



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة 20 أوت 1955 - سكيكدة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير

مخبر الانتماء : الاقتصاد المالية وإدارة الأعمال ECOFIMA



أطروحة دكتوراه

مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه الطور الثالث

دور آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في تحسين الأداء المالي: حاضرات الأعمال الجامعية نموذجا

الشعبة: علوم التسيير

التخصص: إدارة مالية

للطالبة: بوغيوط آمنة

جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة	أستاذ التعليم العالي	مدير الأطروحة: جقريف علي
جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة	أستاذ محاضر قسم "ب"	مشرفة مساعدة: بلجبلية سمية
	أمام أعضاء اللجنة:	
جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة	رئيسا	أ.د شلابي عمار
جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة	مقرا	أ.د جقريف علي
جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة	مشرفا مساعدا	د. بلجبلية سمية
جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة	عضوا	د. مسيخ أيوب
جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة	عضوا	د. عساس مريم
جامعة باجي مختار عنابة	عضوا	د. باسي إلهام
جامعة 08 ماي 1945 قالمة	عضوا	د. كشييتي حسين

السنة الجامعية: 2026/2025

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

قال الله تعالى: يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا

الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ [المجادلة:11]

صدق الله العظيم



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة 20 أوت 1955 - سكيكدة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم علوم التسيير



مخبر الانتماء: الاقتصاد المالية وإدارة الأعمال ECOFIMA

إقرار خاص بأطروحة الدكتوراه

أنا الممضي أسفله الطالب (ة) بوغيوط آمنة أقر بأن هذه الأطروحة الموسومة بـ
دور آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في تحسين الأداء
المالي: حاضنات الأعمال الجامعية نموذجا
هي عمل أكاديمي خاص بي، وأنه لم يتم تقديم أي جزء منه أو كله في أي مكان
آخر لنيل درجة علمية.

الإمضاء

الملخص

ملخص الدراسة:

هدفت هذه الدراسة إلى دراسة وتحليل أثر الخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي للمؤسسات الناشئة، حيث تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي، كما تم إجراء دراسة على عينة من المؤسسات الناشئة المنتسبة لحاضنات الأعمال الجامعية، وقد تم الاعتماد على الاستبيان كأداة أساسية للدراسة، والمقابلة كأداة مساعدة، تمت دراسة الأثر عن طريق الاعتماد على الانحدار الخطي البسيط من خلال استخدام برنامج SPSS.

قد توصلت الدراسة إلى عدة نتائج أهمها وجود أثر ذو دلالة إحصائية للخدمات التي توفرها الحاضنة على تحسين مستويات السيولة، وجود أثر ذو دلالة إحصائية للخدمات التي توفرها الحاضنة على تحسين الربحية، وجود أثر ذو دلالة إحصائية للخدمات التي توفرها الحاضنة على تخفيض المديونية، وجود أثر ذو دلالة إحصائية للخدمات التي توفرها الحاضنة على تحسين النمو، وجود أثر ذو دلالة إحصائية للخدمات التي توفرها الحاضنة على تحسين الأداء المالي.

الكلمات المفتاحية:

الأداء المالي، حاضنات الأعمال الجامعية، المؤسسات الناشئة، آليات الدعم والتمويل.

Résumé

Résumé de l'étude :

Cette étude avait pour objectif d'examiner et d'analyser l'impact des services fournis par les incubateurs universitaires d'entreprises sur l'amélioration de la performance financière des startups. L'approche descriptive et analytique a été adoptée, et une étude a été menée sur un échantillon d'entreprises émergentes affiliées aux incubateurs universitaires. Le questionnaire a été utilisé comme principal outil de collecte des données, tandis que l'entretien a servi d'outil complémentaire. L'analyse de régression linéaire simple a été appliquée afin d'évaluer l'impact, en s'appuyant sur le logiciel SPSS.

Les résultats de l'étude ont mis en évidence plusieurs conclusions importantes, notamment l'existence d'un effet statistiquement significatif des services fournis par les incubateurs sur l'amélioration des niveaux de liquidité, l'augmentation de la rentabilité, la réduction de l'endettement et l'amélioration de la croissance. En outre, les résultats ont confirmé l'existence d'un effet statistiquement significatif des services des incubateurs d'entreprises sur l'amélioration de la performance financière des startups

Mots-clés :

Performance financière, incubateurs universitaires, startups, mécanismes de soutien et de financement.

Abstract

Study Summary:

This study aimed to examine and analyze the impact of services provided by university business incubators on improving the financial performance of startups. A descriptive-analytical approach was used. The study conducted on a sample of startups affiliated with university business incubators. A questionnaire was used as the primary data collection instrument, while interviews served as a complementary tool. Simple linear regression analysis was employed to assess the impact, using the Statistical Package for the Social Sciences (SPSS).

The study reached several key findings, most notably the existence of a statistically significant effect of the services provided by the incubator on improving liquidity levels, a statistically significant effect on enhancing profitability, a statistically significant effect on reducing indebtedness, a statistically significant effect on improving growth, and a statistically significant effect on enhancing the overall financial performance.

Keywords:

Financial performance, university business incubators, startups, support and financing mechanisms.

الإهداء

أهدي هذا العمل إلى من كانت دعواتها رفيقة دربي

والدتي الحبيبة

إلى من علمني معنى المسؤولية

أبي الغالي مصدر قوتي وحكمتي

إلى سندي ورفيق دربي الذي وقف إلى جانبي وصبر معي على جميع الظروف

زوجي الغالي

إلى إخوتي وأبناءهم من كان لهم بالغ الأثر في كثير من العقبات والصعاب حفظهم الله ووفقهم

إلى كل أهلي وأقاربي

إلى صديقتي ورفيقة مساري في الدكتوراه التي كانت نعم السند والدعم

بوعزيز رميساء

إلى كل صديقاتي اللواتي كن لي سندا ودعما خلال مشواري الدراسي

بوغبوط آمنة

الشكر

أحمد الله وأشكره الذي أعانني و وفقني لإتمام هذا العمل

قال رسول الله صلي الله عليه وسلم: (من صنع إليكم معروفا فكافئوه، فإن لم تجدوا ما تكافئونه فادعوا له حتى ترو أنكم كافأتموه).

أتقدم بالشكر، إلى الأستاذ الدكتور **جقريف علي** على توجيهاته ونصائحه، كما أتقدم بالشكر إلى الدكتورة

بلجبلية سمية على توجيهاتها ونصائحها المقدمة خلال فترة إعداد الأطروحة.

كما أشكر السادة أعضاء لجنة المناقشة على قبولهم مناقشة هذه الأطروحة.

كما لا أنسى كل من شجعني ولو بكلمة.

بوغبوط آمنة

قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
19	الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	1
20	دور حياة المؤسسات الناشئة حسب بعض الدراسات	2
24	مراحل تمويل دورة حياة المؤسسات الناشئة حسب بعض الدراسات	3
26	مصادر تمويل المؤسسات الناشئة حسب دورة حياتها	4
28	أسباب فشل المؤسسات الناشئة حسب نتائج بعض الدراسات	5
32	عوامل نجاح المؤسسات الناشئة حسب بعض الدراسات	6
36	أنواع حاضنات الأعمال	7
48	مؤسسات ناشئة ناجحة بدأت أولى خطواتها من مساحات عمل مشتركة	8
75	سير عمل اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة	9
79	برنامج تسريع (ALGERIA VENTURE)	10
83	احصائيات حول الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)	11
84	خدمات الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)	12
93	حاضنات الأعمال الجامعية المتحصلة على علامة حاضنة	13
124	نسب السيولة	14
125	نسب الربحية	15
127	نسب المديونية	16
128	نسب النشاط	17
130	نسب السوق	18
141	آثار حاضنات الأعمال الجامعية	19
150	اتجاهات المبحوثين	20
152	صدق الاتساق البنائي لاستبيان الدراسة	21
153	الصدق التمييزي لمحور الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية للمؤسسات الناشئة	22
154	الصدق التمييزي لمحور الأداء المالي للمؤسسات الناشئة	23
155	الصدق التمييزي لمحور الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة	24
155	الصدق التمييزي لاستبيان الدراسة ككل	25

156	الثبات بطريقة ألفا كرونباخ لمحور الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية للمؤسسات الناشئة	26
157	الثبات بطريقة ألفا كرونباخ لمحور الأداء المالي	27
158	الثبات بطريقة ألفا كرونباخ لمحور الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة	28
159	الثبات بطريقة ألفا كرونباخ لاستبيان الدراسة ككل	29
160	ثبات محور الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية للمؤسسات الناشئة بطريقة التجزئة النصفية	30
161	ثبات محور الأداء المالي للمؤسسات الناشئة بطريقة التجزئة النصفية	31
161	ثبات محور الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة بطريقة التجزئة النصفية	32
161	ثبات الاستبيان ككل بطريقة التجزئة النصفية	33
162	نتائج اختبار التوزيع الطبيعي	34
165	برامج حاضنة أعمال جامعة المسيلة	35
168	أهم إنجازات حاضنة أعمال جامعة المسيلة	36
175	الحصيلة الأولية بالنسبة لقرار 1275 لسنة 2023	37
177	ركائز حاضنة أعمال جامعة البلدية2	38
178	التوجهات الاستراتيجية لحاضنة أعمال جامعة البلدية	39
184	نتائج محور الخدمات والمهام التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية	40
192	نتائج محور واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر	41
197	عرض وتحليل نتائج محور متابعة المؤسسات الناشئة وتقييم أدائها	42
208	المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لمحور الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية للمؤسسات الناشئة	43
210	المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لبعده السيولة	44
212	المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لبعده الربحية	45
216	المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لبعده المديونية	46
217	المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لبعده النمو	47
219	المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لمحور الصعوبات والتحديات التي تواجه	48

	المؤسسات الناشئة	
221	نتائج الانحدار الخطي البسيط لتأثير الخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين ربحية (القدرة على تحقيق أرباح) للمؤسسات المنتسبة إليها	49
222	نتائج الانحدار الخطي البسيط لتأثير الخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين مستويات السيولة (القدرة على مواجهة الالتزامات الجارية) للمؤسسات المنتسبة إليها	50
224	نتائج الانحدار الخطي البسيط لتأثير الخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تخفيض مستويات المديونية (الهيكل المالي) في المؤسسات المنتسبة إليها	51
227	نتائج الانحدار الخطي البسيط لتأثير الخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي للمؤسسات المنتسبة إليها	52

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	الرقم
23	مراحل دورة حياة المؤسسات الناشئة	01
31	أسباب فشل المؤسسات الناشئة	02
81	تذاكر استثمار الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)	03
82	خطوات عملية استثمار الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)	04
83	جولات تمويل الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)	05
92	تطور عدد حاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر خلال الفترة (2020-2025)	06
95	علاقة البحث العلمي وحاضنات الأعمال	07
119	حالات رأس المال العامل	08
121	حالات الخزينة	09
148	نموذج الدراسة	10
164	الهيكل التنظيمي لحاضنة أعمال جامعة المسيلة	11
169	توزيع المشاريع المحتضنة حسب الكليات خلال الموسم الجامعي 2022-2023	12
170	توزيع المشاريع المحتضنة حسب الكليات خلال الموسم الجامعي 2023-2024	13
172	الهيكل التنظيمي لحاضنة أعمال جامعة بومرداس	14
174	توزيع عدد المسجلين في المنصة الخاصة بالقرار 1275 حسب الكليات في حاضنة بومرداس (سنة 2023)	15
176	فروع حاضنة أعمال جامعة البليلة 02	16
180	توزيع الطلبة والمشاريع الموطنة بحاضنة البليلة 02 خلال السنة الجامعية (22-23)	17
181	توزيع الطلبة والمشاريع الموطنة بحاضنة البليلة 2 حسب الكليات لسنة 2023-2024	18
	توزيع المشاريع المقبولة حسب الكليات بحاضنة سكيكدة سنة 2023-2024	19

"183	توزيع أصحاب المؤسسات الناشئة حسب الجنس	20
200	توزيع أصحاب المؤسسات الناشئة حسب السن	21
201	توزيع أصحاب المؤسسات الناشئة حسب المستوى التعليمي	22
202	توزيع أصحاب المؤسسات الناشئة حسب الكلية	23
203	توزيع أصحاب المؤسسات الناشئة حسب حاضنة الأعمال الجامعية	24
204	توزيع أصحاب المؤسسات الناشئة حسب سنوات نشاط المؤسسة	25
205	توزيع أصحاب المؤسسات الناشئة حسب عدد فريق العمل	26
206	توزيع أصحاب المؤسسات الناشئة حسب مجال نشاط المؤسسة	27
207		

قائمة الرموز والمختصرات

المختصر	المعنى بالإنجليزي/الفرنسي	المعنى بالعربي
BMC	Business Model Canvas	مخطط نموذج العمل التجاري
CNAS	Caisse nationale des assurances sociales	الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية
CASNOS	Caisse Nationale de Sécurité Sociale des non-salariés	الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية لغير الأجراء
MVPs	Minimum Viable Product	المنتجات الأدنى القابلة للتطبيق
ASF	Algerian Startup Fund	الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة
SPA	Société par actions	شركة مساهمة
FR	Fonds de roulement	رأس المال العامل
BFR	Besoins en Fonds de roulement	الاحتياج في رأس المال العامل
TR	Trésorerie	الخزينة
EVA	Economic Value Added	القيمة الاقتصادية المضافة
MVA	Market Value added	القيمة السوقية المضافة
MV	Market Value	القيمة السوقية
CI	capital investi	رأس المال المستثمر
WACC	Weighted average cost of capital	التكلفة الوسيطة المرجحة رأس المال

الوزن النسبي للتمويل الذاتي	The relative weight of self-financing	WE
تكلفة الديون	Cost of Debt	KD
الوزن النسبي للتمويل الخارجي	Relative weight of external financing	WD
القيمة الحالية الصافية	Valeur actuelle nette	VAN
التدفق النقدي في الوقت t	Cash flow at time t	CF_t

قائمة الملاحق:

الصفحة	عنوان الملحق	الرقم
252	قائمة المحكمين	01
253	استبيان	02
258	دليل المقابلة	03
260	مخرجات Spss	04

قائمة المحتويات

أ	الآية القرآنية.....
ب	الإقرار.....
ج	الملخص باللغة العربية.....
د	الملخص باللغة الفرنسية.....
هـ	الملخص باللغة الإنجليزية.....
و	الإهداء.....
ز	الشكر.....
ح	قائمة الجداول.....
ك	قائمة الأشكال.....
م	قائمة الرموز والمختصرات.....
س	قائمة الملاحق.....
ع	قائمة المحتويات.....
1	المقدمة.....
10	الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها
12	المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة.....
12	المطلب الأول: ماهية المؤسسات الناشئة.....
20	المطلب الثاني: دورة حياة المؤسسات الناشئة ومراحل تمويلها.....
27	المطلب الثالث: التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة وأسباب فشلها ونجاحها.....
34	المبحث الثاني: آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة.....
34	المطلب الأول: آليات دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة.....
50	المطلب الثاني: مصادر التمويل التقليدية للمؤسسات الناشئة.....
56	المطلب الثالث: آليات تمويل المؤسسات الناشئة المستحدثة.....
70	الفصل الثاني: واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر
72	المبحث الأول: واقع وتحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر.....
72	المطلب الأول: الاطار القانوني والتنظيمي للمؤسسات الناشئة في الجزائر.....
77	المطلب الثاني: دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر.....
86	المطلب الثالث: تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر.....

89	المبحث الثاني: واقع حاضنات الأعمال الجامعية وتطبيق القرار الوزاري 1275
89	المطلب الأول: ماهية حاضنات الأعمال الجامعية وأهدافها.....
91	المطلب الثاني: حاضنات الأعمال الجامعية كأداة دعم للمؤسسات الناشئة في الجزائر.....
98	المطلب الثالث: واقع تطبيق القرار الوزاري 1275.....
106	الفصل الثالث: الاطار المفاهيمي للأداء المالي
108	المبحث الأول: مفهوم الأداء المالي
108	المطلب الأول: تعريف الأداء المالي وأهميته.....
112	المطلب الثاني: العوامل المؤثرة على الأداء المالي.....
115	المطلب الثالث: تقييم الأداء المالي.....
117	المبحث الثاني: مؤشرات تقييم الأداء المالي.....
117	المطلب الأول: المؤشرات التقليدية
134	المطلب الثاني: المؤشرات الحديثة
140	المطلب الثالث: علاقة حاضنات الأعمال الجامعية بالأداء المالي
	الفصل الرابع: دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة
145
147	المبحث الأول: منهجية الدراسة واجراءته.....
147	المطلب الأول: منهج الدراسة والأدوات المستخدمة.....
152	المطلب الثاني: اختبار وصدق أداة الدراسة(الاستبيان)
163	المطلب الثالث: عرض وتقديم حاضنات الأعمال الجامعية محل الدراسة
184	المبحث الثاني: عرض وتحليل نتائج الدراسة
184	المطلب الأول: عرض وتحليل نتائج المقابلة.....
200	المطلب الثاني: عرض وتحليل نتائج الاستبيان
220	المطلب الثالث: اختبار فرضيات الدراسة
230	خاتمة
234	قائمة المراجع
251	قائمة الملاحق

مقدمة

1- تمهيد:

شهدت السنوات الأخيرة تزايد الاهتمام بالمؤسسات الناشئة، في مختلف الدول المتقدمة والنامية على حدٍ سواء، باعتبارها تمثل محرك للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، كما أنها تساهم في تنويع الاقتصاد المحلي، وتوفير فرص عمل جديدة تساهم في تخفيض معدلات البطالة، إضافة إلى أنها تعمل على تلبية حاجات الأسواق من المنتجات الجديدة والمبتكرة.

غير أن هذا النوع من المؤسسات يواجه العديد من التحديات والصعوبات، أبرزها اشكالية الحصول على التمويل، كما أنها تعمل في ظل بيئة تتميز بدرجة عالية من المخاطر والمنافسة الشديدة، فهي تسعى للبقاء والنمو والاستمرارية، وفي هذا الإطار يعد الأداء المالي أداة مهمة للحكم على مدى نجاحها وقدرتها على البقاء والتوسع، فهو يعكس كفاءة استغلال الموارد المالية المتاحة وفعالية إدارتها المالية، لذا من الضروري تقييمه لاكتشاف نقاط القوة والضعف، مما يمكن المؤسسة من اتخاذ قرارات مناسبة لتحسين أدائها المالي.

والجزائر كغيرها من الدول سعت إلى تنويع اقتصادها، وعدم الإكتفاء بالاعتماد على قطاع المحروقات، فأولت أهمية كبيرة لهذا النوع من المؤسسات، كما أصبح دعمها يعد خيارا استراتيجيا يهدف إلى تشجيع ريادة الأعمال، والاستثمار في الكفاءات البشرية الشابة من خلال تحويل أفكارها إلى مشاريع ذات قيمة اقتصادية، كما تم استحداث آليات وهيئات دعم وتمويل، أهمها حاضنات الأعمال الجامعية التي تعتبر أداة دعم مهمة، حيث أنها توفر بيئة داعمة من خلال تقديمها خدمات متنوعة أبرزها المرافقة الادارية، المالية، والتقنية، تهدف إلى تمكين الطلبة الجامعيين، من تطوير أفكارهم، وتنمية مهاراتهم، وإتاحة الموارد المالية والتقنية اللازمة لإنشاء مؤسساتهم، مما يساعد على ضمان تحقيق الأهداف المالية لهذه المؤسسات.

2- اشكالية الدراسة:

تعمل المؤسسات الناشئة في ظل بيئة تتميز بعدم اليقين وارتفاع درجة المخاطرة، بسبب المنافسة الشديدة، والتقلبات الاقتصادية، مما يتطلب منها المرونة والتكيف السريع لمواجهة التغيرات المفاجئة في السوق أو الظروف الاقتصادية، إدارة المخاطر بفعالية واستغلال مواردها بكفاءة وتحسين أدائها المالي لضمان استمراريته وبقائها ونموها، وفي ظل التحديات التي تواجه هذه المؤسسات تظهر حاضنات الأعمال

الجامعية كآلية دعم، حيث تقدم للمؤسسات الناشئة مجموعة من الخدمات الإرشادية، التكوينية، والتقنية، التي تساعد على تطوير مهاراتها وقدراتها، انطلاقاً مما سبق يمكن طرح وصياغة اشكالية الدراسة كما يلي:

هل يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (0.05) للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي للمؤسسات الناشئة المنتسبة إليها؟

تمت صياغة الأسئلة الفرعية كما يلي:

- هل يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (0.05) للخدمات التي توفرها حاضنات

الأعمال الجامعية على تحسين ربحية (القدرة على تحقيق أرباح) المؤسسات المنتسبة إليها؟

- هل يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (0.05) للخدمات التي توفرها حاضنات

الأعمال الجامعية على تحسين مستويات السيولة (القدرة على مواجهة الالتزامات الجارية) في

المؤسسات المنتسبة إليها؟

- هل يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (0.05) للخدمات التي توفرها حاضنات

الأعمال الجامعية على تخفيض مستويات المديونية (الهيكل المالي) في المؤسسات المنتسبة إليها؟

- هل يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (0.05) للخدمات التي توفرها حاضنات

الأعمال الجامعية على نمو (التوسع فتح أسواق) المؤسسات المنتسبة إليها؟

3- فرضيات الدراسة:

وللإجابة على اشكالية الدراسة والأسئلة الفرعية تمت صياغة الفرضية الرئيسية والفرضيات الفرعية

التالية:

3-1 الفرضية الرئيسية:

- يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (0.05) للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال

الجامعية على تحسين الأداء المالي للمؤسسات الناشئة المنتسبة إليها.

2-3 الفرضيات الفرعية:

- يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (0.05) للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين ربحية (القدرة على تحقيق أرباح) المؤسسات المنتسبة إليها؛
 - يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (0.05) للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين مستويات السيولة (القدرة على مواجهة الالتزامات الجارية) في المؤسسات المنتسبة إليها؛
 - يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (0.05) للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تخفيض مستويات المديونية (الهيكل المالي) في المؤسسات المنتسبة إليها؛
 - يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية (0.05) للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على نمو (التوسع فتح أسواق) المؤسسات المنتسبة إليها؛
- 4- أهمية الدراسة:**

تكمن أهمية هذه الدراسة في أنها توضح دور آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في تحسين الأداء المالي، متمثلة في حاضنات الأعمال الجامعية كنموذج، إذ يعتبر هذا الموضوع من أهم المواضيع التي حظيت باهتمام الباحثين والممارسين على حد سواء في الوقت الحالي، نظرا لأهمية هذه الآليات في مساعدة المؤسسات الناشئة في التغلب على الصعوبات التي تؤثر على أدائها المالي.

5- أهداف الدراسة:

- التعرف على المؤسسات الناشئة وآليات الدعم والتمويل الحديثة المرتبطة بها؛
- معرفة واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر؛
- إبراز أهم التحديات المرتبطة بدعم وتمويل المؤسسات الناشئة؛
- تحليل دور الخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية في تحسين الأداء المالي للمؤسسات الناشئة.

6- أسباب اختيار الموضوع:

أسباب ذاتية:

- الرغبة في اكتساب معارف والإطلاع أكثر على مختلف الجوانب المتعلقة بموضوع حاضنات الأعمال الجامعية والأداء المالي للمؤسسات الناشئة.

أسباب موضوعية:

- قلة الدراسات النظرية والميدانية التي تناولت موضوع دور آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في تحسين الأداء المالي؛
- الأهمية التي يكتسبها موضوع الدراسة.

7- منهج الدراسة:

قصد الامام بمختلف جوانب الموضوع وتحليل أبعاده والاجابة عن الاشكالية المطروحة، تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي، وذلك لملاءمته لطبيعة موضوع الدراسة المتمثل في دور آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في تحسين الأداء المالي، متمثلة في حاضنات الأعمال الجامعية كنموذج، من خلال وصف الظاهرة محل الدراسة ومتغيراتها، كما يساهم هذا المنهج في تفسير العلاقة بين متغيرات الدراسة، وتحليل البيانات بهدف الوصول إلى نتائج علمية دقيقة حول دور الخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية في تحسين الأداء المالي للمؤسسات الناشئة.

8- حدود الدراسة:

تمثلت في:

1-8 حدود الدراسة المكانية:

تم اختيار المؤسسات الناشئة المنتسبة لحاضنات الأعمال الجامعية الجزائرية، التي تعد من بين أوائل الحاضنات التي تم إنشائها على مستوى الجامعات، وهي حاضنات أعمال جامعة عنابة، سكيكدة، البليدة، بومرداس، المسيلة، بالإضافة إلى تميزها بخبرتها وهذا للتمكن من دراسة أثر خدماتها على تحسين الأداء المالي للمؤسسات الناشئة.

8-2 حدود الدراسة الزمنية:

تمت هذه الدراسة خلال الفترة الممتدة من سنة 2021 إلى سنة 2025، حيث شملت مرحلة إعداد الجانب النظري وتصميم أدوات الدراسة المتمثلة في الاستبيان ودليل المقابلة.

أما الدراسة الميدانية، فقد تمت خلال الفترة الممتدة من شهر جانفي 2025 إلى غاية شهر جوان 2025، حيث تم توزيع الاستبيان على أفراد عينة الدراسة وإجراء المقابلات مع مديري حاضنات الأعمال الجامعية، ثم تحليل النتائج.

9- صعوبات الدراسة:

تمثلت في:

- صعوبة الحصول على البيانات المالية للمؤسسات الناشئة كونها تتميز بالسرية؛
- صعوبة الحصول على إحصائيات حول المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية، وعدم توفر تقارير رسمية حول ذلك؛
- صعوبة توزيع الاستبيان نظرا لتواجد عينة الدراسة في ولايات أخرى وعدم استجابة البعض منهم.

10- هيكل الدراسة:

من أجل الاحاطة بجميع جوانب الدراسة والاجابة على الاشكالية المطروحة، تم تقسيمها إلى أربعة فصول كما يلي:

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها، تضمن الاطار النظري للمؤسسات الناشئة، من خلال عرض مفهومها، دورة حياتها، وأهم التحديات التي تواجهها وأسباب فشلها، كما يتضمن هذا الفصل المفاهيم الخاصة بآليات الدعم والتمويل، أهميتها، مزاياها وعيوبها.

الفصل الثاني: واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر، إحتوى على واقع كل من المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية وأهم الاجراءات التي قامت بها الجزائر لدعمها، بالاضافة إبراز التحديات التي تواجهها.

الفصل الثالث: الاطار المفاهيمي للأداء المالي، حيث ركز على مفاهيم الأداء والأداء المالي، أهميته وأهدافه، وتقييمه، وكذا إبراز مؤشرات التقليدية والحديثة وعلاقته بحاضنات الأعمال.

الفصل الرابع: دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة، تم من خلاله توضيح منهجية الدراسة وإجراءاتها حيث تمثلت في مجتمع وعينة الدراسة، الأدوات المستخدمة في جمع البيانات وتحليلها، وكذا عرض للحاضنات الجامعية محل الدراسة، كذلك تم عرض وتحليل نتائج الاستبيان والمقابلة، واختبار فرضيات الدراسة.

11- الدراسات السابقة:

11-1 الدراسات العربية:

1- دراسة (عادل و بلحسين، 2021) مقال بعنوان: " الحاضنات الجامعية كآلية لمرافقة ودعم مشاريع البحث الابتكارية الناشئة حالة جامعة طاهري محمد - بشار-"، هدفت هذه الدراسة إلى تحديد مدى احتياج الطلبة حاملي أفكار مشاريع مبتكرة إلى حاضنة الأعمال الجامعية من أجل إنجاز تحويل هاته الأفكار إلى مشاريع إنتاجية.

توصلت نتائج الدراسة إلى أن معظم الطلبة حاملي أفكار مشاريع مبتكرة لا ينتمون إلى مخابر البحث، أي أنهم لا يستفيدون من الاهتمام والمرافقة التي عادة ما توفرها مخابر البحث، وأن أهم العراقيل التي يواجهونها تتمثل في العراقيل التقنية، كما تم الوصول إلى أنهم بحاجة إلى حاضنات أعمال جامعية من أجل تطوير أفكارهم وتحقيقها.

2- دراسة (دباح، 2022) أطروحة دكتوراه بعنوان: "دور حاضنات الأعمال الجامعية في نجاح الشركات الناشئة"

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على دور حاضنات الأعمال الجامعية في نجاح الشركات الناشئة، من خلال دراسة أربعة حاضنات أعمال جامعية (حاضنة أعمال جامعة المسيلة، حاضنة أعمال جامعة ورقلة، حاضنة أعمال جامعة قسنطينة، حاضنة أعمال جامعة الوادي) تم الاعتماد على المقابلات نصف منظمة شملت مدراء الحاضنات وأصحاب مؤسسات ناشئة محتضنة. وقد توصلت الدراسة إلى أن حاضنات الأعمال الجامعية تقدم للمؤسسات الناشئة مجموعة خدمات كافية لتحقيق نجاح عملية المرافقة والحضانة.

3- دراسة (مرايط، 2023) مقال بعنوان: "إضاءات حول دور حاضنات الأعمال الجامعية في تكوين ودعم المؤسسات الناشئة -دراسة حالة حاضنة أعمال جامعة تيارت-" هدفت هذه الدراسة إلى تقديم رؤية واضحة لحاضنات الأعمال الجامعية ودورها في دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة و المشاريع المبتكرة لطلاب الجامعات، حيث تم استخدام المنهج الوصفي، وقد أظهرت النتائج أن حاضنات الأعمال الجامعية رغم حداثتها لها دور كبير في مسار الطالب الحامل للمشاريع المقاولاتية والأفكار الإبداعية.

