

دور حاضنات الأعمال في دعم رواد الأعمال والتنمية الاقتصادية والمجتمعية

The role of business incubators in supporting entrepreneurs and economic and community development

رائد ناجي*

جامعة الجزائر 03 (الجزائر)

البريد الإلكتروني

تاريخ الاستلام: 2023/02/02 تاريخ القبول: 2023/05/24

الملخص:

نستهدف من خلال هذه الورقة تسليط الضوء على حاضنات الأعمال ودورها الفعال في تحقيق ريادة الأعمال ودعم رواد الأعمال بفاعلية بعيدا عن التنظير وذلك من خلال توضيح مفهوم حاضنات الاعمال ودورها الفعال والحقيقي في تحقيق التنمية الاقتصادية للمجتمع وما ينعكس عنها من رفع معدلات الرفاهية داخل المجتمع من خلال تحقيق التنمية الاقتصادية، وأختم ببحثنا هذا بمجموعة من النتائج منها أن حاضنات الاعمال داعم رئيس لرواد الأعمال ورافد للتنمية الاقتصادية، مما يتحتم علينا تبني ودعم حاضنات الأعمال لتحفيز رواد الأعمال على النجاح المستمر.

كلمات مفتاحية: ريادة الأعمال، حاضنات الأعمال، رواد الأعمال.

Abstract:

The study aimed at portraying the business incubators and their effective role in achieving eny:

The study aimed at portraying the business incubators and their effective role in achieving entrepreneurship and supported entrepreneurs away of theorizing, by clarifying the concept of business incubators, and its effective and role in achieving economic development in the community, and its effective and real role by raising welfare rates within the economic development.

I concluded this study with a set of results that business incubators are supportive of entrepreneurs and bestway of economic development. It is imperative that we support business incubators to stimulate business to continued success.

Key words: entrepreneurship,business incubators,entrepreneurs

مقدمة:

لا بد من التنويه أن حاضنات الأعمال أصبحت من أهم الآليات الحديثة اللازمة لدعم رائد الأعمال وإعادة التوازن للهيكل الاقتصادي مدخلا لإعادة نشر الوعي الثقافي للمشروعات الصغيرة والفعالة مما يتحتم علينا دعم رواد الأعمال وتحفيزهم لاستخدام أدوات وآليات التكنولوجيا الحديثة المتاحة وتوظيفها بفاعلية بما يضمن انعكاس التأثير الإيجابي على التنمية الاقتصادية للمجتمع.

كما أسلفنا وقلنا بأن حاضنات الأعمال أصبحت في الوقت الراهن تترقب على أهمية بالغة من تقديم خدمات وتسهيلات عديدة لصغار المستثمرين الطموحين الساعين لدعم المشروعات الصغيرة ليلجوا أبواب السوق الاقتصادي وبالتالي تحقيق المنافع الاقتصادية سواء منافع خاصة أو منافع اجتماعية للمجتمع ككل، ومن هنا تأتي أهمية النظر والاطلاع على التجارب الدولية الناجحة بفاعلية وكفاءة من أجل تفعيل دور حاضنات الأعمال بفاعلية وشفافية وكذلك البحث في دور الدولة وما تقدمه لضبط آليات السوق الاقتصادي للوصول إلى مقارنة لتبني فكرة حاضنات الأعمال وتنفيذها بفاعلية بما يضمن قطف ثمارها ووضع الحلول والضمانات لمواجهة التحديات والتغيرات العالمية على مختلف الصعد.

ونظرا لما يتميز به النشاط الاقتصادي من سرعة التغير لا بد من مواكبة التغير المتسارع في المجالات الاقتصادية لحجز مكان بين الدول المتقدمة، وذلك باعتماد مقارنة تحييد كل ما من شأنه أن يعرقل سرعة التطور والنمو، وتبعا لهذا يستوجب علينا تنمية القطاع الخاص وخاصة حاضنات الأعمال وتطويرها لتتكامل مع المشاريع الكبرى.

أهمية الدراسة:

1. إلقاء الضوء على ظاهرة حاضنات الأعمال من حيث دورها في دعم المشاريع الصغيرة والذي له كل الأثر على الجانب الاقتصادي والاجتماعي
2. البحث والغوص في موضوع يعتبر ظاهرة جديدة ومستجدة في نفس الوقت، وأصبحت شغل العالم الشاغل، فلا تكاد يمر يوم دون ان تسمع عن حاضنات الأعمال في وسائل الإعلام والسياسات الحكومية.
3. إزالة الغموض عن دور حاضنات الأعمال، وترجمة دورها العملي من الناحية الاجتماعية والاقتصادية.

