما تدخل مرحلة الجمود هذه الشركات الكبيرة التي يساعدها استقرار البيئة الخارجية وعدم حدوث تغييرات كبيرة فيها، على الحفاظ على حصتها السوقية الكبيرة وقوتها الشرائية ومواردها المالية. غير أن المنافسين الآخرين الذين استقلوا قطار النمو السريع عادة ما يلاحظون هذه التغييرات قبلها. يتضح أن أي مرحلة تمر بها المؤسسات الناشئة تتوقف على أساس مواردها المالية ومصادر التمويل.

المبحث الثالث: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة

لقد نمت فكرة وتجربة حاضنات الأعمال من حيث الحجم والنطاق في جميع أنحاء العالم. وذلك لمساهمتها في تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال الدعم الذي توفره للمؤسسات ناشئة بأفكارها الإبداعية والإبتكارية من خلال معالجتها لمشكلة المرافقة الخدماتية والإستشارية، بالأخص قضية التمويل وهو ما يسهم في خلق المزيد من فرص العمل وبالتالي تحقيق التنمية المنشودة.

المطلب الأول: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة

يعد الوصول إلى التمويل مكوناً رئيسياً في خلق بيئة اقتصادية مواتية لنمو المؤسسات الناشئة وتطويرها. لكن الافتقار إلى رأس المال والإلتئمان تعدّ حسب الباحثين من القيود الرئيسية التي تحول دون نمو المؤسسات الناشئة. ففي الدول النامية، يواجه هذا النوع من المؤسسات قيوداً كبيرة في عملية الحصول على

التمويل. فقد تتطلب بعض القيود ضمانات عالية، وتكلفة رأسمالية عالية بالإضافة إلى خبرة سيئة مع الوسطاء الماليين. حيث تظهر الدراسات والأبحاث أن العقبة المالية تؤثر بصفة كبيرة على المؤسسات الناشئة أكثر من المؤسسات الكبيرة¹. كما اكتشف (Koch & al.) أن القيود المالية تقلل من نمو المؤسسات الكبيرة بنسبة 6% بينما تقلل من نمو المؤسسات الناشئة بنسبة 10%. بالإضافة إلى ذلك، فإن عقبة الوصول إلى أشكال مختلفة من التمويل مثل التمويل طويل الأجل والتأجير والتصدير يميل إلى أن يكون أكثر تقييداً على المؤسسات الناشئة نتيجة لهذه القيود المالية والإئتمانية، حيث أن ضعف تمويل المؤسسات الناشئة يعكس بوضوح ضعف البيئة الاقتصادية للدول بالإضافة إلى ضعف النظام المالي وبالتالي يحكم على أن مسيرة تطور الاقتصاد تسير بوتيرة أبطأ².

كما ارتبطت إمكانية الوصول إلى التمويل الخارجي ببعض المؤسسات الناشئة إلى مدى توفرها على الفرص الاستثمارية في البيئة المحيطة بها (مناخ الإستثمار) بالإضافة إلى الأفكار الابتكارية والإبداعية التي تحملها. كما يميل حجم المؤسسات إلى التأثر بإمكانية الوصول إلى التمويل الخارجي. حيث إن حاجة المؤسسات الناشئة إلى التمويل هو أكثر من المؤسسات الكبيرة، وهو ما يجعل المؤسسات الصغيرة تكافح أكثر من أجل الحصول على التمويل خاصة إذا كانت تكون البيئة معقدة³. كما أشارت دراسة استقصائية حول مناخ الاستثمار أجراها George & Hoskins & Buckle & Howard-Grenville إلى أن الوصول إلى التمويل يزيد من أداء منظمات الأعمال. فهو لا يساعد فقط على الحد من مخاطر السوق وتنمية المؤسسات، بل يعزز أيضاً أنشطة ريادة الأعمال والابتكار فيها. بالإضافة إلى ذلك، فإن المؤسسات التي لديها وصول أكبر إلى رأس المال لديها فرصة أكبر لاستغلال فرص الاستثمار والنمو. وتم تطوير هذه الفكرة بواسطة (Ivanova; 2017) التي أثبتت بشكل تجريبي أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم تواجه صعوبات في الوصول إلى المصادر المالية لدعم أفكارها وعملياتها لأسباب مختلفة⁴.