11-2 الدراسات الأجنبية:

1- دراسة (Şehitoğlu & Çağrı Özdemir, 2013) مقال بعنوان: " The Impact of Business

"Incubation on Firm Performance during Post Graduation Period- Turkey Example

هدفت هذه الدراسة إلى التركيز على نموذج حاضنات الأعمال التكنولوجية في تركيا (TEKMERS) كآلية لتحسين أداء المؤسسات، حيث تم من خلال هذه الدراسة اختبار ما إذا كانت حاضنات الأعمال التكنولوجية تساعد المؤسسات التي تسعى إلى النمو، على التغلب على عوائق النمو خلال فترة ما بعد التخرج، من خلال أنواع مختلفة من الخدمات المقدمة لها أثناء فترة احتضانها، وذلك من خلال إجراء مقارنة بين أداء المؤسسات على أساس نمو المبيعات والتوظيف للمؤسسات المحتضنة وغير المحتضنة خلال فترة ما بعد التخرج، تمثلت نتائج هذه الدراسة في أن المؤسسات المحتضنة تتفوق على المؤسسات غير المحتضنة في كل من نمو التوظيف والمبيعات، وعليه فإن الخدمات التي تقدمها TEKMERS لها تأثير إيجابي على أداء المؤسسة خلال فترة ما بعد التخرج.

2- دراسة (Lasrado, Sivo, Ford, O'Neal , & Garibay , 2016) مقال بعنوان: " Do graduated

" university incubator firms benefit from their relationship with university incubators?

هدفت هذه الدراسة إلى تقييم ما إذا كانت المؤسسات المتخرجة من حاضنات الأعمال الجامعية حققت مستويات أداء أعلى بعد الحضانة مقارنة بالمؤسسات المشاركة في حاضنات غير تابعة للجامعة، تم اختبار ذلك من خلال الحاضنات التي لها تأثير كبير على نمو الوظائف.

توصلت الدراسة إلى وجود زيادة أكبر في الوظائف بمرور الوقت للمؤسسات المحتضنة في الجامعات مقارنة بالشركات غير المحتضنة في الجامعات، كما تم التوصل إلى أن الحاضنات لها تأثير كبير على نمو المبيعات، حيث كانت مبيعات المؤسسات المحتضنة في الجامعة أكثر من مبيعات المؤسسات غير المحتضنة في الجامعات.

3- دراسة (Ayatse, Kwahar, & Iyortsuun, 2017) مقال بعنوان: " Business incubation process and firm performance: an empirical review"

هدفت هذه الدراسة إلى فهم كيفية تأثير عملية احتضان الأعمال على أداء المؤسسة، حيث تم اتباع منهجية مراجعة شاملة وموسعة للأدبيات حول ظاهرة الحاضنة، وقد توصلت الدراسة إلى أن أداء المؤسسة يتعزز بشكل كبير عندما تستفيد المؤسسة من برنامج الحاضنة، ويعد نمو الإيرادات والتوظيف أو خلق فرص العمل وتمويل المشاريع والتواصل وبناء الشبكات من مؤشرات الأداء الأكثر تأثراً بعملية احتضان الأعمال.

4- دراسة (Vincent & K.A, 2021) مقال بعنوان " ROLE OF BUSINESS INCUBATION ON THE FINANCIAL AND NON-FINANCIAL PERFORMANCE OF TECHNOLOGY STARTUPS: A "MULTIVARIATE MULTIPLE REGRESSION ANALYSIS"

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على أهمية اختيار حاضنات الأعمال، والمساعدات التي تقدمها الحاضنة، حيث توصلت الدراسة إلى أن خدمات حاضنات الأعمال، يمكنها أن تساعد في التغلب على التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة، كما أن لها أثر إيجابي على الأداء المالي للمؤسسات المحتضنة.

من خلال عرض الدراسات السابقة العربية والأجنبية، يتضح أن الدراسة الحالية تتشابه مع دراسات (عادل و بلحسين، 2021)، (دباح، 2022)، (مرابط، 2023)، إضافة إلى دراسة (Lasrado, Sivo, Ford, O'Neal , & Garibay , 2016)، من حيث التركيز على حاضنات الأعمال الجامعية، كما تتشابه مع دراسة (Şehitoğlu & Çağrı Özdemir, 2013)، من حيث التركيز على تأثير حاضنات الأعمال على تحسين أداء المؤسسات.

في حين أن الدراسة الحالية اختلفت عن الدراسات العربية، في ربط الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال مع الأداء المالي للمؤسسات المحتضنة، كما اختلفت مع الدراسات الأجنبية في كونها تركز على البيئة الجامعية الجزائرية، بالإضافة إلى اعتماد الدراسة الحالية على الربحية، السيولة، المديونية، النمو كمؤشرات للأداء المالي، في حين أن الدراسات الأجنبية ركزت على النمو في التوظيف والمبيعات.

تتمثل القيمة المضافة للدراسة الحالية، في تركيزها على تحليل أثر الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية، على تحسين الأداء المالي للمؤسسات الناشئة بأبعاده المختلفة، من خلال دراسة ميدانية في الجزائر بالاعتماد على أداة الاستبيان والمقابلة، وهو ما يميزها عن الدراسات السابقة التي ركزت غالباً على الدور العام للحاضنات أو على مؤشرات الأداء غير المالي.

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات

دعمها وتمويلها

تمهيد الفصل الأول:

تعتبر المؤسسات الناشئة من بين أهم محركات النمو الاقتصادي، نظرا لقدرتها على تقديم حلول مبتكرة، بالإضافة إلى مساهمتها في زيادة فرص العمل، حيث أنها تقدم منتجات وخدمات تلبي احتياجات السوق، إلا أنها تواجه تحديات وصعوبات، لذا يجب توفر آليات دعم وتمويل فعالة تساعد على تجاوز ذلك، وكذا ضمان نموها واستمراريتها، وعليه تم من خلال هذا الفصل عرض مفهوم هذه المؤسسات ودورة حياتها، وأهم التحديات التي تواجهها وأسباب فشلها ونجاحها بالإضافة إلى التركيز على آليات الدعم والتمويل التي تلائم خصائصها مع إبراز مزاياها وعيوبها.

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة

أصبحت المؤسسات الناشئة في الوقت الحالي موضع إهتمام الباحثين والاقتصاديين، نظرا للدور المحوري الذي تحتله في الاقتصاد الوطني، وقد خصص هذا المبحث للتعرف على مفهوم وأهمية هذه المؤسسات وخصائصها، و تحديد أهم الفروق بينها وبين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا عرض مراحل دورة حياتها وتمويلها، بالإضافة إلى أهم التحديات التي يمكن أن تواجهها وأسباب فشلها ونجاحها.

المطلب الأول: ماهية المؤسسات الناشئة

خصص هذا المطلب للتعريف بالمؤسسات الناشئة وأهميتها، وكذا أهم خصائصها، الفرق بينها وبين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفرع الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة وأهميتها

من خلال هذا الفرع تم عرض مفهوم المؤسسات الناشئة وأهميتها.

أولا: مفهوم المؤسسات الناشئة

تعود أصول تسمية المؤسسات الناشئة إلى القرنين الثامن عشر والتاسع عشر في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث تم استخدام هذا المصطلح لأول مرة في مقال صحفي سنة 1851 للإشارة إلى مؤسسة حديثة النشأة، وفي بداية القرن العشرين بدأ مفهوم هذه المؤسسات في التبلور. (The history of startups, 2023)

وقد قدمت لها عدت تعاريف، حيث اختلفت فيما بينها من باحث إلى آخر ومن دولة إلى أخرى ويمكن إيجازها فيما يلي:

1-تعريف المؤسسات الناشئة حسب بعض الباحثين:

- عرفها القاموس الانجليزي على أنها: "مؤسسة صغيرة بدأت للتو" (Définition de start (something) up en anglais, n.d.)
- ركز هذا التعريف على الحجم و حداثة التأسيس فقط وهذا غير كافي للقول أن المؤسسة ناشئة، فليست كل مؤسسة صغيرة الحجم وحديثة النشأة مؤسسة ناشئة بل هناك صفات أخرى يجب توفرها.

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

• أما القاموس الفرنسي فعرفها على أنها: "مؤسسات شابة مبتكرة في قطاع التكنولوجيا الجديدة" (start-up, s.d.)

ركز هذا التعريف على عنصر الابتكار والتكنولوجيا، حيث اقتصر على القطاع التكنولوجي فوصف المؤسسات التي تعمل في قطاع التكنولوجيا فقط على أنها مؤسسات ناشئة، لكن يمكن أن تكون هذه المؤسسات في قطاعات مختلفة غير القطاع التكنولوجي كالقطاع الصحي والقطاع الفلاحي وغيرها.

• في حين أن الباحث Steve Blank عرفها على أنها: "مؤسسة تم تشكيلها للبحث عن نموذج أعمال قابل للتكرار وقابل للتطوير" (STEVE , 2010)

اعتمد Steve Blank في تعريفه للمؤسسات الناشئة على الهدف الذي أنشأت من أجله، حيث اعتبر أن الهدف الأساسي من تشكيلها هو إيجاد نموذج أعمال يمكنها من التوسع وتحقيق إيرادات بصفة مستمرة، فهذا التعريف ركز على نموذج الأعمال فقط في حين أهمل عنصر الابتكار والنمو.

• كما عرفها رائد الأعمال Eric Ries أيضا من خلال الهدف الذي صممت من أجله فاعتبرها: "مؤسسة بشرية مصممة لخلق منتج جديد أو خدمة جديدة في ظل ظروف تتميز بعدم اليقين الشديد" (Eric, 2011, p37)

ركز Eric Ries في تعريفه للمؤسسات الناشئة على المورد البشري الذي يعتبر مهم في المؤسسة، كما ركز على عنصر الابتكار الذي ربطه بحالة عدم اليقين، في حين أنه أهمل عنصر النمو.

• أما حسب Paul Graham المؤسسة الناشئة هي: "مؤسسة صممت لتنمو بسرعة، وأن تكون حديثة التأسيس في حد ذاتها لا يجعلها مؤسسة ناشئة، كما أنه ليس من الضروري أن تعمل في مجال التكنولوجيا، أو أن تحصل على تمويل استثماري، الشيء الأساسي الوحيد هو النمو، وأي شيء آخر يرتبط بالمؤسسات الناشئة يتبع النمو." (Paul, 2012)

تعريف Paul Graham عكس التعريفات السابقة فقد ركز على عنصر النمو فقط حيث اعتبره أمر مهم، بغض النظر عن المجال الذي تعمل فيه ومصدر التمويل كما أن حسب هذا التعريف حداثة التأسيس غير كافية لاعتبار المؤسسة ناشئة.

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

وعليه يمكن استنتاج من خلال التعاريف السابقة أنه للقول أن المؤسسة ناشئة يجب توفر أربع صفات:

- الابتكار؛
 - قابلية التوسع؛
 - النمو السريع؛
 - المخاطرة أو عدم اليقين الشديد.
- حيث أنها تعتبر من بين الخصائص الأساسية للمؤسسات الناشئة، وهذا ما سيتم التطرق إليه بالتفصيل في الفرع الثاني.

2- تعريف المؤسسات الناشئة في بعض الدول:

1-2 تعريف المؤسسات الناشئة في الجزائر:

تعتبر "مؤسسة ناشئة"، كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري، وتحترم المعايير الآتية: (الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية/ العدد 55، 2020، صفحة 11)

- 1- يجب ألا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني (8) سنوات؛
- 2- يجب أن يعتمد نموذج أعمال المؤسسة على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة؛
- 3- يجب ألا يتجاوز رقم الأعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية؛
- 4- أن يكون رأسمال الشركة مملوكا بنسبة 50% - على الأقل - من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة"؛
- 5- يجب أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية؛
- 6- يجب ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل.

2-2 تعريف المؤسسات الناشئة في تونس:

تعتبر مؤسسة ناشئة (Startup) على معنى هذا القانون كل شركة تجارية مكونة طبقا للتشريع الجاري به العمل ومتحصلة على علامة المؤسسة الناشئة طبقا للشروط الواردة بهذا القانون. (الرائد الرسمي للجمهورية التونسية، 2018، صفحة 1237)

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

تسند علامة المؤسسة الناشئة للشركة التي تستوفي الشروط التالية مجتمعة: (الرائد الرسمي للجمهورية التونسية، 2018، صفحة 1237)

- 1- ألا يكون قد مر على تكوينها أكثر من ثماني (8) سنوات؛
- 2- ألا يتجاوز عدد مواردها البشرية ومجموع أصولها ورقم معاملاتها السنوي أسقفا تضبط بأمر حكومي؛
- 3- أن يملك رأس مالها بنسبة تفوق الثلثين أشخاص طبيعيين أو شركات استثمار ذات رأس مال تنمية أو صناديق مشتركة للتوظيف في رأس مال تنمية أو صناديق مساعدة على الانطلاق أو غيرها من مؤسسات الاستثمار حسب التشريع الجاري به العمل أو شركات ناشئة أجنبية؛
- 4- أن يبني منوالها الاقتصادي على الصبغة المجددة خصوصا منها التكنولوجية؛
- 5- أن ينطوي نشاطها على إمكانية هامة للنمو الاقتصادي.

2-3 تعريف المؤسسات الناشئة في الأردن:

التعريف الأكثر اعتمادا للمؤسسات الناشئة في الأردن هو: "مؤسسة نشطة مستقلة قانونيا، لا يتجاوز عمرها عشر سنوات من تاريخ التسجيل الرسمي، وتعمل في واحد أو أكثر من القطاعات ذات الإمكانيات المرتفعة / النمو المرتفع." (الكلالدة و الحمصي، 2019، صفحة 23)

2-4 تعريف المؤسسات الناشئة في الاتحاد الأوروبي:

حسب المراقب الأوروبي للمؤسسات الناشئة فإنها المؤسسات التي تتوفر فيها الشروط التالية: (Kollmann, Stöckmann, Linstaedt, & Kensbock, 2015, p. 15)

- 1- المؤسسات الناشئة التي تقل أعمارها عن 10 سنوات؛
 - 2- المؤسسات الناشئة التي تتميز بتقنيات و/أو نماذج أعمال مبتكرة (عالية)؛
 - 3- المؤسسات الناشئة التي لديها أو تسعى جاهدة لتحقيق نمو كبير في عدد الموظفين و/أو المبيعات.
- نلاحظ من خلال ما سبق أن أغلب التشريعات الدولية اتفقت على عنصر الابتكار، النمو والعمر ك شروط لاعتبار المؤسسة على أنها ناشئة، لكنها اختلفت في تحديد عمر المؤسسة، فالمشرع الجزائري والتونسي اتفقا على أن لا يكون العمر أكثر من 8 سنوات، بينما الأردن و الاتحاد الأوروبي فقد اتفقا على أن لا يتجاوز العمر 10 سنوات.

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

وعليه يمكن القول أن تعريف المؤسسات الناشئة يختلف من دولة إلى أخرى وذلك حسب التشريعات القانونية والاقتصادية.

من خلال ماسبق يمكن القول أن المؤسسات الناشئة هي مؤسسات قائمة على أفكار مبتكرة، تعمل على إيجاد حلول لمشكلات موجودة على أرض الواقع، عن طريق تقديم منتجات أو خدمات في ظل بيئة تتميز بعدم اليقين الشديد، كما أن لها القدرة على النمو السريع وتحقيق أرباح كبيرة.

ثانياً: أهمية المؤسسات الناشئة

اتجهت الدول في الآونة الأخيرة إلى الاعتماد على المؤسسات الناشئة كعامل أساسي في التنوع الاقتصادي، وهذا نظراً لأهميتها الكبيرة على كل من المستوى الاقتصادي والاجتماعي، حيث أنها تتجلى فيما يلي:

1- على المستوى الاقتصادي:

- تؤدي المؤسسات الناشئة دوراً بارزاً في محتوى الاقتصاد الوطني من خلال دعمها للمتغيرات الاقتصادية ومساهمتها في التقدم الاقتصادي، بالإضافة إلى تقديم المساعدة للمؤسسات الكبيرة، مما يجعلها عنصراً هاماً في الاقتصاديات المعاصرة وأحد أساسيات التنمية الاقتصادية المستدامة. (محمودي ، 2021، صفحة 248)
- نظراً لأهمية زيادة معدل النمو الاقتصادي في ظل اقتصاد عالمي غير مستقر، ما دفع إلى التركيز على المؤسسات الناشئة. (Marat , 2022, p. 346)
- تساهم في النمو الاقتصادي كون أن معظمها تقنم أسواق عالمية ومنه جلب العملة الأجنبية، فضلاً عن قدرتها على خلق فرص عمل جديدة على المدى الطويل وكذا نمو دخلها السنوي الذي يساهم في الناتج الداخلي الخام وتكوين الثروة. (حسين و صديقي، 2021، صفحة 73)
- بالرغم من صغر حجمها وتركيزها على مجالات معينة من الإنتاج أو الخدمات، إلا أنها ستهيمن على حصة كبيرة من الإيرادات الاقتصادية والمالية في المستقبل وذلك نظراً لزيادة عددها. (Hasani, Nejad Darsara, & Bay, 2014, p. 55)

2- على المستوى الاجتماعي:

تتمثل أهمية هذه المؤسسات على المستوى الاجتماعي في:

- قدرتها على خلق الوظائف خاصة في ظل تدني معدلات التوظيف. (ميموني ، بوقطاية ، و بسويح ، 2021، صفحة 406)
- المؤسسات التي أعمارها مابين سنة وسنتين تساهم بنسبة تتراوح ما بين 4% و 15% من إجمالي التوظيف في أغلب دول العالم. (OECD, 2016)
- تعتبر ديناميكية من المؤسسات الكبرى فيما يتعلق بخلق فرص العمل، وتقليل عوامل الهجرة إلى المناطق ذات الكثافة السكانية العالية، ويعود ذلك إلى قدرتها على التوسع في جميع القطاعات وعلى نطاق جغرافي واسع، ففي السنوات السابقة أثبتت قدرتها في زيادة حجم العمالة وخلق فرص عمل وتخفيض معدلات البطالة، حيث أظهرت تجارب الدول التي شهدت نموا قويا لهذه المؤسسات قدرتها على توفير فرص عمل كبيرة. (محمودي ، 2021، صفحة 249)
- تساهم في نشر القيم الإيجابية في المجتمع، عن طريق أبحاثها التي تهدف إلى تنمية وإدخال قيم جديدة، بالإضافة إلى المساهمة في تنمية ثقافة المستهلك وتشجيعه على قبول التغيير، وبالتالي معالجة العديد من الصعوبات الاقتصادية، الاجتماعية والثقافية. (حسين و صديقي، 2021، صفحة 72)

الفرع الثاني: خصائص ومميزات المؤسسات الناشئة

تتصف المؤسسات الناشئة بمجموعة من الخصائص والمميزات أبرزها ما يلي:

1. **الابتكار:** تمتلك المؤسسات الناشئة القدرة على الابداع والابتكار والتطوير المستمر، مما يجعلها قادرة على إنشاء أو تحسين منتجات بمواصفات، خدمات وأساليب توريد جديدة. (حسين و صديقي، 2021، صفحة 73) فهذه المؤسسات بحاجة إلى التركيز واستكشاف مجالات مبتكرة في السوق، في ظل بيئة تتميز بالمنافسة الشديدة. (Giardino, Paternoster, Unterkalmsteiner, Gorschek, & Abrahamsson, 2014, p. 28)
2. **قابلية التوسع:** تسعى المؤسسات الناشئة باستمرار لإيجاد نموذج أعمال قابل للتطوير وقابل للتكرار، وهذا يعني قدرته على التطور دون الحاجة إلى زيادة الموارد البشرية والمالية. (Pereira, n.d.) كما يمكن من خلاله تقديم منتج أو خدمة في عدة أسواق متنوعة في وقت واحد. (STARTUP MANUAL, 2017, p. 04)

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

3. القدرة على النمو السريع: إن للمؤسسات الناشئة قدرة كبيرة على النمو بسرعة واكتساح الأسواق، وبالتالي يمكنها تحقيق أرباح مرتفعة مقابل تكاليف التأسيس التي تكون أقل، ذلك ما يدفع المستثمرين إلى تمويلها. (حسين و صديقي، 2021، صفحة 73) كما ترتبط امكانية النمو العالية بالتنفيذ السريع، حيث يمكن إطلاق منتج أو خدمة بسرعة وتحقيق نجاح كبير في نفس الوقت. (STARTUP MANUAL, 2017, p. 04)
4. عدم اليقين: نظرا لاعتماد المؤسسات الناشئة على الابتكار في سوق غير موجود أو غير مشبع، فإنها تعمل في ظل بيئة غير مؤكدة تماما، مما يجعل من الصعب إجراء دراسة للسوق بسبب نقص المعلومات وبالتالي تجد نفسها تعمل في غموض. (حسين و صديقي، 2021، صفحة 74)
5. غير مكثفية ذاتيًا: تحتاج المؤسسات الناشئة إلى التمويل الخارجي (رأس المال المخاطر، استثمار الملاك،...إلخ) خاصة في المراحل المبكرة لمواصلة أنشطتها. (Giardino, Paternoster, Unterkalmsteiner, Gorschek, & Abrahamsson, 2014, p. 29). ويمكن الإشارة إلى أن تلك الاحتياجات الكبيرة للتمويل لا تقتصر فقط على ضمان البقاء والاستمرارية، بل أيضا من أجل التوسع واستغلال الفرص المتاحة للنمو، وفقًا لـ (Graham) (2012) تستمر هذه المؤسسات في تلقي تمويلات رأس المال المخاطر حتى في ظل عدم وجود حاجة إليها، وذلك بهدف تحقيق النمو. (نوي و دهان ، 2020، الصفحات 10-11)
6. المرونة: تتصف المؤسسات الناشئة بديناميكية عالية وبالقدرة على التأقلم مع التحديات التي يمكن أن تواجهها، حيث يجب عليها أن تكون على استعداد لضبط منتج يلبي احتياجات العملاء وهذا من أجل اختبار فكرة عمله. (Pereira, n.d.)

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

الفرع الثالث: الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعتقد البعض أن المؤسسات الناشئة هي نفسها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لكن هناك عدة اختلافات بينهما يمكن ابرازها من خلال الجدول رقم (01)

الجدول رقم(01): الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المؤسسات الناشئة:	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:
<p>الإبداع والابتكار</p> <p>- تسعى إلى التغيير والابتكار؛ - تقوم على الابتكار والذي يمثل أهم سماتها.</p>	<p>المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:</p> <p>- تسعى إلى الاستمرارية والاستقرار؛ - لا يميل صاحبها للمخاطرة إلا بشكل محدود، حيث يسعى لإيجاد فكرة ناجحة تجارياً ويقدها.</p>
<p>نموذج الأعمال</p> <p>- قد يكون الابتكار في المنتج ذاته من خلال إجراء تعديل جوهري لذا ليس من الضروري أن يكون المنتج، العملاء والموزعين بشكل نهائي في المؤسسات الناشئة، بل يمكن إجراء تعديلات أساسية عليهم؛ - تسعى إلى اكتشاف النموذج الاقتصادي الخاص بها؛</p>	<p>- منتجاتها وعملائها ومورديها وموزعيها معروفين؛ - نموذجه الاقتصادي موجود مسبقاً؛</p>
<p>موقع العمل</p> <p>- يمكنها التطور داخل حاضنات الأعمال التي تجمع عدداً من المؤسسات في نفس بيئة العمل، حيث يتم هناك تبادل الأفكار فيما بينها.</p>	<p>- غالباً ما تملك مقرات خاصة بها وتعمل بشكل منفصل عن باقي المؤسسات.</p>
<p>التمويل</p> <p>- تعتمد على التمويل المقدم من قبل المستثمرين الملاك الذين يقدمون لها المساعدة والمشورة، بالإضافة إلى مؤسسات رأس المال المخاطر التي تلعب دوراً هاماً في دعمها.</p>	<p>- تعتمد على تدفقات إيراداتها الخاصة، بالإضافة إلى المنح المالية والقروض المقدمة من طرف البنوك والتي تتطلب تقديم تقارير.</p>
<p>الأهداف</p> <p>- يتمثل هدفها بالدرجة الأولى في " دخول السوق"، بالإضافة إلى تحقيق نمو سريع في العوائد؛</p>	<p>- أهدافها طويلة المدى ونموها ثابت في السوق؛</p>
<p>الاستثمار</p> <p>- ينطوي الاستثمار في كل نوع من الأعمال على قدر معين من عدم اليقين، لكنه أكثر خطورة في المؤسسات الناشئة وذلك لأن صاحب المؤسسة يمتلك فكرة عمل فقط بدون وجود منتج أو خدمة محددة؛ - في حالة نجاح الفكرة في السوق يتم تحقيق العائد في إطار زمني أقصر.</p>	<p>- تسعى على المدى الطويل إلى البقاء في السوق وتحقيق أرباح بطيئة النمو؛ - يكون العائد على المدى الطويل لكنه يبقى أكثر أماناً.</p>

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على (بن لكحل و ولد عابد، 2022، صفحة 238)، (TEKFI،

2015، p. 29)، (STARTUP MANUAL، 2017، p. 06)، (Lenka، 2020، p. 03)

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

المطلب الثاني: دورة حياة المؤسسات الناشئة ومراحل تمويلها

خصص المطلب الثاني لعرض دورة حياة المؤسسات الناشئة من منظور عدد من الباحثين والأساليب التمويلية الموافقة لكل مرحلة.

الفرع الأول: دور حياة المؤسسات الناشئة

تعتبر دورة حياة المؤسسات الناشئة عن المراحل التي تمر بها المؤسسة منذ بدايتها حتى نقطة النهاية، والجدول التالي يوضح هذه المراحل حسب بعض الدراسات:

جدول رقم(02): دور حياة المؤسسات الناشئة حسب بعض الدراسات

الباحث:	عدد المراحل:	المراحل:	محتوى المرحلة:
steve blank	3	مرحلة البحث	- البحث عن نموذج أعمال قابل للتكرار والتطور؛ - حجم المؤسسة أقل من 40 موظف؛ - تمويل من خلال جولة البذور؛
		مرحلة البناء	- التوسع من خلال زيادة عدد العملاء وتحقيق تدفق نقدي إيجابي؛
		مرحلة النمو	- تحقيق السيولة نتيجة طرح عام أولي أو الإندماج مع مؤسسة أكبر؛ - استمرارية النمو.
José Santisteban & David Mauricio	4	مرحلة البذرة	- عدم وجود خطة عمل محددة 100% ؛ - يتم التمويل عن طريق المدخرات الخاصة أو العائلة أو بعض المستثمرين الصغار؛
		المرحلة المبكرة	- جذب المنتج الذي تم عرضه في السوق لعملاء مما يستوجب تطويره بناء على ردود أفعالهم؛
		مرحلة النمو	- تحقيق نموذج الأعمال المقترح في المرحلة الأولية نجاحاً، مما يؤدي إلى جذب صناديق الاستثمار لتمويل المؤسسة؛ - يجب عليها زيادة حصتها السوقية من أجل القدرة على المنافسة؛
		مرحلة التوسع	- يكون التوسع بدافع زيادة الربحية وتعزيز إدارة الأعمال والبحث عن خدمات تكميلية.

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

جدول رقم(02): دور حياة المؤسسات الناشئة حسب بعض الدراسات(تابع)

<p>-اختبار الفكرة حول ما إذا كانت قادرة على حل مشكلة فعلا.</p>	<p>مرحلة إيجاد حل مناسب لمشكلة</p>	<p>5</p>	<p>Morgan Brown</p>
<p>-اختبار المنتج بأقل استثمار ممكن من الوقت ورأس المال لمعرفة احتياجات ورده فعل العملاء.</p>	<p>مرحلة بناء النموذج الأولي</p>		
<p>-نجاح المنتج الأدنى القابل للتطبيق (MVP) في الحصول على اهتمام العملاء ومنه تحقيق توافق المنتج.</p>	<p>مرحلة المنتج المناسب</p>		
<p>-التركيز على القنوات التي تعمل وتوسيع فريق العمل من خلال تعيين مختصين ذوي خبرة في ذلك.</p>	<p>مرحلة التوسع</p>		
<p>-قد يكون النمو بطيء خلال هذه المرحلة، لكن أكبر مؤسسات التكنولوجيا في العالم تواصل تجارب النمو والتطلع إلى عمليات الاندماج والاستحواذ والتوسع على المستوى المحلي والدولي.</p>	<p>مرحلة النضج</p>		
<p>-العمل على تحويل الفكرة إلى شكلها الملموس من خلال وضع أسس لتحقيق ذلك، بالإضافة إلى تحديد أدوار الأعضاء المؤسسين ووضع الهيكل القانوني الأساسي، التخطيط الضريبي والامتثال للقوانين</p>	<p>مرحلة توليد الأفكار</p>	<p>6</p>	<p>Matt Medlin</p>
<p>-توظيف مطورين وجمع الأموال في مرحلة مبكرة والبدأ في حماية الملكية الفكرية</p>	<p>مرحلة التدقيق أو التقييم</p>		
<p>-عند الوصول إلى هذه المرحلة يصبح الكثيرون يؤمنون بفكرة المؤسسة، حيث يرغب المستثمرون الملاك في الاستثمار فيها ويمكنهم المساعدة في تحقيق الأهداف الرئيسية، بالإضافة إلى ظهور عملاء مبكرين وتحقيق إيرادات أولية</p>	<p>مرحلة التفاعل مع العملاء</p>		
<p>-اكتساب المنتج قوة جذب ونمو المؤسسة بسرعة؛ -توسع قاعدة العملاء بشكل كبير</p>	<p>مرحلة التوسع</p>		

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

جدول رقم(02): دور حياة المؤسسات الناشئة حسب بعض الدراسات(تابع)

مواجهة مخاوف تطوير آليات التحكم الداخلية وإدارة عمليات الاستحواذ والتنافس على المواهب	مرحلة النمو المريح		
-إذا تمت المراحل السابقة بنجاح فإن المؤسسة تكون في موقع مناسب للخروج من السوق وتحقيق عائد كبير.	مرحلة النضج/الخروج		

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على (blank , 2015)، (Jay, 2016)، (MEDLIN, 2016)، (Santisteban & Mauricio, 2017, p. 16)

يتضح من خلال الجدول رقم (02) اختلاف وجهات النظر حول عدد مراحل دورة حياة المؤسسات الناشئة حيث أنها تتراوح من ثلاثة إلى ستة مراحل، فقد لخصها (steve blank) في ثلاثة مراحل فقط في حين أن باقي الباحثين قاموا بتفصيلها، كما أن أغلب الباحثين اتفقوا على أنه خلال دورة حياة المؤسسات الناشئة يتم اختبار الفكرة أولاً، ثم يتم اختبار النموذج الأولي من المنتج أو الخدمة ومعرفة سلوك العملاء، وبعد نجاح النموذج الأولي في جذب العملاء والتمويل يتم تطويره، بعدها تتوسع المؤسسة من خلال زيادة فريق عملها وعدد العملاء لتحقيق أرباحا، وفي الأخير يمكنها الخروج من السوق وتحقيق أرباحا كبيرة أو الاندماج مع مؤسسة أكبر أو الاستمرارية في النمو.