أهداف الدراسة:

1. إظهار واقع حاضنات الأعمال وأدوارها المختلفة.
2. إن هذه الدراسة تعد بمثابة أداة أو إشارة استرشادية تساعد الحاضنات على تقديم وتطوير خدماتها بشكل أفضل لمساعدة المشاريع الناشئة في التغلب على المشاكل الفنية والإدارية وحتى التسويقية التي تعاني منها.

إشكالية الدراسة:

وعطفا على ما تقدم سابقا صغنا اشكاليتنا على النحو التالي:

ما هو الدور الذي تلعبه حاضنات الأعمال في دعم رواد الأعمال وعلى تفعيل التنمية الاقتصادية والمجتمعية؟

وسيتيم الإجابة عن هذه الإشكالية ضمن ما أفردناه من خطة هذا البحث:

منهج الدراسة:

تم الاعتماد في هذه الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي، بحيث تم جمع البيانات والمعلومات والحقائق عن حاضنات الأعمال ودورها ومن ثم تم تحليلها وتفسيرها.

1. المبحث الأول: مفهوم حاضنات الأعمال:

لا بد من التطرق إلى مفهوم إدارة الأعمال قبل الحديث عن دورها في دعم رواد الأعمال وتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ولهذا سيتم التطرق إلى نشأة حاضنات الأعمال ومن ثم تعريفها

المطلب الأول: نشأة حاضنات الأعمال

نشأة حاضنات الأعمال سنة 1959 بنيويورك بالولايات المتحدة الأمريكية، ولكن فكرتها لم تتبلور بشكل جلي إلا في ثمانينات القرن الماضي، عندما بدت الحاجة إلى العودة إلى المشروعات الصغيرة، وأصبح هذا الاهتمام يتزايد نظرا لضرورات أملتتها سرعات التغيير في النشاط الاقتصادي، وضرورات تنمية روح المبادرة والريادة والتشجيع لها، ومنها اكتست الحاضنات الأعمال دورها وهو الترويج لروح المبادرة ومساندة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مواجهة صعوبات البدء والانطلاق، وكذلك دعم المتخرجين من الجامعات على إنشاء مؤسساتهم والأخذ ببحوث الباحثين للانتقال بنتائجها من البحث النظري والمخبري إلى مرحلة التطبيق العملي والترويج التجاري، ويناط بحاضنات الأعمال في الدول نامية هدفاً آخرًا وهو توطين التكنولوجيا المستوردة من الخارج؛ وزيادة المدخلات التكنولوجية المحلية على مستوى ونطاق حاضنة الأعمال.

وبالرجوع إلى الإحصائيات الصادرة عن الجمعية الوطنية لحاضنات الأعمال NBIA أكثر من 3000 حاضنة أعمال على مستوى العالم منها أكثر من 1000 حاضنة في الولايات المتحدة الأمريكية موطنها وبلد نشأتها منذ العام 1992 وهي في تزايد مستمر بعد ازدياد أهمية الشركات الناشئة في الاقتصاد والتحول إلى اقتصاد المعرفة، مما جعل دور الحاضنات وأهميتها مضاعفاً، وقد ساعدت حاضنات الأعمال في إدخال أكثر من 20.000 ألف شركة ناجحة للسوق.¹

المطلب الثاني: تعريف حاضنات الأعمال

عند الوقوف على كلمة حاضنة، نجد أنها مستوحاة من الحاضنة التي يوضع فيها الجنين ذوي الاحتياج الخاص أو الطفل غير مكتمل النمو، فتوفر لهم الحاضنة شروطاً مناسبة وتهيئة لنمو طبيعي، وبالإسقاط على موضوعنا وهي فكرة حاضنات الأعمال نجد أن دورها يتركز على توفير بيئة مناسبة لانطلاق المشروعات الصغيرة والأخذ بيدها لتوفير نمو وإيجاد مكان لها في السوق، أي توفير آليات للمشروعات الصغيرة في بداياتها وتمهيد أرضية صلبة ترتكز عليها لمنحها القدرة على الاستمرار والمنافسة.

اجتهد الكثير من الفقهاء وضع تعريف جامع لحاضنة الأعمال، وهناك من وضع تعريفاً مبسطاً وهناك من غالى في تعريف وضمينه زوايا عديدة، ولعل أبسط تعريف لحاضنة الأعمال هي برامج مصممة لدعم وتطوير ومساعدة المشروعات الناشئة للنجاح عن طريق تزويدها بمجموعة من موارد الدعم والخدمات المصممة التي تديرها إدارة الحاضنة وتزودها للمؤسسات الناشئة بطريقة مباشرة أو غير مباشرة.²

¹- عبد السلام أبو قحف- إسماعيل السيد وآخرون- حاضنات الأعمال فرص جديدة للاستثمار- آليات دعم المنشآت الصغيرة- الدار الجامعية- الإسكندرية- 2010- ص 12.