كما أشار (Batjargal & al.2013) بوضوح إلى أن المؤسسات التي تعمل في الصناعات التي تعتمد على رأسمال الكثيف تميل إلى النمو بشكل أسرع. في حين أن عدم إمكانية الوصول إلى التمويل يميل

¹ _ Kljucnikov, A., & Belas, J. (2016). Approaches of Czech entrepreneurs to debt financing and management of credit risk. *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 11(2), 343-365.

² _ Koch, P.T., Koch, B., Menon, T., & Shenkar, O. (2016). Cultural friction in leadership beliefs and foreign-invested enterprise survival. *Journal of International Business Studies*, 47(4), 453-468

³ - Howard-Grenville, J., Buckle, S.J., Hoskins, B.J., & George, G. (2014). Climate change and management. *Academy of Management Journal*, 57(3), 615-623.

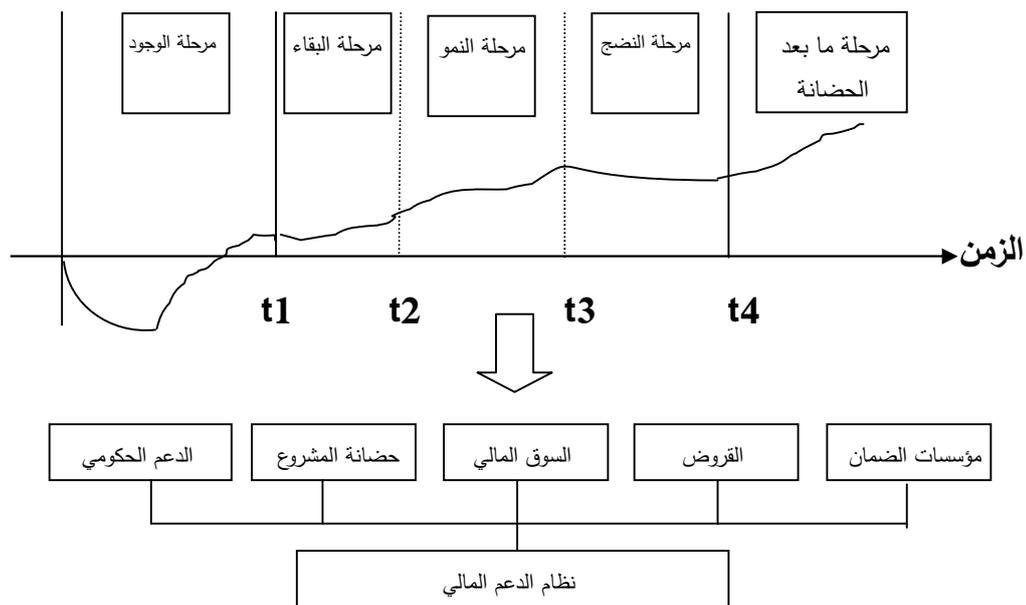
⁴ _ Ivanová, E. (2017). Barriers to the development of SMEs in the Slovak republic. *Oeconomia Copernicana*, 8(2), 255-272.

إلى التأثير على المؤسسات الصغيرة في الدول التي تعاني من نقاط ضعف أساسية في بيئة ممارسة أنشطة الأعمال¹، حيث تشير الدلائل إلى أن الأخذ بعين الاعتبار أهمية توفر التمويل للمؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة يمكن أن يكون أيضاً عاملاً مهماً لحاضنات الأعمال حيث تعتبرها الحاضنات أدوات للتيسير مع مؤسسات التمويل الخارجية. وبالتالي، يمكن أن يكون الحصول على التمويل الخارجي أحد عوامل نجاح حاضنات الأعمال في جذب المؤسسات الناشئة ومساعدتها بنجاح على التأسيس والنمو في السوق.