وعليه يمكن تقسيم مراحل دورة حياة المؤسسات الناشئة إلى خمسة مراحل كما يلي:

المرحلة الأولية (الفكرة): تتمثل هذه المرحلة في إيجاد فكرة تحل مشكلة ما في المجتمع، بعدها يتم تقييمها والتحقق من قابلية تنفيذها من خلال تحليل السوق ودراسة الجدوى، كما يتم إعداد نموذج أعمال (BMC) يوضح القيمة التي تقدمها المؤسسة، العملاء المستهدفين، التكاليف والإيرادات التي سيتم تحقيقها، بالإضافة إلى إعداد نموذج أولي (تجريبي) للمنتج أو الخدمة التي ستقدم للعملاء.

يمكن للمؤسسة خلال هذه المرحلة الانضمام لحاضنة أعمال، من أجل الحصول على الدعم والمراقبة، فهذه المرحلة محفوفة بمخاطر شديدة وهذا نظرا لحالة عدم اليقين، لهذا تكون معدلات الفشل عالية.

مرحلة الانطلاق: في هذه المرحلة يتم القيام بالإجراءات القانونية للمؤسسة، بالإضافة إلى اختبار النسخة الأولية للمنتج أو الخدمة وهذا من خلال دراسة ردود أفعال العملاء المستهدفين، والاستفادة منها بهدف تطويرها وتحسينها من أجل الوصول إلى النسخة النهائية.

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

مرحلة النمو: بعد القيام بتطوير النسخة الأولية للمنتج أو الخدمة بناءً على آراء العملاء، يتم جذب المزيد من العملاء مما يؤدي إلى زيادة حجم المبيعات، وبالتالي تحقيق أرباح أكبر بالإضافة إلى جذب المستثمرين. تسعى المؤسسات الناشئة خلال هذه المرحلة إلى تحقيق عدة أهداف استراتيجية تتمثل في تطوير فكرة عملها، زيادة قدرات الإنتاج والمبيعات، تعديل نموذج الأعمال بناءً على متطلبات العملاء والسوق، بالإضافة إلى تحقيق تدفقات نقدية كافية لتغطية الاستثمارات المستقبلية للنمو، أو يتم استخدامها كضمان. (Naulin, 2020, p. 13)

مرحلة التوسع: تسعى المؤسسة خلال هذه المرحلة إلى توسيع نطاق أعمالها واكتساح أسواق جديدة. وذلك من أجل تعظيم الأرباح، تحسين إدارة الأعمال وإيجاد خدمات إضافية. (Santisteban & Mauricio, 2017, p. 16) كما يتم زيادة فريق العمل من خلال الاستعانة بأخصائيين لديهم خبرة عالية في القنوات الرئيسية للمؤسسة. (Jay, 2016) بالإضافة إلى مستشار محترف نظراً لزيادة تعقيد متطلبات المحاسبة للمؤسسة خاصة عند البيع عبر الحدود. (MEDLIN, 2016)

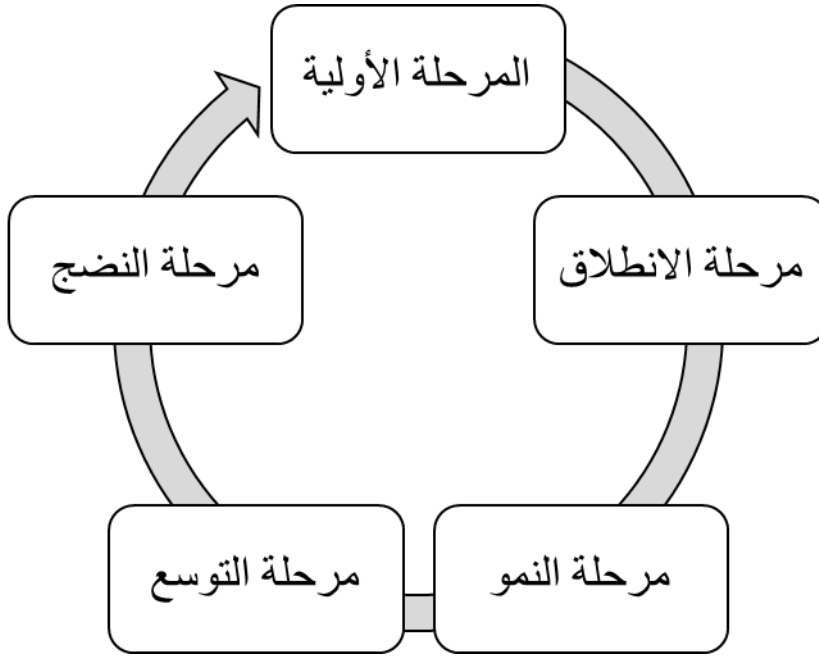
مرحلة النضج: تصل المؤسسات الناشئة إلى مراحل متقدمة من تطورها، عند تحقيق أرباح مستقرة مع توقعات زيادة المبيعات بقوة. (Naulin, 2020, p. 13) وتكون مستعدة للخروج من السوق وتحقيق عوائد مرتفعة إذا تمت المراحل السابقة بنجاح. (MEDLIN, 2016) يمكن كذلك للمستثمرين في المؤسسة بيع حصصهم لمستثمرين استراتيجيين أو للمؤسسين. (Naulin, 2020, p. 14)

فالمؤسسين هنا أمام خيارين إما الاستمرار أو بيع المؤسسة والاستحواذ عليها من طرف مؤسسات كبيرة.

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

يمكن تمثيل دورة حياة المؤسسات الناشئة في الشكل رقم (01):

شكل رقم (01): مراحل دورة حياة المؤسسات الناشئة



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على المعلومات السابقة

الفرع الثاني: مراحل تمويل دورة حياة المؤسسات الناشئة

اختلفت الآراء حول مراحل تمويل دورة حياة المؤسسات الناشئة، والجدول رقم (3) يوضح البعض

منها:

الجدول رقم (03): مراحل تمويل دورة حياة المؤسسات الناشئة حسب بعض الدراسات

الدراسات:	المراحل:	مصادر التمويل:
UNCTAD(2013)	مرحلة البذرة	مدخرات خاصة، العائلة والأصدقاء، منح دراسة الجدوى، ملاك الأعمال
	مرحلة الانطلاق	مدخرات خاصة، العائلة والأصدقاء، منح دراسة الجدوى، ملاك الأعمال، صناديق رأس المال المخاطر
	مرحلة النمو المبكر	صناديق رأس المال المخاطر، الديون أو القروض المرحلية

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

الجدول رقم(03): مراحل تمويل دورة حياة المؤسسات الناشئة حسب بعض الدراسات(تابع)

صناديق رأس المال المخاطر، الديون أو القروض المرحلية، الأسواق العامة	مرحلة التوسع	
مدخرات خاصة، العائلة والأصدقاء، مستثمرين ملاك، مؤسسات رأس المال المخاطر	مرحلة التمويل المبكر	Nurhan Aydın(2015)
مؤسسات رأس المال المخاطر	مرحلة تمويل النمو	
الأسهم	مرحلة التمويل المرحلي	
مدخرات خاصة، العائلة والأصدقاء، مستثمرين ملاك،	مرحلة البذرة	Bernardo Reisdorfer- Leite et al (2020)
رأس المال المخاطر	المرحلة المبكرة	
رأس المال المخاطر، الاكتتاب العام	المرحلة اللاحقة	

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على (Aydin, (the UNCTAD secretariat, 2013, p. 05)

(Bernardo , Michele , Rudek, & Luis Szejka, p. 429)، 2015، pp. 19-20)

نلاحظ من خلال الجدول رقم (03) أن مصادر تمويل المؤسسات الناشئة تختلف من مرحلة إلى أخرى، حيث أنه في المراحل الأولى يتم الاعتماد في الغالب على المدخرات الخاصة، العائلة والأصدقاء وكذا استثمار الملاك، وذلك لأن المؤسسة لا تزال في مرحلة الفكرة والتجريب، حيث تكون محاطة بالمخاطر الشديدة وحالة عدم اليقين، بالإضافة لعدم امتلاكها ضمانات كافية، فيمكنها الاعتماد فقط على تلك المصادر التي لا تتطلب ضمانات، أما في المراحل المئوية كمرحلة النمو، التوسع والنضج تكون المؤسسة قد تجاوزت مرحلة الخطر نوعا ما، كما أنه يصبح لها ضمانات مما يمكنها من الحصول قروض بنكية وطرح أسهمها للاكتتاب العام.

وعليه يمكن تقسيم مراحل تمويل دورة حياة المؤسسات الناشئة إلى خمس مراحل:

1. مرحلة التمويل الأولي: تتطلب هذه المرحلة تمويلا صغيرا نسبيا من أجل إجراء دراسات الجدوى،

إعداد النموذج الأولي بالإضافة إلى تقييم الإمكانيات السوقية وحماية الملكية الفكرية واختبار

جوانب أخرى من فكرة العمل.(Hofstrand, 2022) كما أنها تتميز بحالة عدم اليقين عالية، لذا

يتم الاعتماد على المدخرات الخاصة، أموال العائلة والأصدقاء. (Aydin, 2015, p. 19)

بالإضافة إلى تمويل الملاك.

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

2. **مرحلة تمويل الانطلاق:** يستخدم التمويل خلال هذه المرحلة من أجل تطوير المنتج، عمليات

التسويق الأولية، وبعض التكاليف الإدارية. (Goldberg, 2012, p. 02) حيث يتم الاعتماد على

التمويل المقدم من طرف مستثمري رأس المال المخاطر، نظرا لإمكانية الارتفاع السريع للتكاليف

عند بدأ المؤسسة نشاطها التجاري الفعلي. (Naulin, 2020, pp. 12-13)

3. **مرحلة تمويل النمو:** على الرغم من التطور الذي أحرزته المؤسسة الناشئة، إلا أن أرباحها غير

مؤكدة بعد، فعند البدء في انتاج وتسويق المنتج قد تكون بحاجة لإجراء تعديلات على المنتج أو

الخدمة المقدمة، أو إلى تمويل إضافي من أجل التوسع في الأسواق بالإضافة إلى الدعم

الإداري، ولهذا يتم الاعتماد على رأس المال المخاطر الذي له دور محوري في هذه المرحلة،

حيث أنه يساعد في تخطي العقبات من خلال تقديم الدعم المالي والإداري. (Aydin, 2015, p.

20)

4. **مرحلة تمويل التوسع:** خلال هذه المرحلة يزداد حجم المبيعات والأرباح وبهذا تحقق المؤسسة

نموا كبيرا، ويتم استخدام التمويل في أبحاث السوق، توسيع قدرات الإنتاج، ورأس المال العامل

أو تطوير المنتج أكثر. حيث يتم الإعتماد على رأس المال المخاطر. (Aydin, 2015, p. 20)

5. **مرحلة تمويل النضج:** وتعد آخر مرحلة، وفيها تكون المؤسسة الناشئة أكثر استقرارا بعد أن

تخطت مرحلة الخطر وحققت نجاحا واكتسبت مكانة في السوق، مما يمكنها من اللجوء إلى

الطرح العام الأولي لأسهمها في الأسواق المالية.

ويمكن تلخيص ما سبق في الجدول التالي:

جدول رقم(04): مصادر تمويل المؤسسات الناشئة حسب دورة حياتها

المرحلة	المرحلة الأولية	مرحلة الانطلاق	مرحلة النمو	مرحلة التوسع	مرحلة النضج
مصدر التمويل					
مدخرات خاصة	×	×			
العائلة والأصدقاء	×	×			
استثمار الملاك	×	×			
رأس المال المخاطر		×	×	×	
الأسهم					×

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على المعلومات السابقة في الفرع الثاني

المطلب الثالث: التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة وأسباب فشلها ونجاحها

من خلال هذا المطلب تم عرض أهم الصعوبات وأسباب فشل ونجاح المؤسسات الناشئة.

الفرع الأول: الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة

1- التحديات المالية: يعتبر التمويل ذو أهمية بالغة بالنسبة للمؤسسات الناشئة، حيث أن هذه الأخيرة تواجه عدة مشاكل وصعوبات مالية خلال مراحلها المختلفة وذلك لأسباب عديدة، ففي مرحلة التأسيس يقوم صاحب المؤسسة بالتفاوض مع العائلة والأصدقاء من أجل إقناعهم بدعم فكرته ماديا، إذ تكون في مراحلها الأولى وقد تحتاج إلى تمويل إضافي لتطويرها، أما في مرحلة البذرة فمن الضروري أن يبحث المؤسس عن مستثمرين ملاك ويقنعهم بخطط تقييم منطقية، كما يجب عليه في مرحلة الإنشاء إعداد خطة بالإضافة إلى تقديم وثائق داعمة للحصول على رأس المال المخاطر. (Aidin & Hiroko, 2015, pp. 7-8)

2- الموارد البشرية: تواجه المؤسسات الناشئة في الوقت الحالي تحديا حقيقيا، يتمثل في العثور على موظفين جيدين والحفاظ على بقائهم لمدة طويلة، فالأفراد المميزون يجدون فرصا أفضل بسهولة، كما أنها تواجه تحديا آخر فيما يخص التوظيف، حيث يطلب الموظفون المميزون رواتب كبيرة، ومن جهة أخرى فإنهم في بعض الأحيان يفضلون ترك وظائفهم وبدء مشاريعهم الخاصة، مما يؤدي إلى ارتفاع التكاليف المتعلقة بتوظيف البدائل الجديدة، كما يمكن أن يؤثر ذلك على الأعمال الحالية. (Kurode, Vasani, & Moitra, 2016, p. 4)

3- آليات الدعم والتمويل: يعد الوصول إلى آليات الدعم تحديا بالنسبة للمؤسسات الناشئة يزيد من خطر فشلها، وذلك لأن لها دورا مهما في مراحل حياة هذه المؤسسات، وتتمثل آليات الدعم في المستثمرين الملاك، حاضنات الأعمال، الحداثق العلمية والتكنولوجية، مسرعات الأعمال، مراكز تطوير الأعمال الصغيرة ورؤوس الأموال المخاطرة وما إلى ذلك؛

4- العناصر البيئية: تشكل العناصر البيئية مثل الاتجاهات الحالية، القيود في الأسواق والقضايا القانونية تحديا للمؤسسات الناشئة، وعدم الاهتمام بها يؤدي إلى الفشل، حيث أن لها تأثير على هذه المؤسسات فهي تساهم في نجاحها إذا كانت داعمة، وتؤدي إلى فشلها إذا كانت سيئة، وتعتبر البيئة المحيطة بهذا النوع من المؤسسات أكثر صعوبة مقارنة بالبيئة المحيطة بالمؤسسات القائمة. (Aidin & Hiroko, 2015, pp. 7-8)

5- السوق: يعد إيجاد سوق مستهدف مناسب أصعب من البدء في العمل على فكرة، وذلك نظرا لما يتطلبه من إجراء دراسات عديدة حول نماذج الأعمال القائمة، متطلبات العملاء، المنتجات أو الخدمات المتوفرة في الوقت الحالي، بالإضافة إلى الخصائص الجغرافية، السياسية، الاقتصادية، التجارية والقانونية وغيرها، بعد إجراء أبحاث حول هذه العناصر يتم تشكيل المنتج أو الخدمة، حيث تساعد بشكل

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

كبير الدراسات التجريبية التي يتم إجراؤها لأشهر عديدة في مناطق جغرافية متنوعة على معرفة رغبات العملاء واحتياجات السوق، بعد ذلك يتم اتخاذ قرار حول نطاق اطلاق المنتج مبدئيا في منطقة أو مدينة محددة أو في كافة أنحاء الوطن؛

6- المنافسة: من أبرز التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة هي المنافسة الشديدة، خاصة في ظل ظهور العديد من نماذج الأعمال التجارية عبر الإنترنت والتي تشكل تهديدا لها، فمن الضروري أن تكون الاستراتيجيات المختلفة المتعلقة بالعرض، التسعير، التكنولوجيا وما إلى ذلك مرنة ومبتكرة، كما أن دخولها لأسواق قائمة أو محاولة تأكيد وجودها في خط المنتجات أو الخدمات القائمة يشكل أيضا تهديدا آخر لها، لذا ينبغي عليها أن تكون حذرة أثناء إعداد استراتيجية السوق، وكأحد الحلول لهذه التحديات الناتجة عن المنافسة هي الشراكات الاستراتيجية. (Kurode, Vasani, & Moitra, 2016, pp. 4-5)

الفرع الثاني: أسباب فشل المؤسسات الناشئة وعوامل نجاحها

من خلال هذا الفرع تم عرض أهم أسباب فشل وعوامل نجاح المؤسسات الناشئة.

أولا: أسباب فشل المؤسسات الناشئة

حسب أغلب الدراسات فإن 90% من المؤسسات الناشئة تفشل، ويعود ذلك إلى عدة أسباب. فحسب تقرير (CB INSTGHTS) نادرا ما يكون فشل مؤسسة ناشئة ناتج عن سبب واحد فقط، فهي أسباب متنوعة. (C.B Insights, p. 02)

وقد قامت العديد من الأبحاث بدراسة أسباب فشل هذه المؤسسات فتوصلت إلى أسباب مختلفة، والجدول رقم (05) يوضح نتائج البعض منها:

جدول رقم(05): أسباب فشل المؤسسات الناشئة حسب نتائج بعض الدراسات

الدراسات:	أسباب فشل المؤسسات الناشئة:
Kyryl Kotoshev(2022)	- عدم ملاءمة المنتج للسوق 56% - مشاكل الفريق 18% - مشاكل التمويل 16% - مشاكل التقنية 6% - مشاكل العمليات 2% - مشاكل قانونية 2%

جدول رقم (05): أسباب فشل المؤسسات الناشئة حسب نتائج بعض الدراسات (تابع)

<ul style="list-style-type: none"> - نقص المال للتطوير المستقبلي 34% - عدم وجود حاجة لمنتج/ خدمة في السوق 28% - عدم وجود مستثمرين 16% - مشاكل التكاليف 16% - فريق غير مناسب 14% 	<p>Richerd Bednar& Natalia Triskova (2017)</p>
<ul style="list-style-type: none"> - عدم وجود حاجة سوقية 42% - نفاذ التمويل 29% - فريق غير مناسب 23% - عدم القدرة على المنافسة 19% - مشكلات التسعير والتكاليف 18% - منتج ضعيف 17% - الحاجة/الافتقار إلى نموذج الأعمال 17% - ضعف التسويق 14% - تجاهل العملاء 14% - توقيت غير مناسب للمنتج 13% - فقدان التركيز 13% - عدم انسجام في فريق العمل/المستثمرين 13% - فشل التحول الاستراتيجي 10% - نقص الشغف 9% - موقع سيء 9% - عدم وجود تمويل/اهتمام المستثمرين 8% - تحديات قانونية 8% - عدم استخدام الشبكة أو المستشارين 8% - الاحتراق الوظيفي/الإرهاق 8% - فشل في التحول الاستراتيجي 7% 	<p>CB insights</p>

جدول رقم (05): أسباب فشل المؤسسات الناشئة حسب نتائج بعض الدراسات (تابع)

Autopsy	<ul style="list-style-type: none"> - عدم وجود حاجة في السوق 27.3% - فريق ضعيف 13.6% - عدم القدرة على المنافسة 13.6% - تسويق ضعيف 9.1% - صعوبات قانونية 9.1% - غياب الوعي في السوق المحلي 9.1% - التغيير في السوق 4.5% - غياب التركيز 4.5% - تجاهل العملاء 4.5% - منتج ضعيف 4.5%
---------	---

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على (Kotashev , 2023)، (Bednár & Tarišková, 2017, pp. 239-، (C.B Insights)، (240)، (Smith ، 2018)

يتضح من خلال الجدول رقم (05) أنه رغم اختلاف أسباب الفشل من دراسة إلى أخرى، إلا أنها اتفقت حول بعض الأسباب كنقص التمويل، عدم وجود حاجة للمنتج أو الخدمة في السوق، وفريق غير مناسب. وعليه يمكن تقسيم أسباب الفشل إلى داخلية وخارجية:

1- أسباب داخلية:

- عدم وجود حاجة للمنتج أو الخدمة في السوق؛
- فريق غير مناسب؛
- تحدي إدارة التكاليف؛
- ضعف التسويق.

2- أسباب خارجية:

- نقص التمويل؛
- منافسة شديدة؛
- تغيرات في السوق؛
- صعوبات قانونية.

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

ويمكن تلخيص أهم أسباب فشل المؤسسات الناشئة في الشكل رقم (02)

الشكل رقم(02): أسباب فشل المؤسسات الناشئة



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على المعلومات السابقة في الفرع الأول

كما تجدر الإشارة إلى أن أسباب فشل المؤسسات الناشئة تختلف من مؤسسة إلى أخرى ومن بيئة إلى

أخرى.

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

ثانياً: عوامل نجاح المؤسسات الناشئة

تم توضيح عوامل نجاح المؤسسات الناشئة حسب بعض الدراسات في الجدول رقم (06)

الجدول رقم(06): عوامل نجاح المؤسسات الناشئة حسب بعض الدراسات

الباحث:	عوامل نجاح المؤسسات الناشئة:
Bill Gross(2015)	التوقيت الفريق/ التنفيذ الفكرة نموذج الأعمال التمويل
Christian Schwarzkopf(2016)	من وجهة نظر المستثمرين: خصائص المنتج/ الخدمة خصائص السوق خصائص فريق العمل
Malinee Kumkrua et al (2021)	التوقيت فريق العمل الفكرة نموذج الأعمال رأس المال الجانب المتعلق بالمنتج
Javier Sevilla-Bernardo et al (2022)	الفكرة قرارات المدير التنفيذي نموذج الأعمال نوع التسويق المستخدم الفريق التمويل التوقيت

المصدر: من إعداد الطالبة بالإعتماد على (Gross , 2015)، (Schwarzkopf, 2016, pp. 90-92) ،

(Javier, Sanchez-Robles, & Herrador-Alcaide, (Kumkrua, Punkong, & Duangkate, 2021, p. 12)

2022, p. 15)

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

يتضح من خلال الجدول رقم (06) أنه رغم اختلاف عوامل النجاح من دراسة إلى أخرى، إلا أن أغلبها اتفقت حول فريق العمل كعامل من عوامل نجاح المؤسسات الناشئة.

يمكن القول أن عوامل النجاح تتمثل فيما يلي:

1- التوقيت: قد تفشل المؤسسات الناشئة رغم توفر تمويل كافي، فريق عمل قوي وفكرة جيدة، إذا كان السوق غير مناسب أو كان المنتج قديما أو كانت المنافسة قوية، فلكل شيء وقت ومكان محدد، كذلك إطلاق منتج أو خدمة، فإذا ظهرت الفكرة في وقت مبكر قد لا يكون هناك اقبال عليها، وإذا كان الدخول للسوق متأخرا فقد يكون المنتج قديما. (Tateossian, 2022)

يمكن أن يؤثر التوقيت أيضا على إيجاد مستثمرين لديهم نفس نظرة المؤسس ويرغبون في مساعدة المؤسسة من خلال استثمار الامكانيات الضرورية، فإذا تم تأجيل البحث عنهم قد يتم تضييع فرص استقطاب الأشخاص أو المؤسسات التي يمكنها المساهمة في نجاح المؤسسة الناشئة. (What are the key factors for a successful startup, 2023)

2- الفكرة: يمكن للمؤسسات الناشئة تعزيز امكانات نجاحها وتحقيق أهدافها، من خلال وجود فكرة مبتكرة ملائمة ومدروسة بطريقة جيدة، كما يجب أن يكون لديها نموذج أعمال واضح، بالإضافة إلى امتلاكها القدرة على النمو في سوق قائمة، وعليه يعد وجود فكرة جيدة من بين العوامل المهمة لنجاح هذه المؤسسات. (What are the key factors for a successful startup, 2023)

3- فريق العمل: إن وجود فريق عمل مؤهل ومتقاني يعد أمرا ضروريا للكثير من المؤسسات الناشئة. (Derradj & Kherchi Medjden , 2022, p. 04) فقد تم الاتفاق على أن المؤسس وفريق عمله، هما العاملان الأساسيان في تحديد امكانية حصول المؤسسة على التمويل. (Schwarzkopf, 2016, p. 85). كما تم التوصل إلى أن عدد أفراد الفريق عامل يؤثر على قدرات المؤسسة وتوسعها، فالمستثمرون يفضلون فرقا مشكلة من فردين إلى ثلاثة أفراد يتمتعون بمجموعة من القدرات والمهارات، في حين أنهم لا يفضلون الفرق الفردية أو الكبيرة التي لديها قرارات غير واضحة. (Schwarzkopf, 2016, p. 86)

4- نموذج الأعمال: كثيرا ما تفشل المؤسسات الناشئة بالرغم من توفر امكانيات سوقية، حل مشاكل العملاء، وجود موارد كافية وفكرة عمل مبتكرة، وذلك بسبب أن نموذج أعمالها ناقص أو غير قابل للتطوير، وبالتالي يعد نموذج الأعمال عاملا مهما لنجاح هذه المؤسسات. (Klein, Dasija, & Meinerzhagen, 2022, p. 12) ولكي يكون ناجحا يجب أن يكون مرنا وقابلا للتطوير، ويكون قادرا على التكيف مع تقلبات السوق. (What are the key factors for a successful startup, 2023)

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

5- التمويل: يعتبر التمويل في المراحل الأولى للمؤسسات الناشئة عنصرا مهما في نجاحها، ويبقى مهما حتى في المراحل اللاحقة من تطوير الأعمال. (Abdulla Al Sahaf & Lamea , 2021, p. 12) يعد الحصول عليه بالنسبة لست مؤسسات عاملا أساسيا في نجاحها، بينما عدم الحصول عليه يشكل عائقا أمام إحدى عشر مؤسسة، أي أن وجوده يساهم في النجاح وفقدانه يمثل عائق للنجاح. (Derradj & Kherchi Medjden , 2022, p. 04) كما يمكن للدعم المالي القوي تعويض المخاطر العالية، فقد أشارت دراسات مختلفة لذلك. (Okrah, Nepp, & Agbozo, 2018, p. 230) يتأثر بقاء المؤسسات الناشئة كذلك بنوع التمويل الذي تتلقاه، فالمؤسسات التي تحصلت على التمويل من ملاك الأعمال من الممكن أن تحصل على المزيد من التمويل من المستثمرين، مما يساعدها على الانتقال إلى المرحلة التالية وتحقيق المزيد من النجاح. (Klein, Dasija, & Meinerzhagen, 2022, p. 11)

المبحث الثاني: آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة

من خلال هذا المبحث تم عرض أهم آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة التي تساعدها في الاستمرارية والنمو وتجاوز التحديات.

المطلب الأول: آليات دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة

من خلال هذا المطلب تم عرض مختلف آليات دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة.

الفرع الأول: حاضنات الأعمال كآلية لدعم المؤسسات الناشئة

خصص هذا الفرع للتعريف بحاضنات الأعمال وأنواعها، وكذا أهميتها والأهداف التي تسعى إليها، بالإضافة إلى عرض الخدمات التي توفرها للمؤسسات الناشئة.