²- رمضان السنوسي- عبد السلام بشر- حاضنات الأعمال والمشروعات الصغيرة- ط1- دار الكتب الوطنية- ليبيا- 2003- ص141.

وتعرف بأنها مؤسسات ذات كيان قانوني تعمل على توفير جملة من التسهيلات والخدمات للمستثمرين الصغار الذين يبادرون إلى إقامة مؤسسات صغيرة بهدف شحنهم بدفع أولي يمكنهم من تجاوز أعباء مرحلة الانطلاق وتجاوز العقبات التي تعترض سبيل سيرها ويمكن أن تكون هذه الحاضنات تابعة للدولة أو خاصة أو ذات صبغة مختلطة.³

وكما تعرف بأنها آلية من الآليات المعتمدة لدعم المؤسسات المبتدئة؛ فهي مؤسسة قائمة بذاتها تتمتع بالشخصية الاعتبارية توفر مجموعة من التسهيلات والخدمات للمؤسسات الصغيرة لتجاوز أعباء مرحلة الانطلاق، بغض النظر عن تبعية الحاضنة سواء كانت خاصة للدولة أو خاصة أو مختلطة.⁴

بينما يرى كل من هاكت وديلتس Hackett & Dilts أن حاضنات الأعمال لم يتم الاتفاق على تعريف خاص بها وحيث عرّفها ب

« cited many definitions from the literature before 2002 reflecting different views and directions. Some of the definitions focus on the purpose or goal of business incubators and describes business incubators as tools to provide some combination of necessary resources in order to nurture a new and/or growing business to some level of maturity and as locally based institutions created to encourage and support new business development. They also cited other definitions focusing on the entrepreneurial aspects of business incubators which explain the motivation in establishing incubators as the desire to encourage entrepreneurship and thereby contribute to economic development, and stressed the innovation of Business incubators in their abilities to assist technical entrepreneurs, in the development of new firms”⁵.

ونختم تعريف حاضنة الأعمال بتعريف الجمعية الوطنية الأمريكية لحاضنات الأعمال " حيث تم التعريف على أنها هيئات تهدف إلى مساعدة المؤسسات الناشئة والمبدعة كما يتم توفير وسائل الدعم المتعددة منها الدعم المالي والخبرات المختلفة وكذلك كافة السبل المتنوعة للمساعدة على بقاء مثل هذه الشركات والمؤسسات.

المطلب الثالث: أهداف حاضنات الأعمال

أولاً: أهداف مادية

1. دعم المرافق المادية: توفر حاضنات الأعمال مرفقاً مادياً على سبيل المثال: مساحات للإيجارات والكهرباء والوصول إلى الإنترنت عالي السرعة ومرافق أبحاث السوق ومرافق قاعة المؤتمرات.⁶

ثانياً: خدمة الدعم

³ - حسن صلاح- التطورات والمتغيرات الاقتصادية الدولية- دار الكتاب العربي- القاهرة- 2011- ص35.

⁴ - حسين رحيم، ترقية شبكة دعم الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر- الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، كلية علوم التسيير والعلوم الاقتصادية، جامعة عمار تلجي- الأغواط- 9-8 أبريل 2002- ص59.

⁵ - Hackett & Dilts, 2004- Appendix C Longenecker - JustinG - Moore - Carlos w - small bus. Managements -ohio -south -western Publishing Co,eight edition -1991- page 225.

⁶ - فريد النجار- الصناعات والمشروعات الصغيرة والمتوسطة- ط1- الدار الجامعية- الإسكندرية، 2007، ص 100.

- 1- توفير المساعدة في التسويق.
- 2- إتاحة الوصول إلى القروض المصرفية مع ضمانات الحصول على قروض.
- 3- تساعد الحاضنات في مهارات العرض.
- 4- تمتاز حاضنات الأعمال بارتباطها بمراكز الأبحاث والجامعات، وبالتالي يمكن أن تكون همزة وصل بين الشركات الناشئة ومراكز البحث والجامعات.
- 5- لحاضنة الأعمال علاقات بشركاء استراتيجيين وبالتالي يمكن أن تضمن الوصول إلى المستثمرين أو رأس المال الاستثماري.
- 7- تنظم حاضنات الأعمال برامج تدريب شاملة على الأعمال التجارية.
- 8- تساعد حاضنات الأعمال في تدريب الموظفين وفرق العمل.
- 9- المساعدة في تسويق التكنولوجيا.
- 10- تساعد في الامتثال التنظيمي ورسم معالم ثقافة المؤسسة.
- 11- تساعد في توجيه الشركات الصغيرة في إدارة الملكية الفكرية.
- 12- ترافق الحاضنات المؤسسات الصغيرة في المرافق المحاسبية والدوائر المالية والضريبية.
- 13- تساعد حاضنات الأعمال المؤسسات الصغيرة في أبحاث السوق ومستجداته.⁷

ثالثاً: خدمات الشبكات

- 1- توفر حاضنات الأعمال تسهيلات التواصل للأعضاء؛ وهي تشمل مجموعة من العلاقات مع مختلف الوكلاء أو المنظمات مما يؤدي بناء الشبكات إلى تقصير وتسريع عملية التعلم في الشركات.