المطلب الثاني: استراتيجيات حاضنات الأعمال في تمويل المؤسسات الناشئة

بناءً على الطلب المالي المختلف عبر المراحل المختلفة من دورة حياة المؤسسات الناشئة، فإنه يمكن إنشاء نظام الدعم المالي للمؤسسات الناشئة. كما هو موضح في الشكل التالي.

الشكل رقم 03 يبين إستراتيجيات تمويل المؤسسات الناشئة خلال دورة حياتها.



Source : Yanjuan.C & All :Financial Support System & Strategy of SMEs in the Incubation Based on Business Life Cycle, International Business Research, Vol.3, No 4, October 2010, P123.

¹ _ Batjargal, B., Hitt, M.A., Tsui, A.S., Arregle, J.L., Webb, J.W., & Miller, T.L. (2013). Institutional polycentrism, entrepreneurs' social networks, and new venture growth. *Academy of Management Journal*, 56(4), 1024-1049.

من خلال هذا الشكل يتضح أن هناك آليات لتمويل المؤسسات الناشئة عبر المراحل المختلفة من دورة حياتها تحت غطاء الحضانة أهمها:¹

أولاً: توفير الدعم الحكومي: تعتبر السياسة الحكومية بمثابة القوة الخلفية، وذلك من خلال قدرتها على تهيئة بيئة متطورة جيدة للمؤسسات الناشئة في الحضانة، مثل الضرائب التفضيلية وقروض الفائدة والخصم وما إلى ذلك. وهناك طريقة فعالة تتمثل في إنشاء صناديق خاصة لهذا النوع من المؤسسات والذين يتناسبون مع سياسة الصناعة الوطنية والابتكار من خلال تقديم المساعدة في التمويل، كما يمكن للحكومة وبالإشتراك مع المؤسسات البحثية المحلية مثل الجامعات والغرفة التجارية وما إلى ذلك، تقديم الخدمات الإستشارية ذات الصيغ القانونية، التسويقية والتمويلية والتدريبية التي تسهم دون شك في تنمية المؤسسات الناشئة.

ثانياً: تطوير حضانة المشروعات الناشئة: تعتبر حاضنات الأعمال بمثابة منصة احتضان للمؤسسات الناشئة. ومع ذلك، فإنها تختلف باختلاف طبيعة النشاط والنطاق الجغرافي لهذه المؤسسات. لذلك، فإن تطوير حضانة المؤسسات الناشئة يعتمد على الظروف المحلية والبيئية المحيطة، فعلى سبيل المثال يمكن إنشاء حاضنات جامعية كآلية لتفعيل دور الجامعة في ذلك. التي تعتبر واحدة من أفضل الطرق لحل المشكلات المالية للمؤسسات الناشئة للحصول على قروض منخفضة الفائدة واستثمار الأسهم واستثمار المشاريع من البنوك والمؤسسات المالية والاستثمارية.

ثالثاً: الحصول على دعم السوق المالي: تعتبر السوق المالي قناة تمويلية مباشرة للمؤسسات الناشئة. لقدرتها على توفير احتياجاتها التمويلية المختلفة، سواء من خلال توفرها على سوق للمؤسسات الناشئة أو سوق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تهدف من خلالها إلى تلبية الطلب المالي لهذا النوع من المؤسسات. كما يمكن استخدام سوق السندات لهذه المؤسسات في الحصول على التمويل اللازم، وهو ما يمكن من الإفصاح الكافي للمعلومات المالية. التي تسهم دون شك في تغطية الفجوات المالية للمؤسسات الناشئة بشكل فعال.