أولا: مفهوم حاضنات الأعمال وتاريخ ظهورها

ظهر مفهوم حاضنات الأعمال لأول مرة على مستوى العالم في الدول الصناعية المتطورة، حيث تم إنشاء أول واحدة سنة 1959 بمدينة (Batavia) في نيويورك، وفي بداية الثمانينيات انتشرت الفكرة في الولايات المتحدة الأمريكية، وبعد ذلك توسعت في بريطانيا وأوروبا، أما بالنسبة لدول الاتحاد الأوروبي، فتعتبر التجربة الفرنسية من أقدم التجارب والتي كانت في منتصف الثمانينيات، أما في اليابان فقد تأسست أول حاضنة سنة 1982. (بيصار، 2022، صفحة 384)

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

بالنسبة للدول العربية فقد كان ظهور مفهوم حاضنات الأعمال، في منتصف التسعينات بدعم من الاتحاد الأوروبي، ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، حيث تم تأسيس أول حاضنة أعمال تابعة لوزارة الصناعة سنة 1998 في مصر، ومن ثم انتشر في باقي الدول. (تومي، 2020، صفحة 13)

تعددت تعاريف حاضنات الأعمال وفيما يلي البعض منها:

- عرفت حاضنات الأعمال على أنها: " عملية ديناميكية لتنمية وتطوير مشروعات الأعمال، خاصة تلك المشروعات أو منشآت الأعمال الصغيرة، التي تمر بمرحلة بداية النشاط (Start-up period)، وذلك من خلال العديد من المساعدات المالية والفنية وغيرها من التسهيلات الأخرى اللازمة أو المساعدة." (أبو قحف، 2002، صفحة 80)
من خلال هذا التعريف فإن حاضنات الأعمال، تقدم الدعم بمختلف أشكاله للمؤسسات الناشئة خلال مراحلها الأولى.
 - حسب (الشميمري وسرور 2013) حاضنات الأعمال هي: "وحدة خدمية تهدف إلى تحويل الأفكار، والابتكارات إلى مشروعات اقتصادية منتجة، وذلك من خلال تقديم عدد من خدمات التأهيل، والدعم المادي والمعنوي والاستضافة والإرشاد لرواد الأعمال." (الشميمري و المبيريك، 2019، صفحة 50)
اعتمد الشميمري وسرور من خلال هذا التعريف على الهدف الرئيسي الذي تسعى إليه حاضنات الأعمال، والذي يتمثل في تحويل الأفكار المبتكرة إلى مشاريع اقتصادية ناجحة على أرض الواقع، كما ركز على الخدمات المقدمة والتي تساعد في نجاح هذه الأفكار.
 - عرفت حاضنات الأعمال أيضا بأنها: "بيئة وإطار متكامل من المكان والتجهيزات والخدمات والتسهيلات وآليات المساندة والاستشارة والتنظيم، مخصصة لمساعدة رواد الأعمال في إدارة وتنمية، المؤسسات الجديدة الإنتاجية أو الخدمية أو المتخصصة في البحث والتطوير لمدة محدودة أقل من سنتين في الغالب." (بو سالم و بورنان، 2022، الصفحات 100-101)
- ركز هذا التعريف على الدور الرئيسي الذي تقوم به حاضنات الأعمال، وهو تقديم الدعم والتسهيلات للمؤسسات الناشئة كما حدد مدة الاحتضان بأقل من سنتين.

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

- أما حسب المشرع الجزائري حاضنات الأعمال هي: " كل هيكل تابع للقطاع العام أو القطاع الخاص أو بالشراكة بين القطاع العام والقطاع الخاص، يقترح دعما للمؤسسات الناشئة وحاملي المشاريع المبتكرة فيما يخص الإيواء والتكوين وتقديم الاستشارة والتمويل". الجريدة الرسمية العدد 55 المادة

21 2020 ص 12

عرف المشرع الجزائري حاضنات الأعمال من خلال القطاع الذي تنتمي إليه، حيث أنها يمكن أن تنتمي إلى القطاع الخاص أو العام أو بالشراكة بينهما.

وعليه يمكن تعريف حاضنات الأعمال بأنها مؤسسات تنتمي للقطاع العام، أو الخاص أو بالشراكة بينهما تهدف إلى تحويل أفكار مبتكرة، إلى مؤسسات ناشئة حيث تعمل على توفير بيئة ملائمة لها خلال مراحل حياتها الأولى، وذلك من خلال تقديم مجموعة من الخدمات كالاستشارة، التوجيه، التدريب، التمويل وغيرها من الخدمات الأخرى وذلك لفترة زمنية محددة.

ثانياً: أنواع حاضنات الأعمال

توجد عدة أنواع من حاضنات الأعمال، حيث أنها تصنف حسب عدة معايير والجدول رقم(07)

يوضح ذلك:

الجدول رقم (07): أنواع حاضنات الأعمال

المعيار:	النوع:	الملكية:	الهدف:
حسب الملكية	حاضنات أعمال خاصة	القطاع الخاص	تحقيق مكاسب مالية
	حاضنات أعمال حكومية	الحكومة أو المؤسسات غير الربحية	تحقيق تطور الاقتصاد الوطني
	حاضنات أعمال مختلطة	مشتركة بين كل من الحكومة و الجهات الرسمية غير الهادفة إلى الربحية و القطاع الخاص	توفير ميزة الحصول على التمويل الحكومي الذي يكون عادة لدعم خبرة وتمويل القطاع الخاص
	حاضنات أعمال ذات صلة بالجامعات	الجامعات والمعاهد العليا	لها نفس الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها حاضنات الأعمال الحكومية والخاصة

الجدول رقم (07): أنواع حاضنات الأعمال (تابع)

الهدف:	النطاق الجغرافي:		
استقطاب استثمارات أجنبية ونقل التكنولوجيا المتطورة المرافقة لها	دولي	حاضنات أعمال دولية	حسب النطاق الجغرافي
تطوير المناطق التي تعمل فيها واستغلال الموارد المتاحة فيها بشكل أمثل	منطقة جغرافية محددة	حاضنات أعمال إقليمية	
الهدف:	القطاع:		
تتمية وتطوير قطاع الأعمال بصفة عامة دون التركيز على قطاع محدد أو موقع معين للنشاط الاقتصادي وغالبا ما تكون ضمن برنامج حكومي لتطوير الاقتصاد	قطاع الأعمال بشكل عام	حاضنات أعمال عامة	حسب القطاع المستهدف
ربط المؤسسات بالمصانع الكبيرة من أجل تبادل المنافع	صناعي	حاضنات أعمال صناعية	
تطوير المستوى التكنولوجي للمؤسسات المحتضنة وتقديم تصاميم حديثة للمنتجات الجديدة	تكنولوجي	حاضنات أعمال تكنولوجية	
تتمية أفكار ودراسات وتصاميم أعضاء هذه المراكز والاستفادة من ورش العمل المتاحة في الجامعة	الجامعة ومراكز البحث	حاضنات أعمال بحثية	

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على: (أبو قحف، 2002، الصفحات 83-84)، (بو سالم و بورنان، 2022، صفحة 101)، (بن غازي حميد العتيبي، 2023، صفحة 106)، (العرجان ، 2018، الصفحات 30-31)

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

ثالثاً: أهمية حاضنات الأعمال

أثبتت أحدث التقارير التي أجراها قطاع الأعمال والمقاولات، في الاتحاد الأوروبي أهمية حاضنات الأعمال، كمؤسسات اقتصادية وبرامج دعم للمؤسسات الناشئة، حيث أظهرت تجربة 16 دولة أوروبية في هذا المجال، منذ أكثر من 15 سنة على إنشاء برامج الحضانة فيها نتائج جيدة، ف 90% من المؤسسات المحتضنة استمرت في العمل بنجاح، بعد مرور أكثر من ثلاث سنوات على تأسيسها. (FETNI & BARHOUM, 2022, p. 26)

أكدت دراسات سابقة أيضاً مدى أهمية حاضنات الأعمال، حيث وجدت أن نسبة نجاح المؤسسات الناشئة المحتضنة بلغت 87%، كما أنها تمكنت من الاستمرار في السوق، على عكس المؤسسات الناشئة غير المحتضنة، فقد كانت نسبة نجاحها بالتقريب 44%. (الخولي، 2022، صفحة 38)

تكمن أهمية حاضنات الأعمال بالنسبة للمؤسسات الناشئة فيما يلي:

- توفير خدمة المتابعة والتقييم بشكل دائم للمؤسسات المحتضنة. (FETNI & BARHOUM, 2022, p. 27)
- توفير خدمة التوجيه خلال مختلف المراحل، مما يؤدي إلى تحويل الأفكار إلى مؤسسات ناجحة ومستدامة؛
- تقليل معدلات فشل هذه المؤسسات خلال مراحلها الأولى، وهذا عن طريق الدعم الذي تقدمه لها حاضنات الأعمال. (Salem, 2014, p. 855)
- توفير برامج تمويلية للمؤسسات الناشئة عن طريق مؤسسات رأس المال المخاطر. (FETNI & BARHOUM, 2022, p. 27)
أما من الناحية الاقتصادية تكمن أهميتها فيما يلي:
- المساهمة بشكل فعال في تحقيق التنوع الاقتصادي، تسويق التكنولوجيا، توفير مناصب عمل، وخلق الثروة. (Salem, 2014, p. 855)
- تطوير المناطق التي تواجه ظروف صعبة، رفع مكانة المجتمع وتحسين صورته، بالإضافة إلى تحقيق معدل عائد مرتفع على الاستثمار؛
- تحسين المستوى المعيشي للعمال، من خلال توفير العديد من الخدمات المتنوعة. (أبو قحف، 2002، صفحة 87)

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

- توفير مناصب عمل بشكل مباشر أو غير مباشر، وذلك من خلال دعم المؤسسات الحديثة في مختلف مراحل تطورها. (FETNI & BARHOUM, 2022, p. 27)

رابعاً: أهداف حاضنات الأعمال

تسعى حاضنات الأعمال إلى تحقيق الأهداف التالية:

- تحويل الاكتشافات العلمية الحديثة والابتكارات إلى مؤسسات، تساهم في تطوير وتنمية الاقتصاد الوطني، وذلك من خلال توفير بيئة عمل ملائمة لجذب أكبر قدر ممكن من الأفكار. (الشماع، 2009، صفحة 20)
- مساعدة المبتكرين في تحويل أفكارهم المبتكرة إلى منتجات أو خدمات. (برهوم و حيدر، 2014، صفحة 276)
- تخفيض نفقات ومخاطر الأعمال، المتعلقة بالمراحل المبكرة لبداية نشاط المؤسسة. (بن قطاف، 2016، صفحة 156)
- تقديم خدمات التوجيه، الدعم، التمويل والتسهيلات الممكنة للمنتسبين إليها. (بو سالم و بورنان، 2022، صفحة 102)
- استقطاب وتنمية مهارات وقدرات العمالة المحلية. (برهوم و حيدر، 2014، صفحة 276)

خامساً: الخدمات التي تقدمها

تقدم حاضنات الأعمال مجموعة من الخدمات، التي تساهم في دعم وتطوير المؤسسات الناشئة

تتمثل فيما يلي:

- 1- **خدمات تحتية:** تقوم حاضنات الأعمال بتلبية متطلبات البنية التحتية، للمؤسسات المحتضنة من خلال التعاون مع الجامعات، هيئات نقل التقنية، ومقدمي خدمات الدعم مثل النظافة، الصيانة، الأمن، الحراسة أو عن طريق تأجيرها، كما أنها تعمل على توفير المرافق الضرورية كالمخابر، المصانع والمعدات بالإضافة إلى توفير أجهزة، برامج، وخدمات تقنية المعلومات، وشبكات الاتصالات مثل الهاتف والفاكس. (بن قطاف، 2016، صفحة 161)

2- خدمات إدارية وقانونية:

- توفير خدمات متعلقة بإعداد الفواتير والمحاسبة؛
- تصميم هيكل نموذجي لبناء وإقامة أعمال ومؤسسات جديدة. (نيفين، 2013)
- تقوم حاضنات الأعمال بالتنسيق والتعاون مع مقدمي الخدمات القانونية، لتقديم خدماتهم بشكل مستمر وجماعي للمؤسسات المنتسبة إليها، مما يؤدي إلى تقليل التكاليف المتعلقة بهذه الخدمات، والتي تتمثل في إجراءات التأسيس والتسجيل، بالإضافة إلى حماية الملكية الفكرية وبراءات الاختراع. (بن قطاف، 2016، الصفحات 162-163)

3- خدمات متخصصة:

- تنظيم ندوات وورش عمل داخل وخارج الحاضنة، يتم من خلالها تدريب أصحاب المؤسسات، على كيفية أداء أعمالهم في مختلف المجالات، وذلك بواسطة مدربين متخصصين وذوي خبرة. (نيفين، 2013)
- تقديم برامج تدريبية متخصصة، تتناسب مع متطلبات المشاريع المقترحة، تعمل على تطوير مهارات المنتسبين للحاضنة. (الشماع، 2009، صفحة 20)
- توفير خدمات التسويق، العلاقات العامة وكذا الاستشارات الفنية والقانونية بشكل سهل. (نيفين، 2013)

4- خدمات تمويلية:

- تقديم مهارات العرض التي تمكن من استقطاب العملاء، والمساعدة في البحث عن المستثمرين في بعض الأحيان. (Mahmood, Jianfeng, Munir, Yasir, & Jamil, 2017, p. 114)
- المساعدة في الحصول على التمويل عن طريق المؤسسات المالية أو المبادرات الحكومية. (نيفين، 2013)
- المساعدة في إعداد خطط العمل الضرورية، للوصول إلى المستثمرين المحتملين خلال مرحلة النمو؛
- تنظيم ندوات استثمار يتم من خلالها جذب المستثمرين المحتملين، كما يمكن للحاضنات المساهمة في ملكية المؤسسات المنتسبة لها، مما يحقق لها عوائد مستقبلية ناتجة عن نمو هذه المؤسسات؛
- توفر حاضنات الأعمال المرتبطة بالجامعات ومراكز الأبحاث، للمؤسسات المنتسبة لها إمكانية الحصول على التمويل الضروري، عبر اتفاقيات تتضمن مشاركة الجامعات في ملكيتها، مقابل الحصول على حقوق الملكية والاستفادة من براءات الاختراع. (بن قطاف، 2016، صفحة 162)

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

الفرع الثاني: مسرعات الأعمال كآلية لدعم المؤسسات الناشئة

تم تخصيص هذا الفرع للتعريف بمسرعات الأعمال وأنواعها، وكذا أهم خصائصها بالإضافة إلى أهميتها، كما تم عرض الخدمات التي توفرها للمؤسسات الناشئة.

أولاً: مفهوم مسرعات الأعمال وتاريخ ظهورها

يعود ظهور أول مسرعة أعمال على مستوى العالم إلى سنة 2005، حيث سميت ب (Y-Combinator) والتي تم تأسيسها من طرف (Paul Graham) في (Cambridge, Massachusetts)، بعدها في سنة 2007 تم تأسيس مسرعة الأعمال (TechStars) في (Boulder, Colorado)، من طرف المستثمران في المؤسسات الناشئة (David Cohen & Brad Feld). (FETNI & BARHOUM, 2022, p. 23)

قدمت عدة تعاريف لمسرعات الأعمال وفيما يلي البعض منها:

- عرفت المفوضية الأوروبية ومنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية مسرعات الأعمال على أنها: " دعم ذي صلة برواد الأعمال، لكن العديد من الناس يميزونهم على أنهم منفصلون عن حاضنات الأعمال. الغرض الرئيسي من مسرعات الأعمال هو تسريع عملية إنشاء الأعمال وتهيئة رواد الأعمال لتلقي تدفق رأس المال. الخدمات المقدمة لأصحاب المشاريع مماثلة لتلك التي تقدمها حاضنات الأعمال وتشمل عادة التدريب الإداري، تطوير استراتيجية للنمو، والإستعداد للاستثمار الخارجي. عادة ما يتم تقديم هذه الخدمات خلال فترة زمنية أقصر (عادة 3-12 شهراً) مقارنة بحاضنات الأعمال" (OCDE et Commission européenne, 2019, p. 06)
- ركزت المفوضية الأوروبية ومنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، في تعريفها لمسرعات الأعمال على الهدف الأساسي الذي تسعى إليه مسرعات الأعمال، والذي يتمثل في تسريع المؤسسات المنتسبة لها وتهيئتها لتلقي التمويل، وهذا من خلال تقديم مجموعة متنوعة من الخدمات، كما أنها ركزت على إبراز أوجه التشابه والاختلاف، بينها وبين حاضنات الأعمال، حيث أنه بالرغم من أن لهما نفس الخدمات المقدمة، إلا أن الفترة المحددة لذلك تكون أقصر في مسرعات الأعمال.

- عرفت مسرعات الأعمال أيضاً على أنها: " برنامج محدد المدة، يعتمد على مجموعة من المشاركين، ويتضمن جوانب توجيهية وتعليمية، والذي يتوج بحدث عام أو يوم لعرض المنتجات." (Elsner, 2019, p. 08)

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

ركز هذا التعريف على أهم خصائص مسرعات الأعمال، إلا أنه اقتصر على خدمة التوجيه والتعليم فقط، في حين أن مسرعات الأعمال تقدم خدمات أخرى كالتمويل، مساحات عمل، شبكة علاقات وغيرها، كما أن هذا التعريف لم يتضمن الهدف الأساسي لها، والذي يتمثل في تسريع نمو المؤسسات الناشئة.

• كما تم تعريفها على أنها: " برنامج تتيح للمؤسسات النامية إمكانية الوصول إلى الإرشاد، والمستثمرين، وغير ذلك من الدعم، الذي يساعدهم على أن يصبحوا مؤسسات مستقرة ومكثفية ذاتياً." (الشميمري و سرور ، 2020، صفحة 33)

تضمن هذا التعريف دور مسرعات الأعمال في دعم المؤسسات الناشئة، حيث أنها تساعد على تحقيق الاستقرار والإكتفاء الذاتي، من خلال توفير خدمة الإرشاد وتمكينها من الوصول إلى المستثمرين، إلا أنه لم يتم التفصيل أكثر في الخدمات المقدمة، كما أنه لم يتم تحديد الفترة المخصصة لذلك.

من خلال ما سبق يمكن القول أن مسرعات الأعمال هي: مؤسسات تهدف إلى تسريع نمو المؤسسات الناشئة، خلال فترة زمنية محددة عادة ما تتراوح بين 3 إلى 12 شهر، حيث أنها تقدم برامج تشمل مجموعة من الخدمات كالترتيب، التوجيه، التمويل، بالإضافة إلى تمكينها من الوصول إلى المستثمرين، وعادة ما تنتهي برامجها بيوم يتم فيه عرض منتجات المؤسسات المشاركة فيها على المستثمرين.

ثانياً: خصائص مسرعات الأعمال

تتصف مسرعات الأعمال بمجموعة من الخصائص تتمثل فيما يلي:

- لها برنامج ذو فترة زمنية محددة، عادة ما تمتد من ثلاثة أشهر إلى اثني عشر شهراً. (Bone, Allen, & Haley, 2017, p. 13)
- تدعم المؤسسات الناشئة في مختلف المناطق، سواء كانت على المستوى الإقليمي، الوطني أو الدولي. (Dempwolf, Auer, & D'Ippolito, 2014, p. 10)
- عادة ما توفر التمويل الأولي للمؤسسات الناشئة؛
- تركز على تقديم الخدمات بدلاً من التركيز على الجانب المادي. (Bone, Allen, & Haley, 2017, p. 13)
- تعتمد في برامجها على مجموعة من الشركات الناشئة. (حاضنات ومسرعات السعودية، 2021، صفحة 05)

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

- توفر عدة خدمات للمؤسسات الناشئة من بينها التوجيه والتدريب؛
- تختار المؤسسات الناشئة التي ستدعمها بعناية ودقة. (Bone, Allen, & Haley, 2017, p. 14)

ثالثاً: أنواع مسرعات الأعمال

تختلف مسرعات الأعمال حسب الهدف الذي أنشئت من أجله، وحسب إختصاصها بالإضافة إلى الجهة الداعمة لها وبالتالي تصنف إلى:

- 1- مسرعات مدعومة من مستثمرين:** تستهدف المؤسسات الناشئة التي تكون في مراحل متقدمة من تطورها، وهذا بهدف تحقيق عوائد مرتفعة على الأسهم، ويتم تمويل هذا النوع من المسرعات عادة من طرف ملاك الأعمال، صناديق أو شركات رأس المال المخاطر. (Bagnoli, Massaro, & Ruzza, 2020, pp. 4-5)
- 2- مسرعات عامة:** تقوم بدعم أنواع عديدة من الصناعات، حيث أنها تختار من ثلاثة إلى خمس صناعات لها إمكانات كبيرة للنمو والتطور، وفي بعض الأحيان تقبل في برامجها المؤسسات الناشئة من أي صناعة، شرط أن تكون ذات أفكار مبدعة ومثال على ذلك (Y Combinator)، التي تعد أول مسرعة على مستوى العالم، حيث أنها استثمرت في حوالي 25 صناعة مختلفة، وتعمل باستمرار على إضافة صناعات جديدة؛
- 3- مسرعات متخصصة:** تقوم بالتعاقد مع مراكز البحث أو مخابر أكاديمية، حيث أنها تدعم صناعة واحدة فقط، كما أنها تعمل على تصميم برامج توجيه تلبى متطلبات تلك الصناعة، تتضمن هذه البرامج موجهين متخصصين بالإضافة إلى مستشارين ومستثمرين وغيرهم من أصحاب المصلحة. (Interreg Danoube transnational programe, 2017, p. 10)
- 4- مسرعات ممولة من قبل الشركات:** يتمثل هدفها الأساسي في توفير فرص تعاون، للمؤسسات الناشئة مع الأطراف المعنية في الشركات، وفي الغالب لا تهدف إلى الربح، حيث يتم تأسيسها من طرف الشركات بهدف جذب ابتكارات خارجية وتعزيز الابتكار داخل الشركات. (Bagnoli, Massaro, & Ruzza, 2020, p. 05)
- 5- مسرعات جامعية:** هي مؤسسات مرتبطة بالجامعات غير هادفة للربح، تقدم خدماتها للهيئة التدريسية وحتى الخريجين كمسرعة (StartX) في جامعة (Stanford)، يهدف هذا النوع من المسرعات إلى مساعدة الطلبة الجامعيين على أن يصبحوا رواد أعمال مبتكرين، من خلال تقديم تمويل أولي في المراحل المبكرة من التطوير، دون الحصول على حصص في أسهم المؤسسات التي يقومون بإنشائها، كما أنها توفر نفس خدمات باقي المسرعات وتتمثل في التوجيه، الدعم الفني،

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

استخدام المرافق والاتصال، حيث تختتم برامجها بيوم تجريبي أو يوم العرض والذي يتم فيه عرض

الأفكار. (Dempwolf, Auer, & D'Ippolito, 2014, p. 21)

6- مسرعات ابتكارية: تعمل على توفير استثمارات أولية، بالإضافة إلى تقديم خدمات دعم، مقابل

الحصول على حصص في أسهم المؤسسات المنتسبة لها، كما أنها مستقلة وتحقق عوائد مالية.

(Elsner, 2019, p. 10)

رابعاً: أهمية مسرعات الأعمال

قام كل من Hallen، Birmingham و Cohen سنة 2014 بإجراء دراسة، تم فيها مقارنة المؤسسات

الناشئة المنتسبة لمسرعات أعمال، مع مؤسسات مماثلة غير منتسبة، حيث توصلت الدراسة إلى أن

الخريجين من أفضل البرامج، وصلوا إلى مراحل أساسية كإغلاق جولات تمويلية، بشكل أسرع بكثير من غير

المنتسبين إليها. (Elsner, 2019, pp. 08-09)

تكمن أهمية مسرعات الأعمال فيما يلي:

- المساهمة في تنمية النظام البيئي، عن طريق دعم الابتكار والتطور الاقتصادي؛
- المساهمة في تطوير رأس المال الفكري، للمناطق التي ينشطون فيها؛
- تعد مسرعات الأعمال المدعومة من الحكومة، عامل مهم لإنشاء وظائف جديدة، فهي تركز على المنافع الاجتماعية والبيئية. (Bagnoli, Massaro, Ruzza, & Toniolo, 2020, p. 07)
- أما بالنسبة للمؤسسات الناشئة، توجد دوافع عديدة تجعل مسرعات الأعمال خياراً جيداً:
- تقديم تمويل مبدئي يساهم في تجسيد الفكرة على أرض الواقع؛
- تسهيل الوصول إلى موجهين مختصين في المجال؛
- توفير إمكانية التواصل مع المستثمرين والعملاء المحتملين؛
- يساعد العمل في مجموعات على التعلم والدعم المتبادل بين المشاركين؛
- تتيح البرامج المكثفة التي يتم تقديمها فرصاً للمؤسسات الناشئة لتنمية أفكارها. (Isobel, 2014, p.

13)

خامسا: الخدمات التي تقدمها مسرعات الأعمال

نظرا لحاجة المؤسسات الناشئة إلى الدعم، خلال مراحل حياتها فإنها تلجأ إلى مسرعات الأعمال، كونها توفر لها الخدمات التالية:

- 1- **التمويل:** توفر مسرعات الأعمال للمؤسسات الناشئة، تمويلا أوليا كجزء من برنامجها، حيث يمكن أن يتم ذلك من خلال استثمار رأس المال، مقابل امتلاك حصة في المؤسسة؛
 - 2- **الشبكة والعلاقات:** تساعد مسرعات الأعمال المؤسسات الناشئة على التواصل مع رجال أعمال، مستثمرين وشركاء محتملين، مما يؤدي إلى توسيع قاعدة عملائها بالإضافة إلى الحصول على مساعدة مالية. (مقاول، 2023)
 - 3- **مساحة عمل مشتركة:** تقوم بعض مسرعات الأعمال بتوفير مساحات عمل مشتركة، تمكن المنتسبين لها من تبادل الأفكار فيما بينهم بطريقة سهلة. (شركة وادي الرياض، 2021، صفحة 07)
 - 4- **الإرشاد والتوجيه والتدريب:** توفر معظم مسرعات الأعمال للمؤسسات الناشئة المنتسبة لها، برامج تعليمية وتوجيهية مكثفة وشاملة، بهدف تسريع دورة حياتها. (García-Ochoa & De-Pablos-Heredero, 2021, p. 131)
- ويتم ذلك من خلال مجموعة من أشخاص متخصصين لهم خبرة في المجال، حيث أنهم لا يشاركون المعرفة فقط، وإنما يقدمون أيضا نصائح حول كيفية التعامل مع الصعوبات المستمرة، أو تبني الاستراتيجيات المبنية على الفهم المعرفي للمسائل المعنية، بالإضافة إلى توجيه المؤسسات الناشئة إلى شبكاتهما. (Polo & Ochoa, 2020, pp. 18-19)
- في نهاية برامج مسرعات الأعمال، يقوم أصحاب المؤسسات الناشئة بعرض أفكارهم، أمام مجموعة من المستثمرين والعملاء المحتملين، ويسمى هذا بيوم عرض الأفكار أو يوم العرض التجريبي، حيث تليه بعد ذلك فرصا للتواصل إما بشكل رسمي أو غير رسمي. (García-Ochoa & De-Pablos-Heredero, 2021, p. 132)
- بعد نهاية البرنامج عادة ما تواصل مسرعات الأعمال، دعم المؤسسات الناشئة باستخدام وسائل التواصل مع الخريجين. (Polo & Ochoa, 2020, p. 19)

تم تخصيص هذا الفرع للتعريف بمساحات العمل المشتركة وأنواعها، وكذا أهم مزاياها.

أولاً: مفهوم مساحات العمل المشتركة وتاريخ ظهورها

نظراً لبيئة العمل التقليدية التي كانت غير مشجعة، على التفاعل مما جعلها أقل إنتاجية، قام المبرمج (Brad Neuberg) سنة 2005 في (San Francisco)، بتأسيس أول مساحة عمل مشتركة (Spiral Muse)، حيث أنها كانت غير هادفة للربح، توفر ما بين خمسة إلى ثمانية مكاتب لمدة يومين في الأسبوع، شبكة (wi-fi) مجانية، وجبات غذاء مشتركة بالإضافة إلى فترات استراحة، وفي سنة 2006 تم تأسيس (Coworking) (Wiki)، نظراً للاهتمام المتزايد بهذا النوع من بيئات العمل، حيث تعتبر هذه المساحة منتدى وبوابة دولية، تضم زملاء عمل، أصحاب مساحات العمل المشتركة، وأفراد مهتمين بنوع جديد من العمل. (Barbara & Mariusz, 2022, p. 285)

• عرفت مساحات العمل المشتركة على أنها: " بيئات عمل تعاونية تقدم الدعم (العاطفي والمهني والمالي)، مرافق مرنة مشتركة، والوصول إلى شبكة واسعة لمجموعة متنوعة من المهنيين ورواد الأعمال الذين يقومون بإنشاء وتطوير أعمالهم أثناء العمل "بمفردهم معاً"، حيث أنهم يتشاركون قيم التعاون، الانفتاح، إمكانية التواصل والاستدامة." (Fuzi, 2015, p. 464)

وصف هذا التعريف مساحات العمل المشتركة على أنها بيئات عمل تعاونية، كما أشار إلى أنواع الدعم التي تقدمها حيث يوجد دعم عاطفي، مهني، ومالي، بالإضافة إلى المرافق والخدمات المقدمة تمثلت في وجود مرافق مرنة مشتركة والمساعدة على الوصول إلى شبكات واسعة من المهنيين ورواد الأعمال، كما ركز على القيم المشتركة بين مستخدمي هذه المساحات، لكنه لم يوضح الفئات الموجهة إليها .

• حسب تقرير صادر عن البنك الدولي مساحات العمل المشتركة هي: " مساحة عمل قائمة على العضوية تسمح لمجموعات متنوعة من المهنيين المبدعين المستقلين والأفراد الذين يعملون عن بعد للعمل في بيئة مشتركة. تهدف مساحات العمل المشترك إلى مساعدة أولئك الذين لديهم قيم مشتركة على تطوير أوجه التآزر المحتملة." (Mulas , Nedayvoda, & Zaatari, 2017, p. 06)

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

حدد هذا التعريف الفئات التي تستخدم هذه المساحات فهي تجمع المهنيين المبدعين المستقلين والأفراد الذين يعملون عن بعد، كما أشار إلى هدف مساحة العمل المشتركة الذي يتمثل في مساعدة أصحاب القيم المشتركة، إلا أنه لم يذكر الخدمات والمرافق المتاحة. من خلال ما سبق يمكن القول أن مساحات العمل المشتركة هي: أماكن مخصصة لدعم المؤسسات الناشئة، تقوم بتوفير مجموعة من الخدمات أهمها مرافق مرنة للعمل المشترك، الربط مع رواد الأعمال ذوي القيم المشتركة.