المطلب الرابع: دور حاضنات الأعمال في التنمية الاقتصادية والمجتمعية

من المعروف أن حاضنة الأعمال في بداية حياتها تواجه عوائق كثيرة جداً، وعقبات قد تذهب بحياة المؤسسة المبتدئة، وفي حال تعسرت الأخيرة سيكون انعكاسها سلبياً على رواد الأعمال بداية، ثم تتفشى أضرار الإخفاق ليمس الجانب الاقتصادي الذي ما يلبث أن يتسرب إلى القناة الاجتماعية، فتزداد حالة البطالة، ويصدم رواد الأعمال بمواجهة القروض والديون التي تؤثر حتماً على حياتهم الاجتماعية ومحيطهم الاجتماعي بل يمتد ليمس الجانب النفسي، وعليه لا بد من توضيح دور حاضنات الأعمال على المستوى الاقتصادي ثم الاجتماعي

أولاً: الأهمية الاقتصادية لحاضنات الأعمال:

- 1- تشجيع وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة حيث تقوم حاضنات الأعمال في الأساس على مواجهة الارتفاع الهائل في معدلات الفشل التي تعقبها هذه المشروعات الصغيرة نظراً لعدم وجود من يقوم باحتضانها لمواجهة السوق الاقتصادي ومواجهة التحديات المتزايدة؛ وهناك العديد من الدراسات التي أظهرت أن ما يزيد عن % 09 من هذه المشروعات الصغيرة قد يفشل في مواجهة أول التحديات

⁷ - عاكف لطفي خصاونة، إدارة الإبداع والابتكار في منظمات الأعمال، دار الحامد، عمان، 2011، ص 151.

بالسوق منذ بداية نشاطها نتيجة لبناء مثل هذه المشروعات دون دراية وفاعلية ودون تهيئة أرضية صلبة مما قلل من نسب نجاح المشروع وبالتالي أدى إلى سرعة فشلها.⁸

2. المبحث الثاني: رواد الأعمال وريادة الأعمال

تمثل ريادة الأعمال محركاً ودافعاً أساسياً لتغيير ثقافة المجتمع ونقلها لوعي إلى ثقافة الأعمال الفعالة كما تمثل أحد أهم المداخل الأساسية للتطور الاقتصادي في المجتمعات خاصة مع التقدم الهائل الاقتصادي، لهذا تمت الاستعانة بريادة الأعمال في العديد من الدول المتقدمة لدفع التنمية الاقتصادية وتنميتها بفاعلية عبر دعم ريادة الأعمال وأصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة المبتكر؛ وكذلك أصحاب الأفكار الإبداعية الذين يمثلون فئة رواد الأعمال والقائمين على إدارة مثل هذه المشروعات المبتكرة، مما يجعل ريادة الأعمال من أهم وأقوى عناصر التنمية الاقتصادية الأكثر فاعلية على الواقع الاقتصادي في كل المجتمعات المتقدمة والنامية إلا أن في المجتمعات المتقدمة هناك دعم مضاعف على غير المجتمعات النامية.

2.1. المطلب الأول: تعريف رائد الأعمال وصفاته

نعرج بكم على تعريف رائد الأعمال وأهم الصفات التي يتمتع بها هذا الرائد لجعله رائد أعمال، وبماذا يتميز رائد الأعمال عن غيره؟

أولاً: تعريف رائد الأعمال

ويطلق اسم رائد الأعمال على الشخص الذي ينشئ مشروعاً تجارياً جديداً بنفسه ويتحمل كافة المخاطر والنتائج لهذا العمل، كما ينظر إليه على أنه مبتكر وخالق ومصدر للأفكار المتجددة والخدمات الحديثة.⁹

أما هوزيلتز hoselitz فيرى أن الريادي هو الذي تتوفر فيه مهارة الإبداع وروح القيادة بينما يرى فريدريك هاريسون frederick harlison أن الريادي هو الشخص الذي يملك مهارات البناء المؤسس إلى جانب مهارات إدارية وإبداعية تساعده في بناء التنظيم أو إدارة المؤسسة organisation builder.¹⁰

ثانياً: صفات رائد الأعمال

يتميز رائد الأعمال بعدة صفات يتفرد بخصائص تجعله قادراً على لعب دوره الريادي، بحيث تختلف هذه الخصائص من ريادي إلى آخر؛ فيمكن أن تتسع أو تضيق، ولكن يبقى بينهما قاسم مشترك حول تلك الصفات، ونجمل أبرز صفات رائد الأعمال في التالي:

1. وضوح الهدف: تعد هذه الصفة من الصفات المهمة لكل ولأي نجاح، بل تعتبر أولى مفاتيح الهدف الذكي SMART GOALS، ولهذا من المنطقي جداً أن تكون هذه الصفة في طليعة صفات رائد الأعمال، إذ أن رائد الأعمال لديه بوضوح وأهداف واضحة، بعيداً عن الأهداف المتموجة والمنعرجة بل المقعرة الزوايا، وترتكز هذه الأهداف على النجاح ثم النجاح للمشروعات التي يخطط لها رائد الأعمال، والتي تنطلق من توظيف الخبرات والمعارف والتخطيط الجيد للوصول إلى الهدف الواضح المحدد.¹¹

⁸ - صالح مهدي العامري. - طاهر محسن - منصور الغالي - الإدارة: الأعمال - ط2 - دار وائل للنشر الأردن - 2008 - ص30.

⁹ - عامر خربوطلي - ريادة الأعمال وإدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة - منشورات الجامعة الافتراضية السورية - سورية - 2018 - ص 40.

¹⁰ - Editorial team "What is entrepreneurship" - www.entrepreneurhandbook.co.uk, Retrieved 2022-10-03

¹¹ - رائد ناجي - سوق نفوسك، ط1 - دار الأبيس - الجزائر - 2019 - ص 15.

2. قوة الإرادة : يتميز رائد الأعمال بإرادة صلبة لا تخفت ولا تخمد بل تزداد فورة يوماً بعد يوم من أجل تحقيق ما يصبو إليه رائد الأعمال، وتكون هذه الإرادة نابعة من دوافع ذاتية وشخصية وموضوعية، ويجعل الإصرار على النجاح أولوية لا تقبل التراجع أو التشكيك أو الذبول.¹²

3. الاستفادة من الوقت: رائد الأعمال يستفيد من الوقت بشكل جيد، بل يستثمره في انجاز وتحقيق أعماله، فهو عدو لدود للتسويق ولتضييع الوقت، فلماذا تجده يسير ضمن مفكرة توقيت في تحقيق خطوات أعماله وإبرازها وتنفيذها واحدة تلو الأخرى ضمن الخطط الموضوعية موزعة على الوقت اللازم لتنفيذها دون تماطل أو تكاسل أو مبالغة.¹³

4. مبادر لا يخاف الفشل: المبادرة مهمة جداً في عالم الأعمال، فمن لم يبادر يبقى حبيس الروتين والدوران حول نفسه، فالمبادرة تعني الانطلاق دون خوف، وتحمل المسؤولية لما قد يحدث، وفي غالب الأحيان عدم المبادرة يعني الفشل والخوف وبالتالي التعثر، وهناك دراسة أمريكية حول الإنسان المبادر بحيث تضع هذه الدراسة إحصائيات بنسب مئوية لعدد المبادرين في الولايات المتحدة؛ وحسب هذه الدراسة فإن عدد المبادرين قليل، وأكدت الدراسة أن الذين بادروا نجحوا في الوصول إلى أهدافهم.¹⁴

5. أعماله أقوال: إن رائد الأعمال يفعل أكثر مما يقول، بمعنى أنه عندما يفكر في مشروعه يتجه صوب التطبيق والفعل، أكثر من اللذين يعزفون ليل نهار معزوفة سأفعل، عندي فكرة ومشروع.....

المطلب الثاني: مهارات رائد الأعمال

إضافة إلى الصفات التي يتمتع بها رائد الأعمال، فهناك مهارات لا بد أن يمتلكها رائد الأعمال حتى يستطيع تحقيق أهدافه والوصول إلى مشروعه، ومن هذه المهارات :

1. القدرة على إدارة الأموال: نصادف جميعاً صعوبة في تسير الأموال بكفاءة وتدبير الأموال شهرياً وخاصة في ظل مواجهة تحديات الأسواق والتغيرات التي تتم بها دورياً، كذلك لا بد من توفير الأموال لمواجهة المصاعب التي تواجه المشروع والعمل بمنتهى الكفاءة وفي حالة عدم الإمكانية في توفيرك لذلك؛ فهنا أنت تواجه صعوبة كبيرة في إدارة المشروع الريادي مما قد يعيق تقدمه ولذلك فن إدارة الأموال ليس يسيراً على أي شخص وإنما لا بد من توافر ذلك برائد الأعمال.¹⁵

2. القدرة على تنمية الأرباح:

لرائد الأعمال قدرة على تنمية الأرباح بصفة دورية وبفاعلية حتى في أسوأ الظروف التي قد يمر بها السوق الإقتصادي، فهو قادر على مواجهة ووضع الحلول المناسبة والسليمة لدرء الصعاب وحل المشاكل التي تهدد مشروعه.