رابعاً: تطوير الوظيفة المالية: التي تعتبر قناة تمويلية مباشرة بين المؤسسة والبنوك التجارية أو البنوك الموجهة لتمويل هذا النوع من المؤسسات والتي يمكن أن تلبية طلبها المالي. بحيث يمكن إستخدام العديد من الأدوات تمويلية جديدة ومتنوعة أهمها:

1- الائتمان التجاري: هو الائتمان النقدي أو السلعي المتبادل بين المستوردين والمصدرين، الذي يقدمه البنك للمؤسسة. الذي يعتبر إضافة على أنه حل لإشكالية التمويل فهو يعتبر دعم للمؤسسات الناشئة في تعاملاته

¹ _ Yanjuan.C & Ling.Z & Fenghai.Z :Financial Support System & Strategy of SMEs in the Incubation Based on Business Life Cycle, International Business Research, Vol.3, No 4, October 2010, P123.

الخارجية، كما يوفر أيضًا خدمات ذات الصلة سواء ما يتعلق بالأوراق النقدية أو تقديم ضمان الائتمان من خلال البنك أو مؤسسة مالية أخرى؛

2- التمويل اللوجستي: الذي ينظم تدفق الأموال في المجال اللوجستي من خلال جميع أنواع المنتجات المالية، كعنصر مكمل فعال خلال المراحل المختلفة التي تمر بها المؤسسة، وتجنب مخاطر عدم تطابق المعلومات مع شركات الخدمات اللوجستية التي تفرض رسومًا في ذلك؛

3- التمويل التأميني: والتي يمكن أن توفر التأمين مع خدمات الرهن العقاري والضمان، وتجنب مخاطر التأمين.

4- ضمان قانوني وائتماني آمن: تختلف فعالية المؤسسات الناشئة في الحضانة حسب البيئة التنافسية التي تعيش فيها. لذلك يجب على الحكومات والإدارات الوصية تحسين القوانين واللوائح وبيئة الأعمال ذات الصلة، لحماية الحقوق والمصالح المشروعة للمؤسسات الناشئة في الحضانة. لتشجيعها وحماية تطورها. خاصة فيما يتعلق بتقديم القروض المصرفية التي تعتبر الطريقة التمويلية الرئيسية. خاصة وأنه لا يوجد ضمانات للحصول عليها. يمكن للحضانة أن تقدم القليل من المساعدة فقط. لذلك يمكن استخدام قواعد بيانات من خلال مواقع رسمية تُجمع فيها معلومات حول المؤسسات بالإضافة إلى قاعدة بيانات حول الائتمان ومؤسسات ضمان الائتمان لجعل ذلك التعاون بالتنسيق مع المؤسسات المالية.

المطلب الثالث: انعكاسات حاضنات الأعمال على تحقيق التنمية (تجارب ومقاربات):

أكد العديد من الباحثين والعلماء الأثر الإيجابي لحاضنات الأعمال على خلق فرص العمل. حيث أجرى (Wagner 2006) دراسة لفحص تسعة برامج حاضنة من ما مجموعه 175 مؤسسة حاضنة في ولاية Missouri بالولايات المتحدة الأمريكية، التي كشفت على أن هذه المؤسسات قد خلقت 502 وظيفة في المجموع، أي بمعدل 60.5 وظيفة لكل منها¹. أما في الدول النامية، فقد أشارت دراسة تم إجراؤها في أواخر التسعينيات على 77 حاضنة صينية تمت رعايتها في إطار برنامج Torch حيث وجد Lalkaka (2002) أن هذه الحاضنات توفر عائداً مالياً جيداً، مع احتمال قدرتها على تغطية استثماراتها بحلول عام 1998، وبإمكانها دفع الضرائب خلال السنوات الخمس المقبلة². كما وجد (Mahmood & al.2015) في دراستهم حول حاضنات الأعمال وتأثيرها على التنمية الاقتصادية في باكستان أن حاضنات الأعمال لعبت

¹ Wagner, K. V. . "Business development incubator programs! An Assessment of performance in Missouri". A Dissertation presented in partial fulfilment of the requirement for the degree of Doctor of philosophy. Capeila University, (2006).