ثانياً: مزايا مساحات العمل المشتركة

توجد عدة مزايا لمساحات العمل المشتركة، تساهم في نجاح المؤسسات الناشئة تتمثل

أهمها فيما يلي:

- 1- **التكلفة الملائمة:** تعد مساحات العمل المشتركة أقل تكلفة من المكاتب التقليدية، حيث يستأجر المستخدمون المكان الذي يلائم متطلباتهم، وقد يتكون هذا المكان من مكتب واحد إلى طابق كامل، كما تلبي مساحات العمل المشتركة خدمات أعمال رئيسية، بأسعار في المتناول وفق الطلب، كخدمات مكتب الاستقبال، السكرتارية، الطباعة، بالإضافة إلى الانتفاع من قاعات الاجتماعات وخدمات البريد، وغيرها من الخدمات. (Halaoui, El Chaar , Halim, & Alariefy, 2019, p. 10)
- 2- **المرونة والتنوع:** تتيح مساحات العمل المشتركة عدة خيارات، حيث يمكن للمستخدمين اختيار مدة الاستئجار، حجم المساحة، والخدمات الضرورية، وهذا وفقاً لاحتياجاتهم الخاصة، كما يمكن للأفراد وللمؤسسات التطور أو التراجع وفقاً لغاياتهم وأوضاعهم بفضل هذه المرونة؛
- 3- **التواصل والتعاون:** تفتح أبواب التواصل والتعاون، مع أفراد آخرين من مجالات متنوعة، حيث يتبادلون المعلومات والخبرات، مما ينتج عنه توسيع الشبكات المهنية، ورفع فرص نمو مشاريعهم. (مقال، 2023)
- 4- **حلول الأعمال:** تتيح مساحات الأعمال المشتركة الكثير من الوسائل والطرق، المساعدة على تأسيس المؤسسات الناشئة والمشاريع كالمساحات المكتبية، الفعاليات الريادية، المعارف والعلاقات، المرشدين. (حاضنات ومسرعات السعودية، 2022، صفحة 07)

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

كما تجدر الإشارة إلى أن أنجح المؤسسات الناشئة الناجحة، قد بدأت من مساحات عمل مشتركة، فالجدول رقم (08) يمثل خمس مؤسسات ناشئة ناجحة ومساحات العمل المشتركة التي بدأت منها وأهم الانجازات التي تمكنت من تحقيقها:

جدول رقم (08): مؤسسات ناشئة ناجحة بدأت أولى خطواتها من مساحات عمل مشتركة

اسم المؤسسة الناشئة:	وصف المؤسسة:	مساحة العمل المشتركة المنتسب إليها:	أبرز الانجازات:
Uber	تأسست سنة 2011 في (San Francisco)، من طرف (Travis Kalanick & Garrett Camp) بهدف حل مشاكل سيارات الأجرة	Rocket Space	توسعت في أكثر من عشرة آلاف مدينة في واحد وثمانون دولة في العالم
Spotify	تأسست سنة 2006 في السويد من طرف (Daniel Ek & Martin) بعدها تم الانتقال إلى أمريكا سنة 2011	Rocket Space	تضم أكثر من 406 مليون مستخدم نشط
Hootsuite	مؤسسة تعتمد على الحوسبة السحابية، تساعد على إدارة وتسيير منصات التواصل الاجتماعي عن طريق لوحة تحكم واحدة، تأسست سنة 2008 من طرف (Ryan Hummels)	—	تضم حالياً أكثر من 15 مليون مستخدم، منهم 80 مؤسسة مصنفة ضمن أفضل 100 مؤسسة في تصنيف فورتن

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

جدول رقم (08): مؤسسات ناشئة ناجحة بدأت أولى خطواتها من مساحات عمل مشتركة (تابع)

Wanderfly	عبارة عن موقع إلكتروني، يمكن الأفراد من التعرف على وجهات وتجارب سفر جديدة تلائم ميزانياتهم ورغباتهم، تأسست سنة 2011 من طرف (Christy Liu)	Projective Space	تم شرائها من طرف (TripAdvisor)، بعد عام واحد فقط من إطلاقها، مقابل مبلغ مالي لم يتم التصريح به
Instagram	تأسست سنة 2010 من طرف (Mike & Kevin Systrom) (Krieger)، حيث كان يبلغان من العمر 26 و 24 سنة في ذلك الوقت	Dogpatch Labs	يضم حاليا أكثر من مليار مستخدم نشط شهريا

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على (حاضنات ومسرعات السعودية، 2022، الصفحات 2-6)

يتضح من خلال الجدول رقم (08) أن المؤسسات الناشئة الممثلة في الجدول من خلال انتسابها لمساحات عمل مشتركة، تمكنت من تحقيق انجازات هامة تمثلت في التوسع الجغرافي على نطاق واسع، تحقيق قاعدة كبيرة من المستخدمين، النجاح في جذب استحواذ من طرف مؤسسة عالمية بعد فترة وجيزة من التأسيس، وهذا ما يؤكد أهمية هذا النوع من آليات الدعم وتأثيرها الايجابي على نجاح المؤسسات الناشئة.

ثالثا: أنواع مساحات العمل المشتركة

توجد العديد من مساحات العمل المشتركة يمكن ذكر البعض منها فيما يلي:

- 1- مساحات عمل مشتركة عامة: مساحات خاصة بأفراد ينتمون إلى خلفيات عمل متنوعة، حيث لا يستخدم الحيز لغاية واحدة، إنما بيئة عمل متعددة الاختصاصات؛
- 2- مساحات عمل مشتركة متخصصة: مساحات متخصصة في مجال واحد، ومستخدميها يمتلكون خبرات عمل متشابهة. (Ivaldi, 2017, p. 106)
- 3- مساحات عمل مشتركة جامعية: تتبنى الجامعات كذلك هذا النموذج الحديث للمساحات، فهذا يسمح بتطوير الأنشطة الأكاديمية، والبحوث والأنشطة العادية للمؤسسات الجامعية الصغيرة، وتنمية المشروعات والأعمال التجارية الحديثة بما في ذلك المؤسسات الناشئة والفروع الجامعية، وأيضا

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

إتاحة مساحة عمل للطلبة الذين يمتلكون مشاريع تجارية، أو للمؤسسات التي تربطها علاقات تجارية مع الجامعة وتوسعى إلى إنشاء وحدات تابعة لها داخل مساحات العمل المشتركة الجامعية، ومن بين التجارب الرائدة في هذا المجال، تجربة مساحة العمل المشتركة للأعمال التجارية في جامعة (Turiba) في (Latvia)؛ وجامعة ليدز بيكيت (Leeds Beckett) التي تتيح خدمة تأجير مكاتب العمل ومساحات العمل المشتركة إضافة إلى مركز رقمي في مدينة (Leeds) في إنجلترا. (Campos, Teixeira, & Schmitz, 2015, p. 09)

المطلب الثاني: مصادر التمويل التقليدية للمؤسسات الناشئة

يعد التمويل عنصر ضروري لاستمرار نشاط المؤسسات الناشئة، فهو يساعد على تحويل الأفكار إلى مشاريع مجسدة على أرض الواقع قادرة على النمو والتوسع، ومن خلال هذا المطلب تم توضيح مفهوم التمويل وأهميته في دعم هذه المؤسسات، بالإضافة إلى إبراز أهم مصادره التقليدية.

الفرع الأول: مفهوم التمويل وأهميته

أولاً: تعريف التمويل

هناك العديد من التعاريف من بينها مايلي:

التمويل لغة هو : "التزويد بالمال، فهو مشتق من المال، حيث جاء في القاموس المحيط: "وملته (بالضم): أعطيته المال". (سمحان و العساف، 2015، صفحة 35)

التمويل: "هو النشاط الإداري الذي يتعلق بالحصول على الأموال واستخدامها بشكل فعال بقصد تحقيق الأهداف التي يحددها المشروع ويتوقف نجاح أي مشروع أو منشأة في تحقيق أهدافها على مدى الكفاية في تمويل احتياجاتها المالية من المصادر المختلفة وإدارة الموجودات المختلفة التي تستثمر فيها، إذا هو أسلوب للحصول على المبالغ النقدية اللازمة لرفع أو تطوير مشروع ما." (الفهداوي، 2021، صفحة 46)

التمويل هو: " توفير الأموال اللازمة للقيام بالمشاريع الاقتصادية وتطويرها وذلك في أوقات الحاجة إليها، إذ أنه يخص المبالغ النقدية وليس السلع والخدمات، وأن يكون بالقيمة المطلوبة في الوقت المطلوب، فالهدف منه تطوير المشاريع العامة والخاصة وفي الوقت المناسب." (البياتي و شاكر، 2022، صفحة 41)

من خلال ما سبق يمكن القول أن التمويل هو عملية الحصول على المال اللازم لتلبية مختلف احتياجات المؤسسة وذلك من مصادر متعددة.

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

ثانياً: أهمية التمويل

يساهم التمويل في نمو المؤسسات، حيث يسمح لها بالاستثمار لتحقيق العوائد ورفع قيمتها السوقية، ونظراً لوجود فارق زمني بين بدء الاستثمار والحصول على العوائد، يصبح التمويل ضرورياً لسد هذه الفجوة الزمنية. (شيخة، 2022، صفحة 14)

تكمن أهمية التمويل بالنسبة للمؤسسة فيما يلي:

- يعد التمويل أداة فعالة تستعمل لمواجهة متطلبات المؤسسة وتجاوز حالات العجز المالي، كذلك يساهم في تحقيق أهدافها من خلال تنمية أو تطوير رأس مالها الثابت، مثل العقارات أو استبدال الآلات والمعدات؛
- يعد التمويل عاملاً أساسياً لضمان استمرارية المؤسسة، حيث يساعدها في تحديد الأموال أو الموارد المالية المجمدة على المستوى الداخلي أو الخارجي، كما يساهم في تلبية احتياجات التشغيل ورفع الدخل من خلال استكمال مشاريع متوقفة وإطلاق أخرى جديدة، مما يجعل قراره من القرارات الأساسية التي يجب على المؤسسة أخذها بعين الاعتبار. (ضيايف، 2016، صفحة 13)
- منح مبالغ مالية للمؤسسات الاقتصادية التي تعاني من العجز، وهذا في الفترات التي تحتاج إليها بشدة. (شاهين محمد، 2017)

أما من الناحية الاقتصادية فتكمن أهميته في:

- تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية للدولة، ومنه المساهمة في تحقيق التنمية الشاملة؛
- توفير مناصب شغل جديدة تؤدي إلى القضاء على البطالة؛
- إستحداث فرص عمل تساهم في تقليل نسبة البطالة؛
- بلوغ الأهداف التي تم وضعها من قبل الدولة؛
- تحسين الظروف المعيشية لأفراد المجتمع، من خلال توفير السكن والشغل وغيرها من الاحتياجات الأساسية مما يحقق الرفاهية الاجتماعية. (شاهين محمد، 2017)

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

الفرع الثاني: الطرق التقليدية لتمويل الشركات الناشئة

أولاً: التمويل الذاتي

"يشير هذا المصدر من التمويل إلى جملة المصادر التي تستطيع المؤسسة بنفسها خلقها، وغالباً ما تكون هذه المصادر من أموال الملاك على شكل أرباح محتجزة لم يتم توزيعها. بالإضافة إلى بعض المخصصات المالية، وخاصة مخصص الاستهلاك والمؤونات الأخرى المختلفة، أما معدل التمويل الذاتي فيحسب بالعلاقة: التمويل الذاتي/ قيمة الاستثمارات، فإذا ارتفع هذا المعدل فإنه يدل على اعتماد المنشأة على التمويل الذاتي". (محمد الفاتح، 2011، صفحة 183)

1- مزايا التمويل الذاتي:

تتمثل أهم مزايا التمويل الذاتي فيما يلي:

- يعد التمويل الذاتي المصدر الأساسي والأداة التي تستخدم في تكوين رأس المال بأدنى تكاليف ممكنة. (يوسف، 2012، صفحة 238)
- تمكين المؤسسة من اختيار استثماراتها بحرية عالية، وحسب معايير مثالية مع ضمان الحفاظ على مواردها. (Nicoleta , 2009, p. 81)
- المساهمة في تجنب أزمات السيولة المفاجئة، أو الناتجة عن ارتفاع الأعباء الثابتة مثل سداد أقساط القروض وفوائدها، وذلك من خلال زيادة رأس مال المؤسسة الخاص. (ملاكوي، 2019، صفحة 132)
- الاستفادة من الإعفاء من الضريبة على الأرباح المعاد استثمارها، وبالتالي تشجيع عملية إعادة الاستثمار. (Nicoleta , 2009, p. 81)
- الاحتفاظ بالأرباح وعدم توزيعها يؤدي إلى تجنب اللجوء إلى الاقتراض، الذي غالباً ما يترتب عليه أعباء كبيرة، مما يخفف من تكاليف المؤسسة. (يوسف، 2012، الصفحات 238-239)

2- عيوب التمويل الذاتي:

رغم المزايا التي يوفرها التمويل الذاتي، إلا أن له عيوب يمكن إبرازها فيما يلي:

- لا يشجع على زيادة إنتاجية العمال، حيث أنه قد يؤدي إلى حرمانهم من الأموال التي كانت من الممكن أن توزع عليهم، مما يقلل من قدرتهم الشرائية خصوصاً في حالة ارتفاع الأسعار، وبالتالي التأثير بشكل سلبي على أدائهم؛

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

- يؤدي الاعتماد المبالغ فيه على هذا النمط من التمويل إلى تباطؤ نمو المؤسسة وحرمانها من استغلال الفرص الاستثمارية الواعدة. (ملاوي، 2019، صفحة 133)
- عدم اتباع استراتيجية فعالة في استخدام التمويل الذاتي يمكن أن يسبب إهدار للأرباح المحتجزة بالإضافة إلى تجميد جزء مهم من الأموال الخاصة وعدم استغلالها، وبالتالي عدم تعظيم ثروة الملاك وتقويت فرص بديلة؛
- اعتماد المؤسسة على هذا المصدر التمويلي وحده، لا يتيح لها فرصة القيام باستثمارات كبرى، وتحقيق النمو والتطور لتصبح مؤسسة كبيرة. (صالح، 2008، صفحة 64)
- عدم اهتمام إدارة المؤسسة بدراسة كيفية استثمار الأموال المدخرة مقارنة بتلك المحصل عليها من مصادر خارجية قد ينعكس سلباً على العائد. (شيخة، 2022، صفحة 38)

ثانياً: الأصدقاء والعائلة

يتوجه مؤسسو المؤسسات الناشئة في البداية إلى مصادر التمويل غير الرسمية، والتي تتمثل في المقربين إليهم كالأصدقاء والعائلة من أجل الحصول على التمويل الأولي، قبل توجيههم إلى مصادر التمويل الرسمية الخارجية كالمستثمرين الملاك، البنوك والصناديق المختلفة. (Klačmer Čalopa, Horvat, & Lalić, 2014, p. 27)

1- إيجابيات وسلبيات التمويل من الأصدقاء والعائلة

يعد التمويل من الأصدقاء والعائلة من أكثر المصادر اعتماداً من قبل المؤسسات الناشئة، حيث له إيجابيات وسلبيات تتمثل أهمها فيما يلي:

1-1 الإيجابيات:

تتمثل أهم إيجابيات التمويل من الأصدقاء والعائلة فيما يلي:

- سهولة جذب اهتمام هذا النوع من المستثمرين لتقديم التمويل الأولي، وهذا لكونهم على دراية تامة بتاريخ تشغيل المؤسسة واحتياجتها المالية، كما لديهم أيضاً معرفة جيدة بالمؤسسين؛
- سرعة إغلاق هذا النوع من التمويل، حيث تكون إجراءاته أقل رسمية عكس التعامل مع الخيارات التمويلية الأخرى ك رأس المال المخاطر وباقي المستثمرين المحترفين؛
- عدم اهتمام هذا النوع من المستثمرين بمتابعة العمليات اليومية، وعدم مطالبتهم بالضمانات التي تمنح عادة لمستثمرو رأس المال المخاطر، ويعود ذلك للثقة المبنية على العلاقات الشخصية السابقة التي تربطهم بالمؤسسين؛ إلا أن لديهم حقوق قانونية تتيح لهم الحصول على المعلومات، لذا من

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

الضروري أن يدرك المؤسسين ضرورة احترام الالتزامات الائتمانية. (Gutterman, 2023, pp. 10-11)

2-1 سلبيات:

رغم إيجابيات هذا المصدر التمويلي إلا أن له سلبيات تتمثل أبرزها فيما يلي:

- احتمال حدوث خلافات عائلية أو مع الأصدقاء، في حال فشل المشروع بعد استثمار الأموال فيه. (Smus, 2017, p. 130)
- مع تقدم المؤسسة قد تظهر عقبات، مما يؤدي إلى قلة حماس الأصدقاء والعائلة، بعد أن كانوا متحمسين في البداية لتقديم الدعم المالي لها، كما قد يؤدي ذلك أيضا إلى التأثير السلبي على العلاقات الشخصية، بسبب الضغط الناتج عن عجز المؤسسين على تحقيق العوائد الاستثمارية المتوقعة (Gutterman, 2023, p. 11).

ثالثا: التمويل البنكي

يعتبر هذا التمويل مصدرا رئيسيا لتمويل المؤسسات، حيث تحدد البنوك معدلات الفائدة بناء على مستوى مخاطر المقترض، ويقدم الاقتراض البنكي العديد من المزايا أبرزها المرونة في تحديد مدة وقيمة القرض، بالإضافة إلى عدم الحاجة إلى الكشف عن المعلومات الداخلية للمؤسسة، عكس التمويل عن طريق السندات خصوصا في حال كانت المؤسسة صغيرة الحجم وتواجه منافسة شديدة مع المؤسسات الكبرى. (براهيم، 2022، صفحة 130)

تعتمد المؤسسات على التمويل البنكي طويل الأجل، لتغطية الاستخدامات الدائمة عند عجز الأموال الدائمة عن ذلك، فتلجأ للبنوك للحصول على تمويل لمشاريعها الاستثمارية، حيث تمتد مدته عادة إلى سبع سنوات مع الالتزام بسداد الفوائد السنوية بشكل دوري، ويتميز هذا النوع من التمويل بانخفاض تكلفة الحصول عليه مقارنة بالتمويل السندي وزيادة رأس المال، خصوصا في حال عدم وجود سوق مالي يمكن المؤسسة من ذلك. (براهيم، 2022، صفحة 130)

1- مشاكل التمويل البنكي :

تواجه المؤسسات الناشئة عدة معوقات عندما ترغب في الحصول على تمويل نشاطاتها من القطاع المالي خاصة البنوك، ويمكن إيجاز هذه الصعوبات في :

- اشتراط ضمانات تفوق ما هو متاح لدى هذه المؤسسات، حيث أنها لا تملك وثائق قانونية أو ضمانات رسمية كافية للحصول على قيمة التمويل المقدمة؛

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

- ارتفاع مستوى المخاطر المرتبطة بالاستثمار في هذه المؤسسات، مما يجعل البنوك تتجنب تمويلها؛
- تعتبر محدودية حجم ونوع التمويل من أبرز التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة، إذ عادة ما تقدم البنوك تمويلًا محدودًا لا يكفي لتطوير هذه المؤسسات، بالإضافة إلى وجود نقص كبير في التمويل طويل الأجل؛
- التأخر في اتمام إجراءات معالجة الملفات. (خليفة، 2019، صفحة 69)
- ارتباط التمويل البنكي بإجراءات معقدة، بالإضافة إلى اشتراط وجود سجل ائتمان المؤسسات أو مؤسسيها وممتلكاتهم، هذا ما يدفع العديد من المؤسسات الناشئة إلى تجنب اللجوء إليه، خاصة وأن مؤسسيها غالبًا ما يكونون شباب ليس لديهم ضمانات كافية، بالتالي صعوبة الحصول على هذا النوع من التمويل. (Klačmer Čalopa, Horvat, & Lalić, 2014, p. 26)
- تكون تكلفة هذا التمويل أعلى عندما يتعلق الأمر بالمشاريع المبتكرة. لذلك، غالبًا ما يحدث اللجوء إلى هذا التمويل عندما تتقدم المشاريع بشكل جيد ويقل عدم اليقين بشأن المشاريع. (مقاول، 2023)

رابعًا: المنح الحكومية

يتم تقديم هذا النوع من التمويل من طرف مؤسسات وهيئات اجتماعية بالإضافة إلى برامج تنمية متنوعة، وعلى الرغم من كبر حجمه وملاءمته لاحتياجات المؤسسات، إلا أن الاستفادة منه غالبًا ما تواجه تحديات وتعقيدات، وارتفاع مستوى المنافسة بين طالبي هذه المنح. (مصطفى محمود و سمر عبد العزيز، 2020، صفحة 300)

أما من ناحية الفوائد فقد توصلت العديد من الدراسات إلى أن هذه الإعانات، لها فوائد مختلفة للمؤسسات الناشئة وتتمثل أهمها فيما يلي: (Xingwu, Feifei, Xiaobo, & Jialong, 2020, p. 06)

- الإعتماد على الإعانات الحكومية يقلل إلى حد كبير من الصعوبات المالية؛
- تعد الاستفادة منها مؤشر إيجابي للمستثمرين الخارجيين، مما يؤدي إلى زيادة جذب كل من الموارد المالية والبشرية؛
- التأثير الإيجابي على جودة المنتجات من خلال زيادة الاستثمار في البحث والتطوير لتحسين المنتجات.

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

المطلب الثالث: آليات تمويل المؤسسات الناشئة المستحدثة

من خلال هذا المطلب تم عرض آليات المؤسسات الناشئة المستحدثة.

الفرع الأول: رأس المال المخاطر كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة

يعد رأس المال المخاطر من أهم مصادر التمويل الحديثة، فقد نال اهتماما واسعا من طرف الباحثين نظرا لدوره الهام في تمويل المؤسسات الناشئة، من خلال هذا الفرع تم توضيح مفهوم رأس المال المخاطر، بالإضافة إلى بيان أهميته بالنسبة للمؤسسات الناشئة وللاقتصاد، كما تم إبراز أهم إيجابيات هذا النوع من التمويل وسلبياته.

أولاً: مفهوم رأس المال المخاطر

"عرف المفهوم الحديث لرأس المال المخاطر بعد الحرب العالمية الثانية في الولايات المتحدة الأمريكية، من خلال أول مؤسسة رأس مخاطر، تم تأسيسها سنة 1946 في (Boston) من طرف (Karl Compton) و(George Doriot)، والتي تحمل اسم " الشركة الأمريكية للبحث والتطوير"، بهدف المساهمة في رأس مال المؤسسات الصغيرة، ثم تطور رأس المال المخاطر بعد سنة 1950 نتيجة لظهور الصناعات الالكترونية بمنتجاتها الجديدة، حتى فترة السبعينيات كانت أغلب مؤسسات التمويل عن طريق رأس المال المخاطر عبارة عن مؤسسات مدرجة في سوق الأوراق المالية". (براق و بن زاوي، 2014، الصفحات 15-16)

قدمت عدة تعاريف لرأس المال المخاطر من طرف الباحثين، حيث يمكن الإشارة إلى البعض منها

فيما يلي:

- تم تعريفه على أنه: " تقنية خاصة في التمويل والتي لا تقوم على تقديم النقد فحسب، بل أيضا على تقديم المساعدة في إدارة المؤسسة بما يحقق تطورها". (بوراس، 2008، صفحة 124)
- ركز هذا التعريف على طبيعة رأس المال المخاطر، حيث اعتبره تقنية تمويلية خاصة، كما ركز على طبيعة الدعم المقدم، حيث أكد على أنه لا يقوم على تقديم النقد فقط بل يساعد أيضا في إدارة المؤسسة مما يحقق تطورها، في حين أنه لم يشر إلى جوانب أخرى كالمؤسسات المستهدفة، مدته الزمنية، وآلية الخروج بالإضافة إلى المخاطرة التي ينطوي عليها هذا النوع من التمويل .

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

- عرف رأس المال المخاطر على أنه: " استثمار مرفق بدرجة عالية ومتغيرة من المخاطرة، يعتمد على مراحل الاستثمار في المؤسسة، يقوم من خلاله المستثمرون بدعم المقاولين بالتمويل اللازم والمهارات الإدارية لاستغلال الفرص المتاحة في السوق، لأجل تحقيق أرباح على المدى البعيد، وتعد مؤسسات رأس المال المخاطر وسيطا بين مصادر التمويل (في الغالب مستثمرون مؤسساتيون) وشركات المقاولات التي تتميز بالنمو السريع والتكنولوجيا العالية". (براق و بن زاوي، 2014، صفحة 16)
- تضمن هذا التعريف عدة عناصر أساسية في استثمار رأس المال المخاطر منها درجة المخاطرة، مراحل الاستثمار، إذ أشار إلى أنه يتم وفق مراحل بالإضافة إلى طبيعة الدعم المقدم، والذي يشمل الخبرات والمهارات الإدارية، كما تم توضيح أن هذا الاستثمار يمارس من خلال مؤسسات متخصصة، ودورها كوسيط بين المستثمرين والمؤسسات طالبة التمويل، إلا أنه لم يوضح ما إذا كان الاستثمار مقابل حصص في رأس مال المؤسسة، أو شكل آخر بالإضافة إلى عدم تحديد المدة الزمنية لهذا الاستثمار وآلية الخروج منه .
- يعرف حسب الجمعية الأوروبية لرأس المال المخاطر على أنه: " كل رأس مال يوظف بواسطة وسيط مالي متخصص في مؤسسات خاصة ذات مخاطر مرتفعة، تتميز باحتمال نمو قوي لكنها لا تنطوي في الحال على تيقن بالحصول على دخل أو التأكد من استرداد رأس المال في التاريخ المحدد وذلك هو مصدر المخاطرة، أملا في الحصول على فائض قيمة كبيرة في المستقبل البعيد نسبيا حال بيع حصة هذه المؤسسات بعد عدة سنوات". (بودالي، 2020، صفحة 293)
- ركز هذا التعريف على عدة جوانب مهمة لهذا النوع من التمويل كالمخاطرة، وعدم اليقين التي تتمثل في طبيعة المؤسسات المستفيدة، فهي ذات مخاطر مرتفعة لكنها تتمتع بإمكانيات نمو عالية، عدم ضمان تحقيق دخل أو استرداد رأس المال في آجال محددة، و المدة الزمنية لهذا الاستثمار، كما أشار للعائد المتوقع حيث أنه يتم على المدى البعيد بالإضافة إلى توضيح آلية الخروج من خلال بيع الحصة بعد عدة سنوات، لم يشر إلى الدور الذي يقوم به والمتمثل في تقديم الخبرة والمرافقة الإدارية .

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

من خلال ما سبق يمكن القول أن رأس المال المخاطر هو: أسلوب تمويلي يتم بواسطة مؤسسات رأس المال المخاطر، كما أنه يقوم على المشاركة في رأس مال مؤسسات تتميز بنمو عالي ومستوى مرتفع من المخاطر، مقابل الحصول على عائد مرتفع، لا يقتصر دوره على تقديم المال فقط بل يقدم الدعم والمساعدة في إدارة المؤسسة من خلال الخبرة المكتسبة أيضا، ويتم وفق مراحل ويتم الخروج من هذا الاستثمار من خلال بيع الحصص بعد عدة سنوات.