3. القدرة على تخفيف الضغوطات والإجهاد:

لرائد الأعمال القدرة على الوقوف في وجه الضغوطات وتجاوزها؛ ويمكنه كذلك التعامل معها بروح إيجابية بل ومقاومة مثل هذه الضغوط التي تختلف من شخص لآخر ويستطيع رائد الأعمال التكيف مع هذه الضغوطات بسهولة ويسر فهذا من أهم الأولويات التي

¹² - المرجع نفسه، ص 15.

¹³ - رائد ناجي - الرسائل الإدارية - مرجع سبق ذكره - ص 92.

¹⁴ - عامر خربوطلي، مرجع سابق، ص 60.

¹⁵ - رائد ناجي، مرجع سابق ذكره، ص 25.

لا بد من تواجدها بهذا الريادي ففي حال تم الاستسلام للإحباط والصعوبات، فإن العواقب ستكون وخيمة على المشروع، وبالتالي لن يتم تجاوزها بسهولة.

4. تقوية العلاقات وتكوين صداقات بين رواد الأعمال الناجحين:

من المهم جداً أن يعمل رائد الأعمال على مد جسور علاقاته وبناء علاقات ووشائج قوية مع رواد أعمال آخرين ناجحين، بل أن تمتد قدرته على تكوين علاقات وصداقات جديدة، فأنت في عالم الأعمال دائماً تحتاج إلى مثل هذه العلاقات الجديدة والمحافظة على العلاقات القديمة مع تقوية صلاتها، وهذا ما نوه عنه رائد الأعمال "Jim Rohn" أنت هو المعادل للأشخاص الخمسة الذين تقضي معظم وقتك معهم؛ لذلك لا بد من الاختيار بعناية الأفراد الناجحين وتعزيز العلاقات بينهم.

5. تحديد نقاط القوة والضعف وتصنيفها:

كل مشروع في الحياة يبدأ بتحديد نقاط القوة والضعف، وهذا ينطبق على المشروع الريادي فصاحب المشروع الريادي ملزم بوضع وتحديد كافة نقاط القوة والضعف التي لا بد من مواجهتها والتصدي لمقاومتها أو تقويتها طبقاً لمصفوفة سوت SWAT. فبالتركيز ليس هناك من هو كامل؛ إنما هناك من هو قادر على مواجهة مشكلات ومعوقات الحياة والسوق الاقتصادي بكفاءة وفاعلية ويسر ومن هو غير قادر بتاتا على التصدي لمثل هذه العوائق.

وبالتأكيد يؤثر ذلك على قرارات العمل وينعكس بالضرورة على قرارات المشروع الريادي.

6. القدرة على الاختيار وتوظيف الأكفاء وحسن إدارتهم

يعتبر حسن اختيار طاقم العمل من المهارات التي يجب الإلمام بها لرائد الأعمال كون أن طاقم العمل له دور كبير وفعال في تنفيذ السياسات الموضوعية من رائد الأعمال لتطوير المشروع الريادي والتقدم به نحو الأمام؛ فتوظيف أشخاص ذوي كفاءة ومهارات عالية من شأنه المساعدة على النهوض بالمشروع وتحقيق أهدافه الريادية بمنتهى الكفاءة والفاعلية.

كما لحسن تسيير طاقم الأفراد لاستغلال مهاراتهم المتنوعة لتحقيق الهدف الأساسي للمشروع الريادي دور مهم جداً في المحافظة على علاقات طيبة مع الطاقم، واستغلال مهاراتهم على الوجه الأكمل لتحقيق المشروع الريادي.¹⁶

7. التركيز على العملاء:

يعد العملاء شريان المشروع الناشئ بل والشركات الكبيرة، فأى مشروع ريادي يسعى دائماً نحو جذب العملاء والعمل على توفير الثقة لهم للعمل الدائم بالمشروع الريادي لرائد الأعمال لذلك لا بد من دراسة السوق الحالي ودراسة العملاء المحيطين به وكيفية التأثير عليهم وتوفير الخدمات المتنوعة لهم بالجودة المناسبة

8. التفاوض إدارة الصفقات:

حسن إدارة الصفقات من نقاط القوة لرائد الأعمال وحتى للقائد والمدير الناجح، فكلما استطاع رائد الأعمال التأثير على العميل وتخليص أي صفقة بسهولة لقدرة على التفاوض وإدارة مراحل التفاوض المختلفة بدرجة واقتدار، يضع المشروع الريادي في مرحلة جيدة وتحت وضعية حسنة يمكنه أن يستمر ويثبت أركانه وبنائه السليم.