² Lalkaka, R. "Technology Business Incubators to help build an Innovation-Based Economy", Journal of Change Management, Vol. 3, No.2, (2002), pp. 167-176.

دورًا حاسمًا في إنشاء ورعاية واستدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹. كما وصف *Markley and McNamara (1995)* أن الآثار الاقتصادية والمالية لحاضنة أعمال يمكن أن تشجع على خلق الكثير من فرص العمل والزيادة في الدخل في المجتمع المحلي. كما بإمكانها أن تخلق روابط مع المؤسسات داخل وخارج الاقتصاد المحلي على المدى الطويل. حيث أن تكلفة خلق فرص العمل منافسة لتلك التكاليف المرتبطة بجذب الاستثمار الصناعي إلى المجتمع المحلي. وبالتالي يمكن أن يكون للحاضنات تأثير على المجتمعات التي ليست لها القدرة على جذب الاستثمارات الخارجية.

وفي دراسة أجريت في إسبانيا حول تأثير التدريب والجنس في ريادة الأعمال من خلال حاضنات الأعمال في *Galicia*، تم استنتاج علاقة إيجابية بين حاضنات الأعمال وبداية ممارسة أنشطة الأعمال، مع ملاحظة أن غالبية المواطنين يفضلون وظائف الخدمة المدنية على ريادة الأعمال².

كما كشف باحثين أمثال: (*Jorge & Rivera.1997 , Lalkaka 2007*) أن حاضنات الأعمال فيها كانت ناجحة نسبيًا بسبب العلاقة الوثيقة بين الأداء المتميز والتركيز على صناعات محددة، وملاحظة تحقيق الجدوى المالية والاستدامة بعد 3 سنوات من التأسيس.

بالإضافة إلى ذلك كانت هناك دراسات حول حاضنات الأعمال في جنوب إفريقيا. التي انتهجت هذا المجال منذ تسعينيات القرن الماضي بنموذج أطلق عليه تسمية "Hives of Industry" أي "خلايا الصناعة". حيث أظهرت التجربة في جنوب إفريقيا أن حاضنة الأعمال تحتاج إلى الإدارة الجيدة والسوق الملائم والتمويل الكافي للنجاح. أي تتطلب وجود مديري حاضنات أعمال يتمتعون بمهارات إدارة أعمال قوية في مسك الدفاتر، وتطوير خطط الأعمال، ومهارات التسويق، وروابط الشبكات القادرة على ربط الشركات المستأجرة بالأسواق، ورأس المال الاستثماري، فضلاً عن الدورات التدريبية لتطوير الأعمال³.

كما وصل (*Ogutu & Kihonge 2016*) في دراستهم حول حاضنات الأعمال، إلى وجود علاقة بين عدد الشركات الناشئة وعدد الحاضنات ونمو الناتج المحلي الإجمالي لعدد قليل من البلدان في الأمريكتين وأوروبا، حيث ساعدت حاضنات الأعمال في دول أمريكا الشمالية على خلق 19000 مؤسسة جديدة وتوفير أكثر

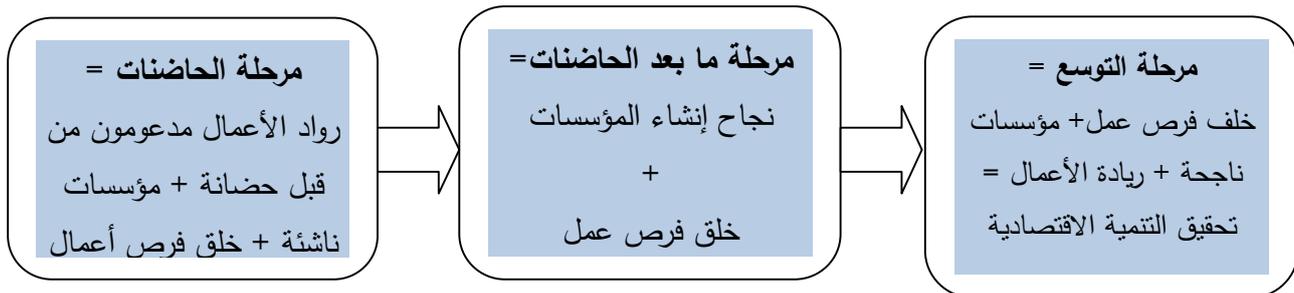
¹ _Mahmood N , , Jianfeng C, Jamil F, Karmad J, Khan M , “ Business Incubators : Boon of boondoggle for SMEs and Economic Development of Pakistan “, International Journal of u-and e- Service, Science and Technology, Vol.8, No.4 (2015) , pp.147-158.