ثانيا: أهمية رأس المال المخاطر

تكمن أهمية رأس المال المخاطر بالنسبة للمؤسسات الناشئة فيما يلي:

- **المساهمة في النمو:** حيث أثبتت دراسة تم إجرائها لتحليل أكثر من 470 مؤسسة ناشئة في وادي السيليكون، أن المؤسسات التي اعتمدت على رأس المال المخاطر، كمصدر تمويلي نمت بشكل أسرع من التي اعتمدت على مصادر تمويلية أخرى. (Marina Klačmer, Jelena, & Maja, 2014)
- **المساهمة في تمويل المؤسسات التي تواجه صعوبة في الحصول على التمويل بالطرق التقليدية:** يساهم رأس المال المخاطر في تمويل المؤسسات الناشئة، المبنية على أفكار مبتكرة، علمية، تقنية، التي تتميز بمخاطر مرتفعة، والتي يصعب تمويلها بالأساليب التمويلية التقليدية، حيث لا يمكنها الحصول على قروض مصرفية نظرا للشروط التي تفرضها البنوك؛
- **صعوبة الحصول على التمويل الخارجي من خلال طرح أسهم للاكتتاب العام:** بسبب الكثير من الأمور من بينها التكلفة المرتفعة، كذلك المشاريع لا تستوفي شروط وقوانين الاكتتاب في سوق الأسهم، بالإضافة إلى المخاطر المرتفعة المرتبطة بالمشاريع، فهي لاتزال أفكار حديثة لم تجسد على أرض الواقع. (بحوصي ، عريس، و يدروج ، 2018، الصفحات 440-441)
- **مساعدة المؤسسات المتعثرة وإعادة اصلاح مسارها:** يتم هذا من خلال الاعتماد على الخبرات والكفاءات المتاحة عبر مؤسسات رأس المال المخاطر؛
- **رفع قيمة استثمارات المؤسسات الناشئة:** وذلك عبر تقديم الدعم التسويقي، الإداري، المالي، إضافة إلى تقديم ارشادات استراتيجية للمؤسسات الممولة، فهي تسخر لها أفضل المحاسبين،

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

والمختصين في المجال القانوني وفي القطاع الذي تعمل فيه المؤسسات. (خليفة، 2019،
صفحة 73)

على الصعيد الاقتصادي تكمن أهمية رأس المال المخاطر في الأبعاد التالية:

- **المساهمة في رفع فرص الشغل والتوظيف:** فقد أظهرت البيانات الصادرة عن التقارير السنوية للمؤسسة الوطنية لرأس المال المخاطر، في التقرير السنوي لسنة 1997 أن المؤسسات التي اعتمدت في تمويلها على رأس المال المخاطر، خلال الفترة (1991-1995) ارتفعت نسبة العاملين بها إلى 34% سنويا، بالمقارنة مع 5% في القطاعات الأخرى مجتمعة، كما ارتفع معدل نمو هذه المؤسسات بنسبة 36.8% مقابل 23.8% متوسط نمو المؤسسات المعتمدة على أساليب التمويل التقليدية. (عبادة، شطناوي، و العتوم، 2017، صفحة 1992)

- **المساهمة في تحقيق النمو الاقتصادي:** من خلال إيجاد أسواق جديدة، تسهم في التنوع الاقتصادي وزيادة القدرة التنافسية. (بوعمامة، 2023، صفحة 601)

- يعد وسيلة لجذب الايداع في السوق، وبالتالي تحقيق النمو الاقتصادي، ورفع معدلات التوظيف والتطور التكنولوجي. (عبادة، شطناوي، و العتوم، 2017، صفحة 1993)

ثالثا: إيجابيات وسلبيات التمويل برأس المال المخاطر

1- إيجابيات:

- **المرحلية:** يتم هذا النوع من التمويل عبر مراحل وليس دفعة واحدة، إذ يمكن للمستفيد اللجوء إلى الممول، بعد إنتهاء كل مرحلة، ما يضمن صدق الاستثمار في عرض نتائج الأعمال المنجزة، في ظل الرقابة الفعلية التي يطبقها الممول على المؤسسة، ما يلعب دورا في الحد من فرص التلاعب من قبل رائد الأعمال، كما يؤدي بشكل كبير إلى مواءمة المصالح بين الطرفين، وهذا ما يمنح فرص جديدة في حال تعثر المشروع وقبل تفاقم الخسائر وتراكمها. (طلحي، 2014، صفحة 195)

- **النمو والتطوير:** لهذا النوع من التمويل القدرة على تمويل المشاريع ذات المخاطر العالية، التي غالبا ما لا يقبل على تمويلها سوى رواد الأعمال المغامرون، بشرط أن يتم تعويض المخاطر بالفوائد والعوائد المرتفعة، وقد تبين هذا من خلال تمويل عدد من المؤسسات الناشئة مثل (Apple)، (Microsoft)، (Combat) وغيرها، والتي لم تحظ بتمويلها مصادر التمويل التقليدية، فضلا عن ذلك يساهم هذا النوع من التمويل، في تقليل الآثار التضخمية، فهو يلبي الحاجات

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

التمويلية لهذه المؤسسات دون الإفراط في خلق النقود أو منح الائتمان البنكي لها. (طلحي، 2014، صفحة 196)

- **المراقبة الميدانية:** تقوم مؤسسات رأس المال المخاطر بعملية المراقبة المستمرة، والمتابعة الميدانية لنشاط المؤسسات التي تمولها، على خلاف البنوك التي تكتفي بالمراقبة الدفترية؛
- **تقديم الدعم الفني:** الذي يؤدي دوراً أساسياً في نجاح المؤسسات الممولة، إضافة إلى توفير مساهمة طويلة المدى تمتد عادة إلى عشرة سنوات أو أقل، ويعود ذلك إلى طبيعة هذا التمويل القائم على عدم الخروج من رأسمال المؤسسة، إلا بعد بلوغها مرحلة تصبح فيها قادرة على الانتاج والنمو، وهذا ما لا توفره الديون قصيرة الأجل. (بلعابد و قدي ، 2017 ، الصفحات 272-273)

2- سلبيات:

- تطالب شركات رأس المال المخاطر الممولة بنسب مرتفعة من الأرباح، عند نجاح المشروع، وذلك لاسترجاع حصص المخاطرين مقابل تحملهم مستويات عالية من المتابعة، المخاطرة، والمجازفة، والتي كانت قادرة على تعريضهم لخسارة جميع أموالهم التي ساهموا بها في المشروع. (طلحي، 2014، صفحة 196)
- فرض شروط تتعلق بخطة المخارجة، من الممكن أن لا تكون ملائمة للمؤسسة واستراتيجيات نموها، كما قد يترتب عنها صعوبات في التوافق الفكري والاداري مع المؤسسين، فضلاً عن المدة الطويلة التي تستغرقها إجراءات دراسة طلبات التمويل أو الاستثمار وتعقيدها. (الداود، 2021، صفحة 111)
- الحقوق المترتبة على تحمل المخاطر الناتجة عن المساهمة في اتخاذ القرارات وتوجيه مسار المشروع. (بوقرة و بن النوي ، 2016، صفحة 02)

الفرع الثاني: التمويل الجماعي كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة

أولاً: نشأة التمويل الجماعي

إن آلية التمويل الجماعي فكرة موجودة سابقاً، لكن الأمر الذي جعلها مستحدثة حالياً، هو استعمال المنصات الالكترونية أثناء عملية التمويل، في حين أن الفكرة التي يقوم عليها، والتي تتمثل هذه الأخيرة في جمع مبالغ مالية صغيرة من عدد معتبر من الأفراد لتمويل مشروع معين، تعد فكرة تقليدية موجودة سابقاً، ولها تطبيقات عملية متنوعة في بيئة الأعمال، دون أن تحمل في ذلك الوقت مسمى التمويل الجماعي، خلال سنة 2008 تم تأسيس منصة (Indiegog) بولاية كاليفورنيا بالولايات المتحدة الأمريكية، لأجل تمويل الأفكار المبتكرة والمؤسسات الناشئة والمبادرات الخيرية، بالإضافة إلى توفير التبرعات أثناء الأزمات العامة وحالات الطوارئ، وفي عام 2009 تم إنشاء منصة (Kickstarter) مقرها مدينة (Brooklyn) بنيويورك، فهي شركة ذات نفع عام تسعى إلى مساعدة المشاريع المبتكرة، من خلال توفير التمويل اللازم لها اعتماداً على آلية التمويل الجماعي، أما على الصعيد العربي فقد تم تأسيس عدة منصات للتمويل الجماعي ببعض الدول، وهي في ازدياد مؤخراً فقد بلغ عددها حوالي 32 منصة سنة 2021، ومن أبرز هذه المنصات نجد منصة (ZOOMALL) مقرها في لبنان، منصات (Eureeca) (Beehive) (Dubai Next) في الامارات، منصتي (Afkar MENA) (Liwwa) في الأردن، منصتي (Covendi) (Afrikwity) في تونس، منصتي (Chriky) (Twizza) في الجزائر، ومنصات (Scopeer) (Manafa) (Raqamyah) (Osool) (Sukuk Capital) (Emkan) في المملكة العربية السعودية. (عبد الجواد، 2022، صفحة 18 - 19)

ثانياً: تعريف التمويل الجماعي

قدمت عدة تعاريف للتمويل الجماعي وفيما يلي البعض منها:

- التمويل الجماعي هو: " وسيلة متاحة عبر الإنترنت للشركات أو المؤسسات الأخرى لجمع الأموال في شكل تبرعات أو استثمارات من عدة أفراد. (The World Bank, 2013)
- ركز هذا التعريف على آلية تنفيذ هذا التمويل حيث أنه وسيلة متاحة عبر الانترنت بالإضافة إلى الجهات المستفيدة منه ومصادر التمويل حيث أوضح أن الأموال يتم جمعها من عدة أفراد كما بين أن التمويل يمكن أن يكون في شكل تبرعات أو استثمارات إلا أنه لم يحدد العائد أو المقابل للممولين ودور منصات التمويل الجماعي وكذا المخاطر المرتبطة به.

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

- كما تم تعريفه على أنه: "عملية تمويل جماعية وتعاونية من خلال منصة تجمع بين المستثمرين وأصحاب المشروعات الذين هم بحاجة لتمويل مشروعاتهم، تستهدف هذه الخدمة بشكل أساسي قطاع المشاريع الصغيرة والناشئة، حيث يتم عرض المشاريع من قبل أصحابها عبر منصات التمويل الجماعي ليقوم المستثمرون باختيار المشروع الذي يلبي توقعاتهم، ويحصل الممولون على مكافأة أو فائدة أو نسبة من أرباح المشروع." (عبد المنعم و عبيد، 2020، صفحة 07)
- تضمن هذا التعريف طبيعة التمويل الجماعي تعاوني كما حدد الفئة المستهدفة من التمويل وهم المشاريع الصغيرة والمؤسسات الناشئة كما حدد الوسيلة التي يتم من خلالها التمويل وهي منصات تجمع بين المستثمرين وأصحاب المشاريع كما وضح نوع العائد والذي يتمثل في مكافأة أو فائدة أو نسبة من أرباح المشروع الممول.
- عرف التمويل الجماعي بأنه: "آلية تمويل يتم من خلالها جمع مبالغ صغيرة من الأموال من أعداد كبيرة من الأفراد أو الهيئات، لتمويل مشاريع محددة، وترتكز آلية التمويل هذه على تجاوز الوسطاء الماليين التقليديين (البنوك، شركات التمويل...)"، واستخدام منصات إلكترونية للربط المباشر بين حاملي المشاريع والممولين." (شيخة، 2021، صفحة 223)
- وصف التمويل الجماعي بأنه آلية تمويل تقوم على جمع مبالغ مالية صغيرة من عدد كبير من الأفراد بالإضافة إلى إبراز دور منصات التمويل الجماعي والذي يتمثل في الربط المباشر بين حاملي المشاريع والممولين دون تدخل وسطاء ماليين تقليديين إلا أنه لم يشر إلى مختلف أنواع التمويل الجماعي وطبيعة العائد أو المقابل الذي يحصل عليه الممولين كما لم يذكر المخاطر المحتملة.
- من خلال ما سبق يمكن القول أن التمويل الجماعي هو عملية تمويل تتم عبر منصات إلكترونية، حيث يتم عبر هذه المنصات عرض المشاريع التي تكون بحاجة للتمويل، ليتم تمويلها بمبالغ مالية صغيرة من عدد كبير من الأفراد مقابل الحصول على مكافآت أو فوائد أو نسب من الأرباح ويمكن أن يكون هذا التمويل في شكل تبرعات أو استثمارات.
- كما يمكن استنتاج أن عملية التمويل الجماعي تحتوي على ثلاثة أطراف أساسية هي: منصة التمويل الجماعي، الممولين، أصحاب المشاريع وسيتم التفصيل في هذا في العنصر اللاحق.

ثالثا: إيجابيات التمويل الجماعي

تتمثل أبرز إيجابيات التمويل الجماعي فيما يلي:

- **توسيع شريحة الممولين للمشاريع والأفكار:** منصات التمويل الجماعي لا ترتبط بإقليم معين أو برقعة جغرافية واحدة، بل يستطيع المساهمة فيها الأفراد من بلدان مختلفة، حتى وإن تم انشاءها في دولة ما، مما يجلب الاستثمار والمستثمرين من مختلف أرجاء العالم، وبالتالي المساهمة في نمو الاقتصاد وتحريك رؤوس الأموال. (العتيبي، 2021، صفحة 524)
- **المساعدة على تخفيف أزمة رأس المال:** يخفف التمويل الجماعي من أزمات رأس المال التي تعاني منها العديد من المؤسسات الناشئة. (Jeannette , 2016, p. 03)
- **تسهيل الحصول على التمويل:** يسمح التمويل الجماعي بتوفير التمويل، لأصحاب المشاريع بطريقة سهلة أكثر من أساليب التمويل التقليدية، بالإضافة إلى ذلك فإن الحصول على التمويل اللازم عبر هذه الآلية ونجاح المشروع، سيرفع من الفرص المستقبلية لاستقطاب المزيد من المستثمرين، وبالتالي تحقيق أرباح أكبر، علاوة على ذلك فإن صاحب المشروع سيكسب الوقت والسرعة التي تميز عملية التمويل الجماعي، أي أنه يجمع التمويل اللازم في مدة قصيرة جدا. (العيش، 2016، صفحة 630)
- **اختبار السوق:** تعد أداة لتقدير مستوى الإقبال المتوقع على المنتج قبل طرحه في الأسواق، حيث يتجلى ذلك من خلال عدد الممولين المهتمين بالمشروع، ونوعية التعليقات ودرجة وضوح الفكرة عموما، كما يمكن لصاحب المشروع الاستفادة من التوجيهات والمقترحات، المقدمة من المشاركين خلال المناقشات حول سبل تحسين الخدمة أو المنتج، مما يمكنه من وضع تقديرات أولية لحجم الانتاج الأولي، وبالتالي المساهمة في تقليل حجم المخاطرة. (أحمد، 2020، صفحة 529)

رابعاً: سلبيات التمويل الجماعي

رغم إيجابيات هذا النوع من التمويل إلا أن هناك سلبيات تتمثل فيما يلي:

- **عدم قدرة المستثمرين على استرجاع أموالهم في حالات معينة:** في حالة عدم الحصول على التمويل المطلوب، قد تتحایل بعض المنصات لأجل الاستيلاء على المبالغ الجزئية التي تم دفعها، والتي من المفترض أن تقوم بارجاعها، أو قد تستخدمها في مشاريع أخرى غير التي يريد المستثمر تمويلها. (العيش، 2016، الصفحات 631-632)
- **مخاطر متعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية:** يؤدي الكشف المبكر لفكرة المشروع، إلى جعلها معرضة للسرقه وتطويرها بشكل أفضل، وذلك من طرف مستثمرين مستقرين مادياً أكثر، ولمواجهة هذه المشكلة يقترح البعض حلاً لها، عن طريق الاستفادة من الصيغ الحديثة لحماية الأفكار، المقدمة من طرف المنظمة العالمية للملكية الفكرية والتي تسمى (كريتيف باركود Creative Barcode). (العيش، 2016، صفحة 632)
- **مخاطر عدم السيولة:** لا يستطيع المستثمرين بيع مساهماتهم، لأنه لا توجد سوق ثانوية للتداول، فهذا الانخفاض في السيولة في التمويل الجماعي، يحتمل أن يكون من مخاطر الاستثمار بالنسبة للمستثمرين إذا لم يكونوا على دراية بذلك؛
- **مخاطر الهجمات الإلكترونية:** كل الأطراف الموجودة ضمن منصات التمويل الجماعي معرضة لخطر الهجمات الإلكترونية السيبرانية، وذلك لكون أن هذا النوع من التمويل مرتبط بشكل وثيق بالانترنت؛
- **الافتقار إلى الشفافية والإفصاح عن المخاطر:** تغطي الكثير من المنصات حقيقة مخاطر الاستثمار، التي قد يتعرض لها المقرضين أو المستثمرين حتى يصبحوا أعضاء في المنصة. (جباري، 2022، صفحة 269)

خامساً: أطراف عملية التمويل الجماعي

تتمثل أطراف عملية التمويل الجماعي فيما يلي:

- **منصة التمويل الجماعي:** هي منصة إلكترونية تعمل على ربط أصحاب المشاريع بالأفراد، أو المنظمات أو المؤسسات الراغبة في تقديم المبالغ المالية، في شكل استثمارات أو قروض، وتقوم هذه المنصات بدور الوسيط، حيث لا تتحكم في عملية التمويل، بل تسهلها، ولهذا يجب أن تتميز

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

بالمرونة قدر الامكان، فاختيار المنصة المناسبة يعد عاملا مهما، في انجاح عملية التمويل

الجماعي حتى تتمكن من استقطاب المستثمرين. (Ismail, 2021, p. 04)

- قائد المشروع(صاحب المشروع): الذي يريد الحصول على تمويل لمشروعه عن طريق جمع مبالغ مالية من جمهور كبير؛
- المساهم(الممول): (فرد أو جمعية أو شركة) الذي يقوم باستثمار أمواله عبر المنصة في مشروع تم انتقاؤه بعناية. (SELAM & BOUSSAFI , 2021, p. 397)

الفرع الثالث: الاستثمار الملائكي كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة

استثمار الملاك كان موجودا منذ فترة زمنية طويلة، حيث قام عدد من الأفراد بتمويل مشروع كل من (Alexander Graham Bell) و(Henry Ford both) ، هؤلاء الأفراد يمكن تسميتهم اليوم بأنهم مستثمرون ملاك، لكن هذا المصطلح انتشر في الولايات المتحدة الأمريكية، في تسعينات القرن العشرين عندما دخلت كلمة "المستثمر الملاك" (Angel investor) قاموس المفردات، وتعود أصول تسمية "المستثمر الملاك" أو "الملاك التمويلي" إلى الأفراد الذين كانوا يمولون العروض المسرحية في برودواي، يؤدي المستثمر الملاك دورا أساسيا في التمويل، إذ يمثل المصدر الأول للتمويل الخارجي بعد الادخار الشخصي والأموال الواردة من العائلة والأصدقاء. (حجاب ، 2018، صفحة 05)

أولاً: تعريف استثمار الملاك

استثمار الملاك هو: "عندما يستثمر الأفراد (على عكس صناديق الاستثمار المدارة باحتراف أو الشركات أو الحكومات أو المؤسسات الأخرى) رؤوس أموالهم الشخصية في مؤسسة في مرحلة مبكرة تعرف غالبا باسم مؤسسة ناشئة". (ROSE, 2014, p. 26)

يوضح هذا التعريف أن استثمار الملاك يتم بواسطة أفراد، كما حدد مصدر رأس المال المستثمر وهو الأموال الشخصية للمستثمرين، مرحلة التدخل وهي المرحلة المبكرة من دورة حياة المؤسسات الناشئة، في حين أنه لم يوضح عدة جوانب منها مستوى المخاطر المرتبطة بهذا الاستثمار في المراحل المبكرة، كذا لم يحدد دور المستثمرون ما إذا كانوا يشاركون بالمال فقط أم يقدمون الخبرة، شبكات العلاقات أيضا، بالإضافة إلى عدم تحديد أهداف الاستثمار، ومدة الاستثمار.

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

استثمار الملاك هو: "عبارة عن استثمار لأفراد من ذوي الخبرة بمجال نشاط المؤسسة الناشئة؛ ويرغب عادة هؤلاء المستثمرون بالمشاركة في إدارة المؤسسة ودعم أنشطتها لما يتمتعوا به من علاقات واسعة وعادة ما تكون تلك الاستثمارات في ملكية حصص برأس المال المؤسسة، ويهدف هؤلاء المستثمرون إلى تحقيق أرباح نسبية عالية على استثماراتهم نظرا لارتفاع مستوى مخاطرة الفشل للمؤسسات الممولة؛ وكذلك الاشتراط على خطة للمخارجة من الاستثمار كجزء من اتفاقية الاستثمار." (الداود، 2021، الصفحات 110-111)

تضمن هذا التعريف الخصائص الأساسية لاستثمار الملاك، حيث تمثلت في أنه استثمار لأفراد ذوي خبرة، المشاركة في الإدارة والدعم، استثمار قائم على الملكية، اشتراط آلية خروج، كما تم توضيح الهدف من هذا الاستثمار والذي تمثل في تحقيق أرباح عالية نظرا لارتفاع المخاطر المرتبطة بالمؤسسات الناشئة، في حين أنه لم يتطرق لمرحلة تدخل هذا الاستثمار ضمن مراحل دورة حياة المؤسسات الممولة، المدة الزمنية للاستثمار.

من خلال ما سبق يمكن القول أن استثمار الملاك هو استثمار يقوم به أفراد ذوي خبرة، في مجال نشاط المؤسسة الممولة من خلال أموالهم الخاصة، لتمويل المؤسسات الناشئة في المراحل المبكرة، وعادة يكون مقابل امتلاك حصص في رأس مالها، حيث يهدف هذا الاستثمار إلى تحقيق عوائد عالية مقابل المخاطر المرتفعة، لا يقتصر دوره على تقديم التمويل فقط بل يمتد ليشمل أيضا المشاركة في إدارة المؤسسة ودعم نشاطها من خلال شبكة علاقاتهم الواسعة، كما أنه يشترط آلية للخروج متفق عليها.

المستثمرون الملاك هم: "الأفراد الذين يستثمرون أموالهم الخاصة، عادة بمبالغ صغيرة، وعادة ما يكون ذلك في وقت مبكر جدا من دورة حياة المؤسسة." (ROSE, 2014, p. 26)

حسب قاموس (Farlex) المالي المستثمر الملاك هو: "فرد ذو ثروة عالية يوفر التمويل للمؤسسة

الناشئة، إما مقابل ديون قابلة للتحويل أو حقوق ملكية." (The free dictionary by farlex, 2012)

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

ثانيا: أنواع ملاك الأعمال

هناك خمسة أنواع من ملاك الأعمال:

ملاك متحمسون: تتراوح أعمارهم بين 65 عاما وأكثر، فهم أفراد أغنياء شغوفين بالاستثمار والمخاطرة، ويريدون المساهمة في أغلب الصفقات المتواجدة، كما أنه ليس لديهم دورا في الادارة، بسبب أنهم يفضلون الاستثمار في عدة مؤسسات، ولهذا فنسبة استثماراتهم غالبا تكون قليلة. (مواسيم و بلغنو، 2024، صفحة 372)

ملاك رواد الأعمال: هؤلاء هم رواد أعمال يملكون خبرة في اطلاق مشاريع تجارية، مشابهة في قطاع اقتصادي كان مغايرا أو مماثلا للقطاع الذي يرغبون حاليا الاستثمار فيه؛

ملاك ماليون: يهدف هؤلاء الملاك من استثمار أموالهم في مشروع معين إلى تحقيق أرباح (Vizjak & Vizjak , 2015, p. 493)

ملاك محترفون: هذا النوع من ملاك الأعمال يجذبون الاستثمار في المؤسسات التي تكون في إطار مجال خبرتهم أو عملهم، وهم غالبا يستثمرون في الكثير من المؤسسات في وقت واحد، وقليل ما يسعون لامتلاك مقعد في مجلس الإدارة؛

ملاك المؤسسات: يمثلون المديرين المتقاعدين مبكرا، أو تم تسريحهم لإنهاء الخدمة، حيث يمكن للمؤسسات الناشئة التعامل مع هؤلاء، لأجل وضعهم في مناصب إدارية عليا، بغرض تنمية أعمالهم. (مواسيم و بلغنو، 2024، صفحة 372)

ثالثا: أهمية استثمار الملاك

تتجلى أهمية استثمار الملاك فيما يلي:

- يعد هذا النوع من التمويل ملائم جدا للمؤسسات الناشئة، لأنه لا يوفر الدعم المالي فقط، بل يقدم أيضا الخبرة والمعرفة؛
- يعد مهما جدا بالنسبة للمؤسسات الناشئة لأنه لا يتقصر على تقديم المال فقط، بل تستفيد المؤسسات التي تحصل عليه، من شبكة العلاقات الخاصة بالمستثمرين الملاك، كونهم قضوا فترة زمنية طويلة في مجال المال والأعمال، مما سمح لهم بإيجاد شبكة علاقات واسعة مع عدة أطراف مهمة كالبنوك، شركات التأمين، المحاسبين، المحامين، مصلحة الضرائب وغيرهم من الجهات. (مسعد ، 2019، صفحة 12)

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها

- سرعة اتخاذ قرارات الاستثمار، مما يسمح للمؤسسات الناشئة بالحصول على مبالغ مالية كبيرة، في الوقت الذي يكون فيه بأشد الحاجة إلى التمويل، فغالبا ما تمر بأوقات تحتاج فيها إلى ضخ نقدي سريع. (Rameez , 2023, p. 624)

- المساهمة في زيادة الثقة بالمشروع وفتح آفاق واسعة للاستثمار المستقبلي فيه، بالإضافة إلى المساعدة في إدارة المؤسسة الناشئة وتوسيع فرصها التسويقية، وغالبا ما يشترط المستثمرون فترة زمنية طويلة نسبيا للخروج من المؤسسة. (الداود، 2021، الصفحات 110-111)

رابعاً: عيوب استثمار الملاك

تتمثل مساوئ هذا النوع من التمويل فيما يلي: (قريشي، 2020، صفحة 27)

- عدم تلائم المبالغ الاستثمارية المقترحة مع متطلبات المؤسسات بسبب محدوديتها؛
- قد تتطلب عملية إيجاد مستثمر ملاك مناسب فترة طويلة، وهذا نظرا للسرية التي تتبع الفاعلين في هذا السوق؛
- **التخلي عن الملكية:** بموجب هذا الاتفاق يلتزم أصحاب المؤسسات المستفيدة بالتنازل عن نسبة من حصصهم في المؤسسة.

خلاصة الفصل الأول:

من خلال هذا الفصل تم التطرق إلى أهم المفاهيم المرتبطة بالمؤسسات الناشئة، حيث تبين أن لها أهمية كبيرة على المستوى الاقتصادي والاجتماعي من خلال توفير فرص عمل وتلبية احتياجات السوق، كما أن لها عدة مميزات وخصائص تميزها عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في حين تمر دورة حياتها بعدة مراحل، كما تم إبراز أهم الصعوبات والتحديات التي تواجهها وتمثلت في التحديات المالية، الموارد البشرية، وأخرى متعلقة بالسوق والمنافسة، توجد عدة أسباب لفشلها داخلية تتعلق بالمؤسسة وأخرى خارجية تتعلق بمحيطها، إلا أن هناك عدة عوامل تساعد على النجاح منها الوقت المناسب الذي يعد مهما جدا، فهو يؤثر على فرص استقطاب المستثمرين والزبائن، من بين العوامل كذلك الفكرة المبتكرة، فريق عمل مؤهل، نموذج عمل قابل للتطوير وكذا التمويل الذي يعتبر عامل أساسي لنجاحها.

من جهة أخرى تعد آليات الدعم والتمويل ذات أهمية كبيرة بالنسبة للمؤسسات الناشئة حيث تساعد على النجاح من خلال تقديم الموارد المالية اللازمة، والدعم الفني والتقني، بالإضافة إلى تسهيل الدخول إلى الأسواق، وتتمثل آليات الدعم في حاضنات الأعمال، مسرعات الأعمال مساحات العمل المشتركة بينما آليات التمويل تشمل رأس المال المخاطر، التمويل الجماعي واستثمار الملاك.

بعد عرض أهم المفاهيم المرتبطة بالمؤسسات الناشئة وآليات دعمها وتمويلها، سيتم من خلال الفصل الثاني عرض واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر، من أجل تسليط الضوء على الجهود المبذولة وأهم التحديات المطروحة في هذا المجال.

**الفصل الثاني: واقع المؤسسات الناشئة
وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر**

تمهيد الفصل الثاني:

في ظل التحولات الاقتصادية التي شهدتها العالم في الآونة الأخيرة والتي أدت إلى زيادة الاهتمام بالمؤسسات الناشئة، اتجهت الجزائر نحو الاعتماد على هذه المؤسسات في تنويع اقتصادها، ولهذا قامت بإصدار مجموعة من القوانين والتشريعات من أجل تنظيم عملها ودعمها، كما شهدت السنوات الأخيرة تزايد الاهتمام بتشجيع الطلبة الجامعيين حاملي الأفكار، من خلال إنشاء حاضنات أعمال جامعية تساهم في تحويل أفكارهم إلى مشاريع يمكن تجسيدها على أرض الواقع وذلك من خلال المرافقة والدعم. من خلال هذا الفصل تم التطرق إلى واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر، وأهم التحديات التي تواجهها، كما تمت الإشارة إلى واقع حاضنات الأعمال الجامعية كأداة دعم للمؤسسات الناشئة وواقع تطبيق القرار الوزاري 1275.

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

المبحث الأول: واقع وتحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر

في هذا المبحث تم عرض مختلف الأطر القانونية والتنظيمية المتعلقة بالمؤسسات الناشئة، مع الإشارة إلى أبرز التحديات التي تواجهها في الجزائر.

المطلب الأول: الاطار القانوني والتنظيمي للمؤسسات الناشئة في الجزائر

من خلال هذا المطلب تم توضيح كيفية الحصول علامة مؤسسة ناشئة وتشكيل اللجنة الوطنية لمنحها وسير عملها.

الفرع الأول: تعريف علامة مؤسسة ناشئة وإجراءات الحصول عليها

أولاً: تعريف علامة مؤسسة ناشئة

قصد توفير إطار تنظيمي للمؤسسات الناشئة يسمح لها بالاستفادة من مختلف التسهيلات (جبائية وشبه جبائية وغيرها)، تم إنشاء علامة مؤسسة ناشئة، حيث أن هذا الخيار فرض نفسه بمرور الوقت. (STARTUP.DZ, s.d.)

علامة مؤسسة ناشئة هي: "وثيقة مؤسسية ستكون بمثابة «جواز سفر» للوصول إلى جميع التسهيلات التي توفرها الدولة للمؤسسات الناشئة، ولا يمكن الحصول على هذه العلامة إلا إذا تم إنشاء المؤسسة بالفعل واستوفت عددا من المعايير." (STARTUP.DZ, s.d.)