المطلب الثالث: ريادة الأعمال

يعتبر مفهوم ريادة الأعمال العصب الرئيس لتطور المجتمعات بما يمتلكه من عناصر ومميزات وخصائص هامة؛ وفي أغلب الأحيان تساهم بحل المشكلات وتقديم حلول جديدة تساعد المستهلكين على تجربة جديدة للمنتج، وتكمن أهمية ريادة الأعمال كأحد أهم سبل الاستثمار فيما يلي:

- خلق فرص العمل: تساهم المشاريع الجديدة التي تنطلق على إحداث مئات فرص العمل سواءً للمبتدئين أو للأشخاص ذوي المهارات العالية تقوم المشاريع أيضا بإعادة تنظيم العمالة في المجتمع وتزويد الصناعات الكبرى بالعمالة التي تساهم بتطوير الاقتصاد في حال كانت مستوفية لجميع عناصر ريادة الأعمال وكان لدى الريادي مفهوم جيد حولها.

- تشجيع الابتكار: تعمل المشاريع الريادية على تطوير الأفكار وتشجيع تنميتها هذا بدوره ما يساعد رواد الأعمال على الحصول على تعريف كامل حول استثمار أفكارهم ضمن المجتمع وخلق منتجات جديدة ومواكبة التكنولوجيا وخلق تطور حقيقي يساعد على تحسين الاقتصاد وزيادة الناتج المحلي الإجمالي.

- المساهمة في تنمية المجتمع: تؤدي ريادة الأعمال إلى تحسين جوانب المجتمع الصحية والتعليم والبنية التحتية، وإضفاء نوع من الاستقرار والتطور وزيادة فرص التوظيف بحيث تخلق أنواع جديدة للعمل على تطويرها.

- تحقيق الاندماج والتكامل: تساعد ريادة الأعمال على تفعيل دور الأقليات والفئات الجديدة في المجتمع حيث أنها تفتح الفرصة أمام الجميع بتقديم مشاريعهم الريادية.

- تحسين مستوى المعيشة: توفر المشاريع الجديدة حجما كبيرا وجديدا من المنتجات والخدمات وهذا ما يجعلها متوفرة في السوق، إضافة إلى زيادة دخلا لأشخاص الذين يعملون في الريادة.

- تعزيز البحث والتطوير: توفر المشاريع الريادية فرصا لتحقيق الأبحاث والدراسات مع المؤسسات البحثية، تجارب وخبرات في البحث والتطوير عند ابتكار المنتجات الجديدة في المجتمع وهذا ما يوفر غالبا.

وتقدم حاضنة الأعمال حزمة متكاملة من الخدمات التي ترتبط مباشرة بتقليل الصعوبات والعقبات، والتي تساعد المشروعات المحتضنة على النمو والتطور ومن هذه الخدمات توفير المرافق المتعلقة بالبنية التحتية من أجهزة وبرامج وخدمات تقنية وشبكات الاتصال، وكذلك تقديم الخدمات الفنية كبرامج التعاون وقواعد المعلومات، وكذلك تسهيل الوصول إلى مصادر التمويل من خلال تسهيل التواصل بين تلك المشروعات والمستثمرين الراغبين في الوصول إليها والاستثمار فيها في بدايات طور النمو، وكذلك توفير الخدمات القانونية المرتبطة بتأسيس وتسجيل تلك المشروعات وما يتعلق بحقوق الملكية الفكرية الخاصة بها، وأخيرا بناء شبكات للتواصل على مستوى الدولة عن طريق تنظيم المنتديات والملتقيات، حيث يشكل استمرار الحاضنات في التواصل مع المشروعات المنتجة منها أداة تسويقية فعالة لتلك المشروعات.

وأخيراً فإن حاضنات الأعمال تلعب دوراً استراتيجياً داخل كافة الاقتصاديات، من خلال تشجيع مستثمرين غير تقليديين على إنشاء شركات خاصة، وتوفير فرص عمل للراغبين بأن يكونوا رواد أعمال ناجحين داخل بلدانهم، وكذلك إيجاد منافذ تسويقية ملائمة تدعم التعامل مع الشركات الكبيرة التي ستدعم المشروعات التي تم احتضانها، وكذلك تشجيع عمليات نقل التقنيات المتطورة وتوطينها وتعزيز استخدامها محلياً وبالأخص تقنيات الجيل الأول غير المعقدة والتي قد لا تحتاج إلى استثمارات كبيرة. وحيث تشارك المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الأنشطة الأولية والثانوية التي تعتمد اعتماداً كبيراً على الموارد المحلية وتحقق عمليات ذات قيمة مضافة عالية.¹⁷

وحيث تمثل مصدر لت تنمية قدرات ريادة الأعمال والابتكار وإنتاج المنتجات الجديدة والمساهمة في العمليات التكنولوجية وتسويق التقنيات الحديثة وتعزيز الاستفادة من نمو تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