² _ Seoane, F.J.F., Rodriguez, G. R. & Rojo, D. A. “The Influence of Training and gender in entrepreneurship through Business Incubators in Galicia (Spain)”, International Journal of Social Science and Entrepreneurship, Vol.1 , Issue 9 , (2014), pp. 611-623.

³ _Masutha, M. and Rogers, C. M. “Small Enterprise Development in South Africa: Role of Business Incubators”, Bulletin of Geography, Social – economic series No. 26, Turin: Nicholas Copernicus University, (2014), pp 141-155.

من 245000 فرصة عمل لدعم الاقتصاد. وهو ما جعل أعداد الحاضنات تتردد، حيث كان هناك 200 حاضنة أعمال في بداية التسعينيات واليوم يوجد أكثر من 7000 حاضنة. فالولايات المتحدة لوحدها تملك أكثر من 1250 حاضنة بعدما كانت تملك 12 حاضنة فقط في عام 1980 (NBIA).

شكل رقم 04 يلخص آلية مساهمة حاضنات الأعمال في تحقيق التنمية



Source: Al-Mubarak, H.M. & Busler M, "Incubator successes: Lessons learned from successful incubators towards the 21st century", World Journal of Science, Technology and Sustainable Development, Vol. 11, Issue 1, 2014, P. 3

فوفق تقارير NBIA في سنة 2017 تم إحصاء 17000 حاضنة في جميع أنحاء العالم من بينها 21 حاضنة في جميع أنحاء الشرق الأوسط. علاوة على ذلك، فإن فوائدها الحاضنات في البلدان النامية هي تنمية الاقتصاد المحلي، ونقل التكنولوجيا وإنشاء مؤسسات جديدة وبالتالي قدرتها على خلق فرص العمل¹. فمثلا حققت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تخرجت من حاضنات عمان أكثر من 5 ملايين ريال عماني من العائدات، كما وفرت فرص عمل لأكثر من 600 مواطن عماني².

وبالتالي هناك الكثير من الأدبيات المتاحة التي تشير إلى حقيقة أن الحاضنات لعبت دوراً مهماً في التنمية الاقتصادية الإقليمية والوطنية في البلدان حول العالم.

الخاتمة:

هدفت هذه الدراسة إلى إبراز دور حاضنات الأعمال في توفير بيئة مواتية للمؤسسات الناشئة خلال مرحلة بدء التشغيل، حيث وجدنا أنها تساعد على توفير التمويل اللازم لممارسة نشاطها عبر المراحل المختلفة من دورة حياتها، وهو ما يساهم في زيادة ثقة رواد الأعمال وكذلك ربط رواد الأعمال بالشبكات والموارد اللازمة لتوسيع نطاق أعمالهم. وهو ما انعكس على تحقيق أهداف التنمية التي تصبوا إليها كل

¹ Al-Mubarak, H.M. & Busler M, "Incubator successes: Lessons learned from successful incubators towards the 21st century", World Journal of Science, Technology and Sustainable Development, Vol. 11, Issue 1, 2014, p. 3-5

² -Shouvik.S, Mohammed.W.H: The Role of Business Incubators in Creating an Entrepreneurial Ecosystem: A Study of the Sultanate of Oman; International Journal of Contemporary Research in Humanities and Social Science; Vol.7, No.1, 2018, P68.