ثانياً: إجراءات الحصول على علامة مؤسسة ناشئة

حسب المادة 12 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، يتم الحصول على علامة مؤسسة ناشئة عن طريق تقديم طلب عبر البوابة الإلكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة، مع إرفاق مجموعة من الوثائق تتمثل في: (الجريدة الرسمية، 2020، صفحة 11)

- نسخة من السجل التجاري وبطاقة التعريف الجبائي والإحصائي؛
- نسخة من القانون الأساسي للشركة؛
- شهادة الانخراط في الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية (CNAS) مرفقة بقائمة اسمية للأجراء؛
- شهادة الانخراط في الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية لغير الأجراء (CASNOS)؛

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

- نسخة من الكشوف المالية للسنة الجارية؛
 - مخطط أعمال المؤسسة مفصلا؛
 - المؤهلات العلمية والتقنية والخبرة لمستخدمي المؤسسة؛
 - وعند الاقتضاء، كل وثيقة ملكية فكرية وأي جائزة أو مكافأة متحصل عليها.
- بعد تقديم الطلب مرفقا بالوثائق اللازمة، فإنه حسب المادة 13 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، يتم الرد على الطلب المقدم في مدة لا تتجاوز ثلاثين (30) يوما، ابتداء من تاريخ تقديم الطلب، وكل تأخر في تقديم جزء من الوثائق المطلوبة يوقف هذا الأجل، كما أنه يجب على صاحب هذا الطلب تقديم الوثائق الناقصة في مدة لا تتجاوز خمسة عشر (15) يوما، ابتداء من تاريخ إخطاره من طرف اللجنة الوطنية، تحت طائلة رفض طلبه. (الجريدة الرسمية، 2020، صفحة 11)
- وقد حددت المادة 14 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، أن علامة مؤسسة ناشئة تمنح للمؤسسات لمدة أربع (4) سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة (1)، حسب الأشكال نفسها. (الجريدة الرسمية، 2020، صفحة 11)
- "وفي حالة رفض طلب ما، فإنه يتعين على اللجنة الوطنية تبرير قرار الرفض، وإخطار صاحب الطلب بذلك إلكترونيا." (الجريدة الرسمية، 2020، صفحة 11)
- "ويمكن اللجنة الوطنية إعادة النظر في هذا القرار، بناء على طلب مبرر من صاحب الطلب. ويتم إخطاره بالرد النهائي إلكترونيا في أجل لا يتجاوز ثلاثين (30) يوما، ابتداء من تاريخ إيداع طلبه." (الجريدة الرسمية، 2020، صفحة 12)

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

الفرع الثاني: تشكيلة اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة وسير عملها

حدد المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر سنة 2020، مهام اللجنة الوطنية وتشكيلاتها وسيرها.

أولاً: مهام واختصاصات اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة

نصت المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر سنة 2020، على مهام اللجنة الوطنية وهي كالآتي: (الجريدة الرسمية، 2020، صفحة 10)

- منح علامة "مؤسسة ناشئة"؛
- منح علامة "مشروع مبتكر"؛
- منح علامة "حاضنة أعمال"؛
- المساهمة في تشخيص المشاريع المبتكرة وترقيتها؛
- المشاركة في ترقية النظم البيئية للمؤسسات الناشئة.

ثانياً: تشكيلة اللجنة الوطنية وسيرها

1- تشكيلة اللجنة الوطنية:

تتكون اللجنة الوطنية من تسعة (09) أعضاء حسب المادة 3 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر سنة 2020، حيث يتأسسها الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة أو ممثله، وهم كالآتي: (الجريدة الرسمية، 2020، صفحة 10)

- ممثل عن الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة؛
- ممثل عن وزير المالية؛
- ممثل عن الوزير المكلف بالتعليم العالي والبحث العلمي؛
- ممثل عن الوزير المكلف بالبريد والمواصلات السلكية واللاسلكية؛
- ممثل عن الوزير المكلف بالصناعة؛
- ممثل عن الوزير المكلف بالفلاحة؛
- ممثل عن الوزير المكلف بالصيد البحري والمنتجات الصيدية؛
- ممثل عن الوزير المكلف بالرقمنة؛

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

- ممثل عن الوزير المكلف بالانتقال الطاقوي والطاقات المتجددة.

2- سير عمل اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة:

جدول رقم(09): سير عمل اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة

تعيين الأعضاء	يتم تعيينهم بموجب قرار من الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة، بناء على اقتراح من الوزراء الذين يتبعونه، لمدة ثلاث (03) سنوات قابلة للتجديد ولا يمكن استخلافهم في حالة غيابهم.
الشروط التي يجب توفرها في ممثلي الوزراء	يجب أن يتمتع ممثل كل وزير بتجربة مهنية كافية في قطاعات الابتكار أو التكنولوجيات الجديدة.
اجتماع اللجنة الوطنية	تجتمع مرتين (2)، على الأقل، في الشهر كما يمكن أن تجتمع في دورة غير عادية بناء على استدعاء من رئيسها، حيث يعد رئيس اللجنة الوطنية جدول الأعمال، ويحدد تاريخ الاجتماعات.

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على (الجريدة الرسمية، 2020، الصفحات 10-11)

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

الفرع الثالث: مزايا الحصول على علامة مؤسسة ناشئة

أولاً: المزايا الجبائية الممنوحة للمؤسسات المتحصلة على علامة مؤسسة ناشئة

تستفيد المؤسسات الحاصلة على علامة مؤسسة ناشئة، من عدة مزايا جبائية وهي كالآتي:

- الإعفاء من الرسم على النشاط المهني أو الضريبة على الدخل الإجمالي أو على أرباح الشركات، وكذا من الضريبة الجزافية الوحيدة، لمدة أربع (4) سنوات، ابتداء من تاريخ الحصول على العلامة، مع سنة (1) واحدة إضافية في حالة التجديد. (الجريدة الرسمية، 2021، صفحة 43)
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة مع تطبيق معدل 5 % من الحقوق الجمركية، حيث تؤهل التجهيزات التي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع الاستثماري للمؤسسة الناشئة للاستفادة من هذا الإعفاء. (الجريدة الرسمية، 2021، صفحة 14)

ثانياً: شروط وكيفيات الحصول على المزايا الجبائية

تتمثل شروط وكيفيات الحصول على المزايا الجبائية، الممنوحة للمؤسسات التي تحمل علامة مؤسسة ناشئة فيما يلي:

- مصادقة اللجنة الوطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" "حاضنة أعمال"، على قائمة التجهيزات المقنتاة، من طرف المؤسسات التي تحمل علامة "مؤسسة ناشئة"، المؤهلة للاستفادة من هذه المزايا. (الجريدة الرسمية، 2023، صفحة 21)
- إعداد قائمة التجهيزات وفقاً للشبكة الملحقة بقرار الاستفادة من المزايا الجبائية المرفق نموذجها بالملحق الأول بهذا المرسوم؛
- تقديم المؤسسة المعنية للمصالح الجبائية المختصة إقليمياً، قرار منح علامة "مؤسسة ناشئة"، وكذا قائمة التجهيزات، من أجل الاستفادة من الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة؛
- بعد الاطلاع على الوثائق المقدمة، تقوم المصالح الجبائية، بتسليم شهادة الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة طبقاً للتشريع والتنظيم الجبائيين المعمول بهما؛
- تقديم المؤسسة التي تحمل علامة "مؤسسة ناشئة" لمصالح الجمارك، زيادة على القرار المذكور في المادة 3، شهادة الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة، للاستفادة من الإعفاء من الرسم على

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

القيمة المضافة عند الاستيراد وتطبيق معدل 5% من الحقوق الجمركية. (الجريدة الرسمية،

2021، صفحة 13)

المطلب الثاني: دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

من خلال هذا المطلب تم عرض أهم الاجراءات المتبعة لدعم المؤسسات الناشئة، وهياكل دعمها وتمويلها

الفرع الأول: إجراءات دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر

تم وضع عدة إجراءات لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر تتمثل أهمها فيما يلي:

- إنشاء وزارة خاصة بالمؤسسات الناشئة من أجل الاهتمام بها وتقديم الدعم لها، تسمى وزارة المؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة والمؤسسات الصغيرة. (حمروش، 2022، صفحة 143)
- إتاحة الاستفادة من المساحات الموجودة داخل المؤسسات التابعة لقطاعي الشباب والتكوين المهني على المستوى الوطني لحاملي المشاريع المبتكرة والمؤسسات الناشئة؛
- إعطاء الأولوية للمناطق التي تتوفر فيها إمكانات كبيرة من حاملي المشاريع المبتكرة، وتهيئة الجماعات المحلية لمساحات مخصصة للمؤسسات الناشئة مع والعمل على توسيعه إلى كامل التراب الوطني. (بوطرفة و نصرة، 2022، صفحة 980)
- إنشاء مجلس أعلى للابتكار حيث يعتبر أساس التوجه الاستراتيجي في مجال تثمين الأفكار والمبادرات المبتكرة والإمكانات الوطنية للبحث العلمي في خدمة تنمية اقتصاد المعرفة. (حمروش، 2022، صفحة 145)
- استحداث شكل قانوني جديد مخصص للمؤسسات المتحصلة، على علامة مؤسسة ناشئة، وهو شركة المساهمة البسيطة وهذا بموجب القانون رقم 09-22 المؤرخ في 5 ماي 2022. (الجريدة الرسمية، 2022، صفحة 12)

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

الفرع الثاني: هياكل دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

أولاً: مسرعة الأعمال ألبيريا فانفور (Algeria Venture)

ألبيريا فانفور (Algeria Venture) هي: مسرعة أعمال للمؤسسات الناشئة تعمل تحت سلطة وزارة المؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة، وهي بمثابة محرك وطني للابتكار وريادة الأعمال في الجزائر، وتتمثل مهمتها الأساسية في تحفيز وهيكل النظام البيئي للمؤسسات الناشئة. (A-VENTURE, n.d.)

وقد تم إنشائها من خلال المرسوم التنفيذي رقم 20-356 المؤرخ في 30 نوفمبر 2020، حيث نصت المادة الأولى على: " تنشأ مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تسمى "مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة" تحمل التسمية المختصرة (ألبيريا فانفور) وتدعى في صلب النص "المؤسسة" ". (الجريدة الرسمية، 2020، صفحة 10)

1- مهام مسرعة الأعمال ألبيريا فانفور (Algeria Venture):

تتمثل مهام مسرعة الأعمال ألبيريا فانفور (Algeria Venture) تتمثل في: (A-VENTURE, n.d.)

- دعم رواد الأعمال من مرحلة الفكرة حتى التوسع، من خلال توفير الإرشاد المتخصص والبنية التحتية اللازمة وإمكانية الوصول إلى رأس المال؛
- تعزيز الابتكار في جميع القطاعات من خلال تشجيع التعاون بين الشركات الناشئة والشركات الكبرى والمؤسسات العمومية؛
- تعزيز القدرة التنافسية العالمية للشركات الناشئة الجزائرية من خلال الانفتاح الدولي وإقامة الشراكات.

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

2 -برنامج تسريع مسرعة الأعمال ألبيريا فانثور (Algeria Venture):

يقدم برنامج التسريع عدة خدمات، حيث يوضح الجدول رقم (10)، أهم الخدمات المقدمة وكذا شروط الالتحاق به، وإطاره الزمني:

الجدول رقم (10): برنامج تسريع (ALGERIA VENTURE)

شروط ومعايير الالتحاق بالبرنامج:	مدة البرنامج:	خدمات البرنامج:	
-المؤسسات الناشئة في مجال التكنولوجيا في مراحلها المبكرة ، والتي تمتلك أفكارا تم التحقق من صحتها أو المنتجات الأدنى القابلة للتطبيق.(MVPs) -المؤسسون الذين لديهم نماذج أعمال قابلة للتطوير ورؤية قوية للسوق؛ -فرق ملتزمة ببناء حلول فعالة في أي قطاع؛ -المؤسسات المتحصلة على علامة مؤسسة ناشئة.	تستمر دورة التسريع لمدة 6 أشهر، حسب احتياجات المؤسسة الناشئة ونضجها، وتختتم كل دورة بيوم العرض التوضيحي ، حيث يقدم المؤسسون عرضهم أمام المستثمرين والشركاء والجهات الفاعلة في منظومة الأعمال.	ارشاد مخصص تدريب فردي من رواد أعمال متمرسين، خبراء الصناعة وخبراء استراتيجيات الأعمال الذين يرافقون المشترك طوال رحلته	استراتيجية الأعمال ودعم النمو
		تحسين نموذج الأعمال، وتحديد استراتيجية دخول السوق، بالإضافة إلى المساعدة في توسيع نطاق العمليات بشكل مستدام	استراتيجية الأعمال ودعم النمو
		تهيئة المؤسسات الناشئة للقاء المستثمرين بثقة: تدريب على عرض الأفكار، وتطوير العروض التقديمية، والاتصال بشبكات التمويل.	الاستعداد لجمع التمويل
		الاستفادة من شبكة " ALGERIA VENTURE الوطنية والدولية من الشركاء والشركات ومنصات الابتكار لفتح آفاق جديدة	الوصول إلى الأسواق

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

الجدول رقم (10): برنامج تسريع (ALGERIA VENTURE) (تابع)

	امكانية الوصول إلى بيئة تعاونية ومحفزة على الابتكار، مجهزة بمرافق حديثة ومساحات للاجتماعات.	مساحات عمل وبنية تحتية
	تعد أيام العروض التوضيحية بمثابة منصة للمؤسسات الناشئة المسرعة لعرض تقدمها وإمكاناتها، وجذب اهتمام جهات مثل صندوق المؤسسات الناشئة الجزائري، والاتحاد الأفريقي لشبكات ملائكة الأعمال (AFBAN)، والمستثمرين من القطاع الخاص، وملائكة الأعمال.	يوم العروض التوضيحية

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على (A-VENTURE, n.d.)

ثانيا: الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)

1-تعريف بالصندوق:

حسب الوثائق المقدمة من طرف الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)، فإنه تأسس في أكتوبر سنة 2020، وهو شركة استثمار رأسمالي، شكلها القانوني شركة مساهمة (SPA)، يملك رأسمال 2.1 مليار دينار تملكه البنوك العامة الستة التالية:

- بنك الجزائر الخارجي؛
- بنك التنمية المحلية؛
- الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط؛
- القرض الشعبي الجزائري؛

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

- البنك الوطني الجزائري؛
- البنك الجزائري للتنمية المستدامة.

2- تذاكر الاستثمار:

بناء على الوثائق المقدمة من طرف الصندوق، فإنه توجد ثلاث تذاكر استثمار وهي موضحة في الشكل رقم (04) كما يلي:

الشكل رقم(04): تذاكر استثمار الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)

حتى 150 مليون دج	حتى 20 مليون دج	حتى 5 ملايين دج
<ul style="list-style-type: none">• هذه التذكرة مخصصة للمؤسسات الناشئة الموجودة بالفعل في السوق وأظهرت قدرتها على النمو، فهي تسمح للمؤسسات الناشئة بالوصول إلى إمكاناتها من خلال التدويل على سبيل المثال.	<ul style="list-style-type: none">• هذه التذكرة مخصصة للمؤسسات الناشئة الموجودة بالفعل في السوق والتي تحقق دخلا، فهي تسمح بتوسيع الحصة السوقية للمؤسسة وتطوير المنتج	<ul style="list-style-type: none">• هذه التذكرة مخصصة للمشاريع المبتكرة التي لا تزال في مرحلة الفكرة، فهي تسمح بوضع النسخة الأولى من المنتج في السوق وجذب الزبائن الأوائل للمؤسسة الناشئة.

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الوثائق المقدمة من طرف الصندوق (ASF)

3- أهداف الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة:

من خلال الوثائق المقدمة من طرف الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)، فإنه يسعى إلى تحقيق الأهداف الآتية:

- تطوير بيئة ريادة الأعمال؛
- دفع عجلة الاقتصاد الوطني من خلال الابتكار؛
- وضع المؤسسات الناشئة على مسار نمو طويل المدى؛

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

- إنشاء مؤسسات ناشئة قادرة على تصدير منتجاتها؛

- الحصول على مكاسب رأسمالية عند التخارج لضمان استدامة الصندوق.

4- طريقة تدخل الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة:

حسب الوثائق المقدمة من طرف الصندوق، فإنه يشارك نيابة عن حاملي المشاريع في تقوية القيمة المالية ومصادر التمويل الخاصة من خلال:

- الحصص العادية في المؤسسات؛

- الحساب الجاري للشركاء؛

- الدعم والمتابعة.

5- عملية الاستثمار للصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة:

اعتمادا على الوثائق المقدمة من طرف الصندوق، تمر عملية الاستثمار بستة خطوات، وهي موضحة في الشكل التالي:

الشكل رقم(05): خطوات عملية استثمار الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الوثائق المقدمة من طرف الصندوق (ASF)

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

6- احصائيات حول الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF) وجولات تمويله:

6-1 احصائيات حول الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF):

يوضح الجدول رقم (11) أهم الاحصائيات المتعلقة بالصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)

الجدول رقم(11): احصائيات حول الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)

الولايات	عدد القطاعات الممولة	عدد الملفات التمويل التي تم معالجتها	عدد طلبات التمويل
22	18	139	350

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على (ASF, s.d.)

يتضح من خلال الجدول رقم(11)، أنه تم تقديم 350 طلب تمويل للصندوق، وقد تم معالجة 139 منها أي حوالي 39.71% من العدد الإجمالي، حيث تم تمويل 18 قطاع، موزعة على 22 ولاية.

6-2 جولات تمويل الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF):

حسب المعلومات الموجودة على موقع (crunchbase, n.d.) قام الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة منذ إنطلاقه بتمويل 71 مؤسسة ناشئة خلال الفترة (2021-2023)، والشكل رقم (06) يمثل جولات التمويل:

الشكل رقم(06): جولات تمويل الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على (crunchbase, n.d.)

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

يتضح من خلال الشكل رقم (06) أن 86% من المؤسسات، التي قام الصندوق بتمويلها في مرحلة ما قبل البذرة ويعود ذلك لأن أغلب المؤسسات الناشئة في الجزائر حديثة النشأة، كما يدل ذلك أيضا على الدور المهم للصندوق في المراحل الأولى للمؤسسات الناشئة، أما 13% من جولات التمويل فقد كانت في مرحلة البذرة، و1% في السلسلة أ.

7- الخدمات التي يقدمها الصندوق:

يقدم الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF) عدة خدمات موضحة في الجدول رقم (12):

جدول رقم(12): خدمات الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)

المرافقة من خلال الارشادات الادارية والتنظيمية	الاستشارات الإدارية
تقديم الخبرة في العديد من قطاعات النشاط	الخبرة
يمنح أيضا الوصول إلى شبكة مهنية قوية، وقائمة عناوين متنوعة	الشبكة والفرص
يسمح بالوصول إلى آليات التمويل التي تلبي التوقعات	الهندسة المالية
تقديم حلول مخصصة عندما يتعلق الأمر بتمويل المؤسسة الناشئة	عروض خاصة
الدعم للمساعدة في الوصول إلى الأسواق الدولية	دعم التصدير

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على (ASF, s.d.)

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

ثالثا: حاضنة الأعمال الرقمية:

قامت وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، في نهاية شهر مارس 2024 بإنشاء أول حاضنة أعمال رقمية، لمرافقة ودعم الطلبة الجامعيين.

1- تعريف حاضنة الأعمال الرقمية:

حاضنة الأعمال الرقمية هي: "مبادرة من وزارة التعليم العالي والبحث العلمي في الجزائر اذا تهدف إلى تمكين المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال وكذا تشجيع الابتكار. نحن نوفر لكم الدعم الكامل، بدء من احتضان الأفكار إلى دخول السوق، مستفيدين من الخبرات المحلية والدولية. لحاضنتنا دور فعال في المساهمة في تعزيز ثقافة الابتكار من خلال بناء اقتصاد متنوع مبني على المعرفة". (حاضنة الأعمال الرقمية، بلا تاريخ)

2- برامج حاضنة الأعمال الرقمية ودوراتها التكوينية:

1-2 البرامج:

تتمثل برامجها في: (حاضنة الأعمال الرقمية، بلا تاريخ)

- الدورات التكوينية؛

- تحديات

- مخيمات الأفكار.

من خلال برامج حاضنة الأعمال الرقمية، تتم المساعدة في تحويل الأفكار المبتكرة إلى واقع ملموس، من خلال الدعم والإرشاد والموارد اللازمة لتحسين نموذج المشروع والتحقق من صلاحيته في السوق، مما يمكن من بناء أساس قوي للمؤسسات الناشئة. (حاضنة الأعمال الرقمية، بلا تاريخ)

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

2-2 الدورات التكوينية والورشات التدريبية:

تنظم حاضنة الأعمال الرقمية ورشات تدريبية ودورات تكوينية في مجال التقنيات الناشئة، حيث تتكون من مجموعة من الابتكارات التقنية الواعدة التي كان لها انعكاسا فعالا على المجتمع وتتمثل في :
(حاضنات الأعمال الرقمية، بلا تاريخ)

الذكاء الاصطناعي، الحوسبة الكمية، تكنولوجيا النانو، البيانات الضخمة، الروبوتيات، الواقع الافتراضي، الطباعة ثلاثية الأبعاد، إنترنت الأشياء، سلسلة الكتل؛

كما تنظم ورشات متخصصة في العمليات المالية، والتجارية (دراسة السوق ومعرفة احتياجات العملاء)، مما يسمح بالتواصل مع المدربين والخبراء.

3- مراحل احتضان المؤسسات الناشئة في حاضنة الأعمال الرقمية:

تتمثل في: (حاضنات الأعمال الرقمية، بلا تاريخ)

- مسار المؤسسات الناشئة خلال السنة الأولى: يشمل مجموعة من المراحل بدءا من تصميم النموذج الأولي للمؤسسة، إلى غاية تحويلها إلى مؤسسات ناشئة ناشطة في السوق الجزائري؛

- مرحلة تطوير المؤسسة الناشئة خلال السنة الثانية: يتم التركيز في مسار المؤسسات الناشئة بحاضنة الأعمال الرقمية خلال السنة الثانية على تنمية المشروع المبتكر.

المطلب الثالث: تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر

تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر عدة تحديات على المستوى القانوني، التمويلي، التقني والبشري.

الفرع الأول: على المستوى القانوني

تتمثل أهم التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة على المستوى القانوني فيما يلي: (العوادي، 2022، صفحة 216)

- تعدد الهيئات التي تمنح التصاريح: إذ يضطر أصحاب المؤسسات الناشئة، غالبا إلى طلب العديد من التصاريح من مصالح مختلفة، مما يعيق سير أنشطتهم؛

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

- البيروقراطية: تعد من أكبر التحديات التي يواجهها المواطنون بصفة عامة، وأصحاب المؤسسات الناشئة بصفة خاصة، إذ تتجلى في طول الوقت المستغرق لدراسة الملفات من طرف مختلف المصالح، بالإضافة إلى تعقيد الاجراءات الادارية اللازمة للحصول على التصاريح، والأوراق الرسمية المطلوبة للممارسة النشاط؛
- غياب الأطر القانونية المعرفة والمنظمة لنشاط المؤسسات الناشئة، بالإضافة إلى عدم وضوح هذه الأطر وافتقارها إلى المرونة.

الفرع الثاني: على المستوى التمويلي

- تتمثل أهم التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة على المستوى التمويلي فيما يلي:
- رفض البنوك منح القروض للمؤسسات الناشئة: نظرا لارتفاع مستوى المخاطر المتعلقة بالاستثمار فيها بالإضافة إلى عدم توفر ضمانات كافية. (كتاف، 2022، صفحة 1173)
 - صعوبة الحصول على التمويل: يعد الحصول على التمويل بمختلف أنواعه، من أبرز التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في مختلف مراحل دورة حياتها، حيث توجد فجوة بين المؤسسات القابلة للنمو وبين المستثمرين سواء كانوا أفرادا أو مؤسسات، الراغبين في توظيف رؤوس أموالهم فيها، إلا أن التمويل رغم أنه تحدي مهم فهو لا يعد عائقا أمام جميع المؤسسات، فهناك العديد من المؤسسات الناشئة الجزائرية، التي رفضت عروض التمويل المقدمة إليها لعدم توافقها مع رؤيتها واعتمدت على التمويل الذاتي. (لعمامرة و تبينات، 2021، صفحة 92)
 - ضعف القدرة على التمويل الذاتي: تعد مشكلة محدودية الموارد الذاتية من أبرز التحديات التي تعترض المؤسسات الناشئة، وهذا يعود إلى نقص المدخرات الشخصية وعدم قدرتها على تلبية الاحتياجات التمويلية للمؤسسة، ويتجلى ذلك بوضوح في تدني معدلات الأرباح المحققة مقارنة بالمؤسسات الأخرى المماثلة في السوق. (كتاف، 2022، صفحة 1174)
 - محدودية مصادر التمويل ونقص رأس المال المخاطر. (رمضاني و بوقرة، 2020، صفحة 287)
 - نقص المؤسسات المتخصصة في تمويل المؤسسات الناشئة: فهو يعد عائقا أمام نمو المؤسسات، ويرفع من حدة مشكلة التمويل، وحتى عند وجود مثل هذه المؤسسات، غالبا ما تكون قدراتها المالية محدودة، وتفرض شروطا صارمة لدعم وتمويل المؤسسات ذات الحجم الصغير. (كتاف، 2022، صفحة 1175)

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

الفرع الثالث: على المستوى التقني والبشري

تتمثل أهم التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة على المستوى القانوني فيما يلي:

- غياب المرافقة الحقيقية والتوجيه الجيد لأصحاب المؤسسات الناشئة: والذي يعتبر من بين الأسباب الأساسية لفشلها، إذ تمتلك أغلبها أفكارا أو منتجات مبتكرة، إلا أنها تفتقر إلى الخبرة الكافية في مجالات الصناعة وإدارة الأعمال، ما يعيق قدرتها على إيصال منتجاتها إلى السوق. (العوادي، 2022، صفحة 217)
- ضعف البنية التحتية المناسبة للتكنولوجيا: والتي تعد أمرا ضروريا خاصة في ظل الزيادة المستمرة في عدد المستهلكين الإلكترونيين. (العوادي، 2022، صفحة 217)
- توظيف المواهب المناسبة: يعد العثور على المواهب الملائمة للعمل ضمن فريق عمل المؤسسات الناشئة، عاملا مهما حتى في حالة امتلاك أصحابها المهارات الإدارية اللازمة، وهذا لضمان نجاحها (العمامرة و تيبينات، 2021، صفحة 93)
- إنعدام الخبرة لدى رواد المؤسسات الناشئة: يعد امتلاك خبرات عديدة ومتنوعة أمرا مهما لإنشاء مؤسسات ناشئة، إلى جانب المؤهلات العلمية التي تتيح الاندماج في بيئة المؤسسات الناشئة، لذا يجب إجراء دراسات احترافية للسوق بما يسمح بتسويق المنتجات أو الخدمات بشكل مبتكر، والوصول إلى الفئات المستهدفة من الزبائن، واعتماد استراتيجيات ترويج فعالة، لاسيما عبر شبكة الانترنت، كما يتطلب الأمر دراسة خاصة بهيكل المؤسسة، وتحديد مهامها، وأهدافها بشكل دقيق فضلا عن أهمية الانفتاح على التجارب و النماذج الناجحة في مجال ريادة الأعمال؛
- فريق العمل: أكدت أغلب الدراسات على ضرورة العمل كفريق واحد في مختلف المؤسسات، بغض النظر عن نوعها وشكلها وحجمها، فمعظم المؤسسات الناشئة في العالم تعتمد في عملها على الفريق، وفي هذا الإطار تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر صعوبة في العثور على الموارد البشرية المؤهلة لتقديم إضافة حقيقية للمؤسسات من خلال تقديم الأفكار المبدعة والمبتكرة بما يسهم في تحقيق أهداف المؤسسة كفريق واحد. (بن لعلام و بنان، 2022، صفحة 19)

المبحث الثاني: واقع حاضنات الأعمال الجامعية وتطبيق القرار الوزاري 1275

حظيت حاضنات الأعمال الجامعية باهتمام متزايد في الدراسات الحديثة، نظرا لدورها المهم في دعم الطلبة الجامعيين وتمكينهم من إنشاء مؤسساتهم، فمن خلال هذا المبحث تم التطرق إلى تعريف حاضنات الأعمال الجامعية وأهدافها، وأهميتها ودورها في دعم المؤسسات الناشئة، بالإضافة إلى واقعها في الجزائر، وواقع تطبيق القرار الوزاري 1275.

المطلب الأول: ماهية حاضنات الأعمال الجامعية

من خلال هذا المطلب تم تعريف حاضنات الأعمال الجامعية، وإبراز أهم أهدافها وأهميتها.

الفرع الأول: تعريف حاضنات الأعمال الجامعية

قدمت عدة تعاريف لحاضنات الأعمال الجامعية منها ما يلي:

"تعتبر حاضنات الجامعات (University Incubators) بمثابة حاضنات ذات وحدات للدعم العلمي والتكنولوجي، والتي تقع داخل الجامعات ومراكز الأبحاث، وتهدف إلى الإفادة من الأبحاث العلمية والابتكارات التكنولوجية وتحويلها إلى مشروعات ناجحة، من خلال الاعتماد على البنية الأساسية لهذه الجامعة، من معامل وورش وأجهزة وبحوث، بالإضافة إلى أعضاء هيئة التدريس والباحثين والعاملين كخبراء في مجالاتهم". (مشيرة إبراهيم صابر، 2021، صفحة 19)

حاضنات الأعمال الجامعية هي: "المكان الذي يقوم بتقديم خدمات وخبرات وتجهيزات للراغبين بتجهيز مشروعات صغيرة تحت إشراف فني وإداري من قبل أصحاب خبرة واختصاص، حتى يصبح لدى تلك المشروعات القدرة والخبرة الضرورية لضمان استمرارية النجاح في الأسواق والمنافسة العالمية". (بن عطية و مياح، 2022، صفحة 62)

عرفها المشرع الجزائري حسب المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 12-293 المؤرخ في 21 يوليو 2012 على أنها: "هيكل لاستقبال ومساندة مشروع ابتكاري ذي صلة مباشرة بالبحث، تساعد صاحب المشروع على تحقيق فكرته وإثبات إمكانية تطبيقها في المدى البعيد، وتقديم الدعم لأصحاب المشاريع في مجال التكوين والاستشارة والتمويل مع مرافقتهم إلى غاية إنشاء المؤسسة." (الجريدة الرسمية، 2012، صفحة 17)

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

من خلال ما سبق يمكن القول أن حاضنات الأعمال الجامعية هي: هياكل دعم يتم إنشائها داخل المؤسسات الجامعية، تهدف إلى دعم ومرافقة الطلبة والباحثين لتحويل أفكارهم إلى مشاريع ناجحة مجسدة على أرض الواقع، من خلال تقديم خدمات وخبرات في مجال التكوين والاستشارة والتمويل، بالإضافة إلى الاستفادة من البنية التحتية للجامعة من مخابر ومعدات.