وبناء عليه فإن حاضنات الأعمال تعمل على تقديم حزمة من الخدمات للمشاريع وخاصة الصغيرة وهذه الخدمات لا تقدم إلا للأعضاء المنتسبين للحاضنة) يختلف الأمر حسب النظام الداخلي للحاضنة) ، وقاموا بتقديم طلبات من أجل المساعدة لهذه المؤسسات. إن حاضنات الأعمال تعتبر من المؤسسات المساندة والتي تهتم بدعم ومساندة ورعاية المبادرين والمبتكرين لمشروعات صغرى قادرة على استيعاب أعداد متزايدة من عمالها وخلق فرص عمل، وبالتالي فهي تتصدى للمشكلات الاجتماعية الناتجة عن البطالة.¹⁸

وحيث يمكن تقسيم الحاضنات إلى أنواع عدة منها:

1. حاضنات تقنية تكون جزءاً من مشروع متكامل يتضمن مؤسسات تعليمية أو بحثية ولها اهتمامات تهدف إلى تحقيق تنمية المنطقة عن طريق الأبحاث العلمية والابتكارات التكنولوجية وتحويلها إلى مشروعات ناجحة.
2. حاضنات عامة: تقوم بخدمة الكثير من مشروعات الأعمال بدون تخصص محدد غير أنها قد تركز على مجالات الابتكارات في قطاع الأعمال الخاصة وقد يجري تأسيس الحاضنات العامة لهذا الغرض أو يتم إنشاؤها لخدمة قطاع محدد ثم تتحول إلى حاضنة عامة.
3. حاضنات محلية: وتهدف إلى استغلال موارد محلية معينة لتطوير مشروعات أعمال جديدة في قطاع محدد وبالتالي تصبح الحاضنة نواة للنمو المحلي وترتكز على جذب مشروعات الأعمال الزراعية والصناعات الهندسية الخفيفة أو ذات المهارات المتميزة.
4. حاضنات تنمية: تهدف إلى إنشاء مشروعات أعمال وشركات تنمية عن طريق تأسيس الفرق المناسبة للإدارة بحيث تكون قادرة على استغلال وتنمية فرص تجارية محددة وكذلك عن طريق انتقاء المتفوقين في مجال التنمية وإمدادهم بالمهارات والإرشادات اللازمة الضرورية.¹⁹

من كل هذا يمكن أن نستنتج بأن الحاضنات التجارية أداة هامة لدعم أو نمو المشروعات الصغيرة والمشروعات التجارية المتوسطة، خاصة تلك القائمة على المهارات الفردية وذلك بالعمل على تطوير وتنمية وتسويق منتجاتها، وعادة ما تحقق معدلات نمو عالية وسريعة خلال فترة احتضانها إذ إنها تمنح الحاضنات لهذه المشروعات فرصاً للنجاح والتطور في ظل المنافسة المتزايدة.

¹⁷ - أحمد عبدالرحمن عليا جودر- الأسس التخطيطية لاختيار مواقع حاضنات الأعمال "دور صناع الأعمال"- المنظمة العربية للتنمية الإدارية صلالة، عُمان، 2005- ص 553-559.

¹⁸ - محمد عبدالمنعم السيد، الاستثمار في نظام مستدام لريادة الأعمال، وقائع المؤتمر الافتراضي، الصادر عن المركز الديمقراطي العربي للدراسات الاستراتيجية والسياسية والاقتصادية-برلين-ألمانيا، 2021، ص 31.

¹⁹ - المرجع نفسه- ص 32.

● خاتمة:

إن فكرة الحاضنة تكون في البداية وكأنها فكرة بسيطة وبعدها تثبت أنها تخفي بين طياتها تحديات كثيرة لما يتطلب عملها من توفير آليات فعالة توفر فرص عمل وتؤدي إلى تنمية اقتصادية للمجتمعات بما تنتجه من منشآت قوية تحقق الكثير من طموحات أصحابها، إذ يتم تحويل الأفكار الوليدة والتقنيات الجديدة إلى منتجات تتغلغل في السوق مجزية وتحقق لأصحابها أرباحاً.

لا شك أن أهمية الحاضنات ودورها في دعم الاقتصاديات ينطلق من احتياج المشروعات الناشئة منذ بداية انطلاقها إلى ظروف مواتية للعمل وإلى أنشطة وآليات تدعم عملياتها على الأقل في السنوات الأولى من دورة حياتها، حيث أن تلك المشروعات قد تعجز عن مواجهة ظروف بيئتها بشكل منفرد، مما يستوجب ذلك ضرورة احتضان تلك المشروعات وتوفير أسس نشأتها واستمرارها من خلال هيئات وجهات توفر كافة أشكال المساعدات بدءاً من تقديم دراسات آليات الخطط التسويقية لمنتجات تلك المشروعات وحتى التصدير.