الدول، حيث إن حاضنة الأعمال تعمل على نمو الأعمال وتوليد فوائد اقتصادية واجتماعية من خلال تحقيق مستويات عالية من النمو الاقتصادي بالإضافة خلق مناصب العمل.

إلا أنه وبالرغم من ذلك لم يتم بعد وضع منهجية قياسية لقياس أداء حاضنة الأعمال، وهو ما خلق تحدي عند إجراء مقارنة بين الدراسات. حيث أن أغلب الأبحاث الأكاديمية حول حاضنات الأعمال تجد صعوبة الرد في الإجابة عن الإشكاليات المرتبطة بالتأثير الإيجابي لحاضنات الأعمال خاصة في مجال تحقيق التنمية الاقتصادية. حيث أن عدد المراجع المتاحة لقياس تأثير احتضان الأعمال محدود أيضاً. وهو ما يجعل من الصعب تقييم حاضنة الأعمال لأن نتائجها قد تستغرق وقتاً طويلاً حتى تتحقق في المتوسط، فقد يمكن أن تستغرق المؤسسة الناشئة فترة حضانة تتراوح من سنتين إلى ثلاث سنوات، فإذا كان الفرد يرغب في قياس النمو ومعدل الجدوى للمؤسسات الناشئة، فيتعين عليه الإنتظار لمدة أربع إلى خمس سنوات أخرى بعد التأسيس. حيث نجد أن بعض الأبحاث تركز على التأثير الكامل لحاضنات الأعمال متجاهلة الأنشطة اللاحقة والتعلم الريادي الذي من المحتمل أن يكون مؤثراً في تحقيق ذلك. حيث أشارت مجموعة من الدراسات التي أجريت في رومانيا إلى أن معدل النمو في خلق الوظائف والإيرادات لا يحدث إلا بعد مرور مدة تتراوح بين أربع وسبع سنوات بعد الإنشاء. كما نجد أن قياس التأثير يميل إلى أن يكون أكثر تعقيداً في الدول النامية حيث يعتبر مفهوم حضانة الأعمال مفهوماً جديداً.

قائمة المصادر والمراجع:

أولاً: الرسائل والمذكرات

¹ _ Wagner, K. V. . "Business development incubator programs! An Assessment of performance in Missouri". A Dissertation presented in partial fulfilment of the requirement for the degree of Doctor of philosophy. Capeila University, (2006).

ثانياً: المقالات

1_ عمارة زودة، حمزة بوكفة: حاضنات الأعمال كنظام داعم لبقاء وارتقاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الإشارة لمشائل الجزائر، مجلة الدراسات المالية، المحاسبية والإدارية، العدد الثاني، ديسمبر 2014.

²-Sarfraz A.Mian, Magnus Klofsten and Wadid Lamine : Handbook of Research on Business and Technology Incubation and Acceleration A Global Perspective), Collection: Business 2021, Published: 13 April 2021, P17 accessible at : <https://doi.org/10.4337/9781788974783.00008>

³-علي قابوسة، كريم سي لكحل: جدلية حاضنات الأعمال في نجاح ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة التنمية الاقتصادية، جامعة الشهيد حمه لخضر. الوادي. الجزائر، العدد 02، 2016.

⁴_وفاء سعبيدي، ليليا بن منصور: حاضنات الأعمال كآلية لإستدامة المشاريع المقاولاتية دراسة حالة مشنلة المؤسسات -محضنة خنشلة- جامعة محمد خيضر، بسكرة: مجلة العلوم الإنسانية، 2017.

⁵ _بوريش أحمد، شهاب سلمى: دور تجربة حاضنات الأعمال في دعم المشاريع الإبداعية والإبتكارية لمنظمات الأعمال وانعكاساتها على التنمية المستدامة (تجارب ومقاربات)، مجلة إقتصاد المال والأعمال، المجلد 0/ العدد الصفري، ديسمبر 2016.

⁶ _بن نعمان جمال: حاضنات الأعمال ودورها في تنمي قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (مع الإشارة إلى الإطار القانوني لحاضنات الأعمال في الجزائر)، مجلة أبعاد إقتصادية، المجلد 06، العدد 02.

⁷ _عيساوي فاطمة، الهزام محمد: مدى مساهمة حاضنات الأعمال في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07/ العدد: 03 (2020).

⁸ _بوالشعور شريفة، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة: دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الصادرة عن جامعة مولاي الطاهر بشار، المجلد الرابع، العدد 02، 2018.

⁹ - Neil C. Churchill & Virginia L.Lewis : *The Five Stages of Small Business Growth: Entrepreneurial Management*, Havard Business Review, 2021, access at:

<https://hbr.org/1983/05/the-five-stages-of-small-business-growth>

¹⁰ _ Kljucnikov, A., & Belas, J. (2016). *Approaches of Czech entrepreneurs to debt financing and management of credit risk. Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 11(2).

¹¹ _ Koch, P.T., Koch, B., Menon, T., & Shenkar, O. (2016). *Cultural friction in leadership beliefs and foreign-invested enterprise survival. Journal of International Business Studies*, 47(4), 453-468

¹² _Howard-Grenville, J., Buckle, S.J., Hoskins, B.J., & George, G. (2014). *Climate change and management. Academy of Management Journal*, 57(3).

¹³ _ Ivanová, E. (2017). *Barriers to the development of SMEs in the Slovak republic. Oeconomia Copernicana*, 8(2).

¹⁴ _ Batjargal, B., Hitt, M.A., Tsui, A.S., Arregle, J.L., Webb, J.W., & Miller, T.L. (2013). *Institutional polycentrism, entrepreneurs' social networks, and new venture growth. Academy of Management Journal*, 56(4).

¹⁵ -Yanjuan.C & Ling.Z & Fenghai.Z : *Financial Support System & Strategy of SMEs in the Incubation Based on Business Life Cycle, International Business Research, Vol.3, No 4, October 2010, P123.*

¹⁶ _ Lalkaka, R. "Technology Business Incubators to help build an Innovation-Based Economy", *Journal of Change Management*, Vol. 3, No.2, (2002).

¹⁷ -Mahmood N, , Jianfeng C, Jamil F, Karmad J, Khan M , “ Business Incubators : Boon of boondoggle for SMEs and Economic Development of Pakistan “, *International Journal of u-and e- Service, Science and Technology*, Vol.8, No.4 (2015) .

¹⁸ - Seoane, F.J.F., Rodriguez, G. R. & Rojo, D. A. “The Influence of Training and gender in entrepreneurship through Business Incubators in Galicia (Spain)”, *International Journal of Social Science and Entrepreneurship*, Vol.1 , Issue 9 , (2014).

¹⁹ _ Masutha, M. and Rogers, C. M. “Small Enterprise Development in South Africa: Role of Business Incubators”, *Bulletin of Geography, Social – economic series No. 26, Turin: Nicholas Copernicus University*, (2014).

²⁰ Al-Mubarak, H.M. & Busler M , “Incubator successes: Lessons learned from successful incubators towards the 21st century”, *World Journal of Science, Technology and Sustainable Development*, Vol. 11, Issue 1, 201.

²¹-Shouvik.S, Mohammed.W.H : *The Role of Business Incubators in Creating an Entrepreneurial Ecosystem: A Study of the Sultanate of Oman; International Journal of Contemporary Research in Humanities and Social Science; Vol.7, No.1, 2018.*

ثالثا: المواقع الإلكترونية

¹-iNBIA (2017). *International Business Innovation Association*, accessible at: <https://www.inbia.org/>, accessed July 17, 2020.

² حاضنة الكلية الجامعية للعلوم التطبيقية (UCASTI) (2021/05/01) تم الاسترداد من حاضنات يوكاس التكنولوجية: www.ucasti.com

³-Mitchell Grant : *Startup, Investopedia* Reviewed by Margaret James, Updated Nov 7, 2020, Access at : <https://www.investopedia.com/terms/s/startup.asjp>