الفرع الثاني: أهداف حاضنات الأعمال الجامعية

تعد حاضنات الأعمال الجامعية أداة دعم مهمة للمؤسسات الناشئة، حيث أنها تسعى إلى تحقيق العديد من الأهداف من بينها ما يلي:

- توفير بيئة ملائمة لجذب أكبر عدد ممكن من الأفكار، والاستفادة من الاكتشافات العلمية الحديثة والاختراعات الإبداعية، بالإضافة إلى نقل وتحويل التكنولوجيا إلى مؤسسات تساهم في دعم الاقتصاد الوطني. (جادا الله، 2018، صفحة 157)
- دعم الأفكار المبدعة والتميزة لدى الطلبة والباحثين الجامعيين، وتوفير فرص عمل لهم، بالإضافة إلى الترويج للإنتاج العلمي والتقني، وكذا إتاحة فرص للتطوير الذاتي؛
- تأسيس عدد من المشاريع المتخرجة من الحاضنات، وتعزيز روح المبادرة والابتكار التكنولوجي، بالإضافة إلى تزويد المجتمع بالكفاءات البشرية المبدعة، والموارد الإنتاجية والمالية. (العتيبي، 2023، صفحة 103)
- الترويج للإنتاج العلمي والتقني للجامعة على المستوى المحلي والعالمي؛
- توفير الدعم للمبادرات العلمية الجامعية والمؤسسات الناشئة، التي لا تملك الموارد الضرورية لمباشرة العمل والإنتاج. (جادا الله، 2018، الصفحات 158-159)

الفرع الثالث: أهمية حاضنات الأعمال الجامعية

تعد حاضنات الأعمال الجامعية أداة دعم مهمة، للطلبة الجامعيين الراغبين في تطوير أفكارهم وتحويلها إلى مشاريع ناجحة، حيث تتجلى أهميتها في:

- المساهمة في تنمية ريادة المجتمع، من خلال دورها كآلية دعم للمشروعات الجديدة، إذ تعمل على تشجيعها وتطويرها، ودعم النمو الاقتصادي والاجتماعي، إضافة إلى تنمية الموارد البشرية وتوفير فرص العمل، وهو ما يساهم في معالجة العديد من المشكلات الاقتصادية. (العتيبي، 2023، صفحة 104)

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

- لها دور مهم في تقوية روابط التعاون، بين القطاع الخاص والعام والمؤسسات الجامعية، مما يساهم في تحقيق النمو الاقتصادي والاجتماعي بشكل شامل. (المساجدي، الجرباني، و جبران، 2020، صفحة 138)

- المساعدة على توثيق التواصل بين الجامعات ومراكز البحث العلمي ومراكز التدريب، عبر تسويق الاختراعات للمستثمرين، كما تعمل على تحفيز الباحثين وطلبة الدراسات العليا على استثمار مهاراتهم وكفاءتهم، وتشجيع مبادراتهم بما يدعم التنمية الاقتصادية. (العتيبي، 2023، صفحة 104)

- تمكين رواد الأعمال من استخدام المختبرات الجامعية، المزودة بأنظمة حاسوبية متطورة، إلى جانب موارد بشرية مؤهلة وخبراء متخصصين في مجالات محددة. (Noha, 2020)

- تحويل مخرجات البحوث إلى مشاريع ذات طابع إنتاجي. (العتيبي، 2023، صفحة 104)

وجدت دراسة أجريت على المؤسسات الناشئة الجامعية، في كل من بريطانيا وايرلندا أن هذه المؤسسات رائدة في مجال تطوير المنتجات والخدمات الجديدة، كما أن لها قدرة أعلى من المؤسسات الناشئة التقنية خارج الجامعات، من حيث ابتكار منتجات وخدمات جديدة وعديدة، كما تمت الإشارة في دراسة أخرى إلى أن الميزة الأساسية للمؤسسات الناشئة الجامعية هي أن نشاطها التسويقي يبدأ من داخل الجامعة، وهذا ما يجعل دور عملية التطوير الأولي داخل الجامعة محوريا في استمرار نموها وتحديد مسارها المستقبلي. (بخارى، 2014، الصفحات 78-79)

المطلب الثاني: حاضنات الأعمال الجامعية كأداة دعم للمؤسسات الناشئة في الجزائر

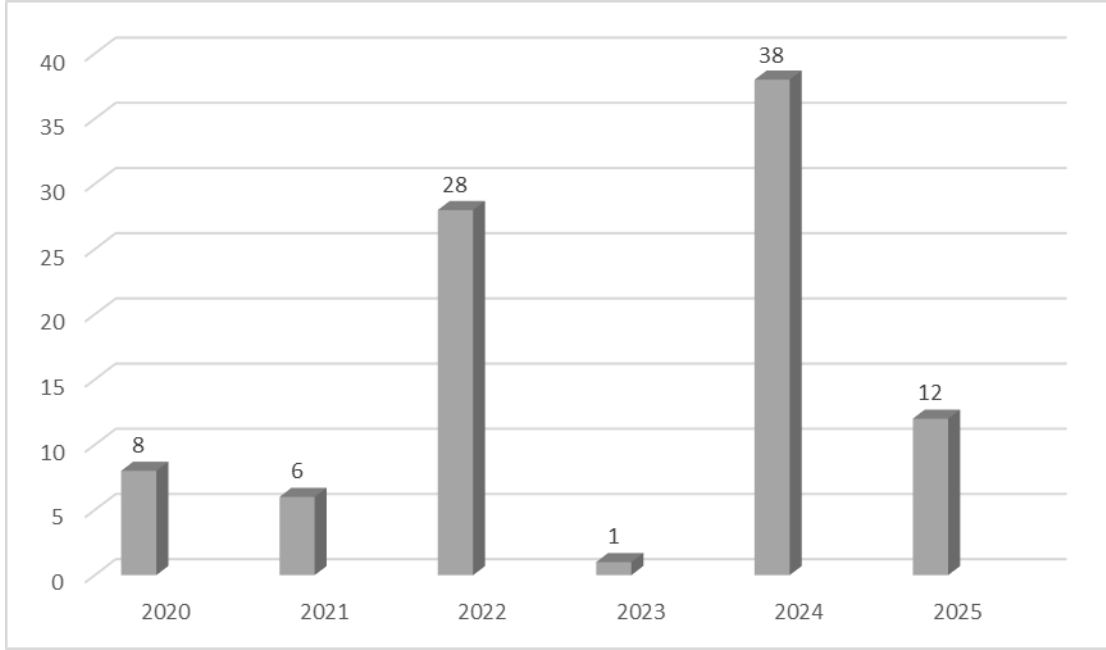
الفرع الأول: حاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

تعد حاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر، رابط بين البيئة الأكاديمية والقطاع الاقتصادي، فهي تساهم في زيادة التعاون بين الجامعات والشركات والمؤسسات الحكومية، حيث أنها توفر برامج تدريبية وورشات الأعمال وفعاليات متعددة، الهدف منها هو تنمية روح الابتكار والريادة، إلى جانب تطوير المهارات الأساسية اللازمة لممارسة ريادة الأعمال، كذلك لهذه الحاضنات دورا مهما في دعم البحث العلمي والابتكار والتطوير داخل الجامعات، وبالتالي زيادة القدرة التنافسية والمساهمة في نمو الاقتصاد الوطني، إضافة إلى الدور الهام الذي تؤديه حاضنات الأعمال الجامعية، كونها تمثل حلقة وصل بين الوسط الجامعي والقطاع الاقتصادي، فهي تقوم بدعم الطلبة وتشجيعهم على تجسيد مشاريعهم، وتقديم حلول عملية من خلال بحوثهم الأكاديمية، ما يعد خطوة هامة في إعداد رواد أعمال ذوي كفاءات علمية ومهنية عالية، كما أنها تعمل على تنمية روح المقاولاتية والحس والفكر النقدي لدى الأجيال الصاعدة. (مقاول، 2023)

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

تطور عدد حاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر والشكل رقم (07) يوضح ذلك:

شكل رقم (07): تطور عدد حاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر خلال الفترة (2020-2025)



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

(الجريدة الرسمية، 2020، الصفحات 20-26)

(الجريدة الرسمية، 2021، الصفحات 21-25)

(الجريدة الرسمية، 2022، الصفحات 23-34)

(الجريدة الرسمية، 2022، الصفحات 19-31)

(الجريدة الرسمية، 2023، صفحة 22)

(الجريدة الرسمية، 2024، الصفحات 21-28)

(الجريدة الرسمية، 2024، الصفحات 11-17)

(الجريدة الرسمية، 2024، الصفحات 19-27)

(الجريدة الرسمية، 2024، الصفحات 13-24)

(الجريدة الرسمية، 2025، الصفحات 13-23)

يتضح من خلال الشكل رقم (07) أن عدد حاضنات الأعمال الجامعية، عموماً في تزايد وهذا يدل على الاهتمام بالطلبة الجامعيين، وتشجيع روح الابتكار لديهم، من خلال توفير بيئة داعمة تهدف إلى تمكينهم من إنشاء مؤسسات ناشئة تساهم في التنمية الاقتصادية وزيادة مناصب

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

العمل، كما يرجع التزايد في عدد الحاضنات الجامعية إلى صدور القرار الوزاري 1275 الذي فرض إنشائها.

وفقا للمعلومات المنشورة على الموقع الرسمي لوزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة (STARTUP DZ)، توجد 36 حاضنة أعمال جامعية متحصلة على علامة حاضنة، إلى غاية إنجاز هذه الدراسة، غير أن هذا العدد لا يعكس العدد الفعلي للحاضنات الجامعية المتحصلة على العلامة، إذ توجد حاضنات جامعية أخرى متحصلة على العلامة ولم يتم إدراجها ضمن القائمة المنشورة على الموقع الرسمي، وهو ما قد يرجع إلى تأخر تحيين معلومات الموقع.

الجدول رقم (13) يوضح حاضنات الأعمال الجامعية المتحصلة على علامة حاضنة:

جدول رقم(13): حاضنات الأعمال الجامعية المتحصلة على علامة حاضنة

الولاية:	اسم الحاضنة:	الرقم:
الجزائر	حاضنة مركز أبحاث التكنولوجيا الصناعية	01
الجزائر	الحاضنة التكنولوجية للمدرسة الوطنية متعددة التقنيات	02
الجزائر	حاضنة المدرسة الوطنية العليا للفلاحة	03
قسنطينة	حاضنة أعمال جامعة قسنطينة2	04
بومرداس	حاضنة أعمال جامعة بومرداس	05
مسيلة	حاضنة أعمال جامعة مسيلة	06
قالمة	حاضنة أعمال جامعة 08 ماي 1945	07
الوادي	حاضنة أعمال جامعة الوادي	08
الطارف	حاضنة أعمال جامعة الشاذلي بن جديد	09
أدرار	حاضنة أعمال جامعة أدرار	10
بسكرة	حاضنة أعمال جامعة بسكرة	11
الجزائر	حاضنة أعمال جامعة العلوم والتكنولوجيا هواري بومدين	12
قسنطينة	حاضنة أعمال جامعة العليا للمحاسبة والمالية	13
سطيف	حاضنة أعمال جامعة فرحات عباس	14
البلدية	حاضنة أعمال جامعة البلدية 02	15
الجزائر	حاضنة أعمال جامعة الجزائر 03	16
سيدي بلعباس	حاضنة أعمال المدرسة العليا للإعلام الآلي	17
قسنطينة	حاضنة أعمال جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية	18

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

جدول رقم(13): حاضنات الأعمال الجامعية المتحصلة على علامة حاضنة (تابع)

الجزائر	حاضنة أعمال جامعة الجزائر 01	19
تمنراست	حاضنة أعمال جامعة تمنراست	20
وهران	حاضنة أعمال المدرسة العليا لعلوم البيولوجيا	21
قسنطينة	حاضنة أعمال جامعة قسنطينة 03	22
تيزازة	حاضنة أعمال مركز البحوث العلمية والتقنية في التحليلات الفيزيائية والكيميائية	23
سوق أهراس	حاضنة أعمال جامعة سوق أهراس	24
تيزازة	حاضنة أعمال جامعة تيزازة	25
تيزازة	حاضنة أعمال المدرسة الوطنية العليا للمناجمنت القطب الجامعي بالقلعية	26
غرداية	الحاضنة الجامعية لجامعة غرداية	27
سيدي بلعباس	حاضنة أعمال جامعة سيدي بلعباس	28
الجزائر	حاضنة أعمال المعهد الوطني للبحث في التربية	29
أم البواقي	حاضنة أعمال جامعة أم البواقي	30
عين تيموشنت	حاضنة أعمال جامعة عين تيموشنت	31
الجزائر	حاضنة أعمال المدرسة العليا الجزائرية للأعمال	32
جيجل	حاضنة أعمال جامعة جيجل	33
خنشلة	حاضنة أعمال جامعة خنشلة	34
تبسة	حاضنة أعمال جامعة تبسة	35
وهران	حاضنة أعمال جامعة وهران 1	36

المصدر: من إعداد الطالبة بالإعتماد على (STARTUP DZ, s.d.)

تستهدف علامة "حاضنة" جميع الهياكل الداعمة للابتكار والمؤسسات الناشئة، وبهذه العلامة تصبح

مؤهلة للحصول على مساعدة الدولة، بما في ذلك الإعفاءات الضريبية. (STARTUP DZ)

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

تمنح لحاضنات الأعمال المتحصلة على علامة "حاضنة" عدة مزايا تتمثل في: (STARTUP DZ)

- إعفاءات ضريبية: تستفيد الحاضنات من الإعفاءات الضريبية لمدة سنتين من تاريخ وضع العلامة؛
- التمويل: الحاضنات الموسومة مؤهلة للحصول على إعانات مالية من الدولة؛
- أراضي: تستفيد الحاضنات من تسهيلات في منح الأراضي والامتيازات.

الفرع الثاني: دور حاضنات الأعمال الجامعية في تطوير البحث العلمي ودعم المؤسسات الناشئة

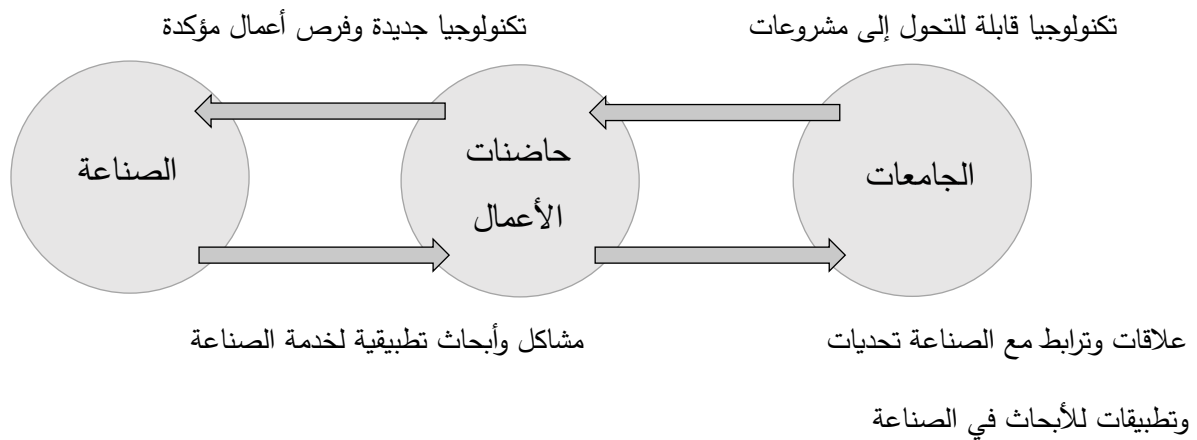
أولاً: دور حاضنات الأعمال في تطوير البحث العلمي

تم إنشاء حاضنات الأعمال الجامعية قصد استحداث دور جديد للجامعات في تحقيق التنمية الاقتصادية، فالجامعة تعمل من خلال هذا النوع من الحاضنات على تثمين مخرجاتها النهائية خاصة البحث العلمي، من خلال تحويلها إلى فرص استثمارية وتشغيلية، كما يهدف هذا النوع من الحاضنات إلى احتضان المبتكرين ومرافقتهم في تحويل أفكارهم من نماذج مخبرية إلى مشاريع إنتاجية واستثمارية، وذلك عبر تقديم مختلف أشكال الدعم والخدمات، لأجل الحصول على منتجات ذات قيمة مضافة في اقتصاد السوق. (العرجان ، 2018 ، صفحة 55)

تعتبر حاضنات الأعمال أداة مهمة لأجل ترجمة البحوث العملية لمشاريع إنتاجية، والشكل التالي يوضح ذلك: (الشميمري و سرور ، 2020 ، صفحة 43)

الشكل رقم(08): علاقة البحث العلمي وحاضنات الأعمال

نتائج الأبحاث العلمية



المصدر: (الشميمري و سرور ، 2020 ، صفحة 43)

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

سعت الجامعات لإنشاء العديد من الحاضنات الجامعية، بعد اكتشافها للدور المهم لهذا النوع من الحاضنات، لأجل أن تكون فرصة ثمينة تمكن رواد الأعمال من الاستفادة من الموارد والمواهب المتوفرة داخل الجامعات، لاسيما تطوير المنتجات التي تحتاج إلى مستويات عالية من المعرفة، كما بينت الدراسات أن الحاضنات الجامعية قادرة على تقديم قيمة اقتصادية عالية، من خلال استثمار المواهب الجامعية، وإنتاج قيمة معرفية، كما أن بإمكانها إتاحة فرص جديدة لتكثيف المنتجات على المستوى المحلي وتوفير وظائف جديدة، وتنمية المواهب القيادية والريادية اللازمة لدعم الاقتصادات الناشئة. (الشميري و سرور، 2020)

ثانيا: دور حاضنات الأعمال الجامعية في دعم المؤسسات الناشئة

يتمثل دور حاضنات الأعمال الجامعية في:

- الربط بين المشاريع الناشئة والمبتكرة بالقطاعات الإنتاجية وسوق العمل ومتطلباته؛
- المساهمة في إخراج البحوث من المخابر إلى الواقع الإنتاجي، من خلال استثمار مخرجات البحث العلمي والابتكارات في شكل مشروعات تمكنها من التحول إلى الإنتاج. (العرجان ، 2018 ، صفحة 57)
- تقديم برامج وأنشطة وخدمات موجهة لفائدة الطلبة الخريجين، بهدف توجيههم نحو تبني ثقافة الريادة والابتكار، ومرافقتهم في تجسيد مؤسساتهم الناشئة، من خلال تزويدهم بالمعلومات الضرورية المتعلقة بآليات تأسيس مؤسسات ناشئة وإدارتها وتمييزها وتطويرها، وتحويلها إلى مشاريع ريادية؛
- المساهمة في تنمية القدرات التنافسية للمؤسسات الناشئة، عبر احتضان ورعاية أصحاب الأفكار الإبداعية والمشروعات ذات الإمكانيات العالية للنمو، وذلك من خلال توفير الدعم المالي، وتقديم الاستشارات الفنية المتخصصة، والمساعدات التسويقية، إضافة إلى تهيئة بيئة أعمال محفزة وملائمة داخل الحاضنة. (شيروف، 2024، الصفحات 357-358)
- إتاحة فرص عمل لخريجي الجامعات الراغبين في أن يصبحوا رجال أعمال؛
- إعداد جيل جديد من رواد الأعمال، من خلال دعمهم ومرافقتهم في إنشاء مشاريع حقيقية وذات مردودية، الأمر الذي ينعكس إيجابا على تنمية الإنتاج ورفع فرص الشغل ودعم عجلة الاقتصاد. (العرجان ، 2018 ، صفحة 58)

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

الفرع الثالث: مهام حاضنات الأعمال الجامعية ومراحل مرافقتها لحاملي المشاريع الناشئة

أولاً: مهام حاضنات الأعمال الجامعية

تلتزم حاضنات الأعمال حسب المشرع الجزائري بما يلي: (الجريدة الرسمية، 2020، صفحة 12 13)

- توطين المؤسسات الناشئة التي يتم احتضانها وتزويدها بمساحات عمل مهيأة؛
- مرافقة حاملي المشاريع أثناء إجراءات إنشاء المؤسسة؛
- مساعدة المؤسسات الناشئة في إنجاز مخطط الأعمال ودراسات السوق وخطط التمويل؛
- توفير تكوين نوعي، خصوصا في إدارة الأعمال والالتزامات القانونية والمحاسبية؛
- وضع الوسائل اللوجيستية تحت تصرف حاملي المشاريع، مثل قاعات الاجتماع وعتاد الإعلام الآلي والمستلزمات المكتبية والإنترنت عالي التدفق؛
- مساعدة المؤسسات الناشئة لإنجاز النماذج؛
- مرافقة المؤسسات الناشئة التي يتم احتضانها، لإيجاد مصادر التمويل والانتشار في السوق.

ثانياً: مراحل مرافقة حاضنات الأعمال الجامعية لحاملي المشاريع الناشئة

تمر عملية مرافقة حاضنات الأعمال الجامعية بثلاثة مراحل: (تمار، 2025، صفحة 388 390)

- **مرحلة ما قبل الاحتضان:** يتم من خلال هذه المرحلة تحديد فكرة المشروع، سواء من خلال ابتكار حل جديد تماما، لمشكلة تواجه شريحة كبيرة من الأفراد ضمن سوق كبيرة، أو من خلال تقديم مشروع يلبي لتلبية حاجة ما، أو عبر تطوير حل قائم بالفعل وإعادة هيكلته؛
- **مرحلة الاحتضان:** في هذه المرحلة تتحول الفكرة من مجرد فكرة إلى مرحلة احتضانها، حيث يتم تحليلها وتطويرها وتقييم مدى قابليتها للتطبيق، ولمرافقة أصحاب المشاريع تقدم الحاضنة دورات تكوينية لأصحاب الأفكار الريادية، ومن أهم هذه الدورات:
 - **دورة الملكية الفكرية:** تهدف إلى تمكين المشاركين من التعرف على القوانين والتشريعات المتعلقة بالمؤسسات الناشئة وحماية الأفكار وصولا إلى تجسيدها؛
 - **دورة نموذج الأعمال:** يتم من خلال هذه الدورة إعداد وثيقة تحدد فيها الزبائن المستهدفين، المنتج، الشركاء الرئيسيين، الموردين المحتملين، الموارد المتاحة، بالإضافة إلى تحديد المداخل والإيرادات المتوقعة؛

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

- دورة المخطط المالي: يتم في هذه الدورة تعريف أصحاب الأفكار بأساليب تقدير رقم الأعمال لمشاريعهم، وتحديد الاستثمارات اللازمة، وتقدير تكاليف المشروع، أجور المستخدمين، تحديد رقم أعمال المشروع ؛

• **مرحلة التخرج ومناقشة فكرة المشروع:** تمثل هذه المرحلة آخر مرحلة في الحاضنة، حيث يتم خلالها عرض ومناقشة المشروع الذي تم إعداده بهدف إنشاء مؤسسة ناشئة أو الحصول على براءة اختراع، تعرض المشاريع أمام لجنة متخصصة تتكون من رئيس اللجنة، المشرف، الممتحن، ممثل عن الحاضنة، وممثل عن الشريك الاجتماعي أو الاقتصادي، وفي ختام هذه المرحلة يتم منح أصحاب المشاريع شهادة جامعية مؤسسة ناشئة أو شهادة جامعية براءة اختراع.

المطلب الثالث: واقع تطبيق القرار الوزاري 1275

أولاً: تعريف القرار الوزاري 1275 وأهدافه

القرار الوزاري 1275 هو قرار صادر عن وزارة التعليم العالي والبحث العلمي مؤرخ في 27 سبتمبر 2022، يحدد كفاءات إعداد مشروع مذكرة تخرج للحصول على شهادة جامعية- مؤسسة ناشئة من قبل طلبة مؤسسات التعليم العالي. (وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، 2022، صفحة 927)

حسب المادة 2 من القرار الوزاري رقم 1275 المؤرخ في 27 سبتمبر 2022، فإن أهداف مشروع مذكرة تخرج للحصول على شهادة جامعية-مؤسسة ناشئة تتمثل في: (وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، 2022، صفحة 927)

- تكوين جيل من الطلبة، يمتلك القدرة والدافعية للانخراط في مجال ريادة الأعمال الابتكارية؛
- المساهمة في إنشاء مؤسسات ناشئة تحقق الثروة وتفتح آفاق جديدة لمناصب العمل، كونها تعد عملا مربحا قائما على أسس وركائز الابتكار والتكنولوجيا؛
- ابتكار حلول تقنية، أو رقمية، أو تكنولوجية لمؤسسات قائمة أو مؤسسات مستقلة بذاتها.

ثانياً: الفئات المعنية بالقرار 1275 وشروطه

حدد القرار الوزاري 1275 الفئات المعنية بالاستفادة منه وهي تشمل: (وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، 2022، صفحة 927)

- طلبة الليسانس؛
- طلبة الماستر؛
- طلبة الدكتوراه؛
- طلبة الهندسة المعمارية؛

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

- طلبة علوم البيطرة ومختلف التخصصات والكليات.
- تضمن القرار الوزاري رقم 1275 شروطا للالتحاق بمشروع مذكرة تخرج مؤسسة ناشئة وبراءة اختراع تتمثل في: (وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، 2022، صفحة 927)
- أن يكون الطالب في السنة الأخيرة من مساره التعليمي؛
- أن تكون الأفكار قابلة للتطوير إلى مؤسسات ناشئة؛
- إعداد المشروع يكون ضمن فرق عمل تتكون من مجموعات صغيرة من الطلبة (من طالبين(02) إلى ستة (06) طلبة) من تخصصات وكليات مختلفة؛
- إعداد المشاريع تكون في شكل فكرة مؤسسة ناشئة.

ثالثا: مضمون مشروع مذكرة تخرج مؤسسة ناشئة

نص القرار الوزاري 1275 على أن مذكرة التخرج مؤسسة ناشئة، تتضمن مجموعة من البرامج التدريبية المتخصصة في إعداد مخططات الأعمال، والموجهة لمرافقة الطلبة المنخرطين في هذا المسار، تهدف هذه البرامج إلى تمكينهم من انجاز مذكرة تخرج قابلة للتحويل إلى مشروع مؤسسة ناشئة، وفي هذا الإطار يستفيد الطلبة المعنيون من دورات تدريبية وورشات ميدانية تشمل نماذج الأعمال، التسويق الالكتروني، المانجمنت، التمويل والمحاسبة. (وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، 2022، صفحة 927)

بعد عرض الطلبة لمشاريعهم ومناقشتها أمام لجنة علمية، تضم خبراء متخصصين في مجال إختصاصهم، تتكون من المؤطر، عضو من حاضنة الأعمال أو دار المقاولاتية، إضافة إلى ممثل عن الشركاء الاقتصاديين والاجتماعيين، يمنح الطلبة شهادة نهاية الدراسة الجامعية مرفقة بدبلوم مؤسسة ناشئة، وذلك من أجل الحصول على الأقل على وسم "لابل" مشروع مبتكر. (وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، 2022، صفحة 928)

تتولى إدارة حاضنات الأعمال الجامعية مهمة مرافقة المشاريع، المتصلة على وسم "لابل" مشروع مبتكر، بهدف تمكينها من التحول الفوري إلى مؤسسات ناشئة، حاصلة على وسم "لابل" من اللجنة الوطنية المختصة بمنح هذه العلامة. (وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، 2022، صفحة 928)

أما المشاريع المتميزة يتم تسجيلها للمشاركة في مسابقة وطنية لأفضل المؤسسات الناشئة، ويمنح للفائزين تقدير مالي مناسب من قبل وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، بالإضافة إلى الشركاء الاقتصاديين والاجتماعيين المهتمين بالمجال. (وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، 2022، صفحة 928)

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

الفرع الثاني: آليات تنفيذ القرار الوزاري رقم 1275 والهيكل التنظيمية لمتابعة تنفيذه

أولاً: آليات تنفيذ القرار الوزاري رقم 1275

تنفيذا لتعليمات وزير التعليم العالي والبحث العلمي، ومن باب التشاور وإثراء لقرار 1275، عقدت اللجنة الوطنية التنسيقية لمتابعة الابتكار وحاضنات الأعمال الجامعية، جلسات عصف ذهني بالتنسيق مع الندوات الجهوية الثلاث، انتهت إلى تصميم خارطة طريق تساهم في تجسيد هذا القرار وفق المحاور التالية: (لوصيف و العايب، 2025، صفحة 623 624)

المحور الأول: تضمن هذا المحور الجانب البيداغوجي للمشروع، فريق العمل، إعداد مذكرة التخرج، الإشراف، لجنة المناقشة، محتوى مذكرة التخرج، معايير التقييم، والشهادة وفق القرار 1275؛

المحور الثاني: شمل التحسيس والتدريب، وبيان كفيتهما، توضيح محتوى البرنامج التدريبي، ومحتوى الدورات التدريبية وفضاءات العمل الجماعي.

المحور الثالث: احتوى العلاقة مع المحيط الخارجي، وهذا من خلال بيان معالم الزيارات الميدانية، وتنظيم مقهى الأعمال (لقاء الأعمال - ندوات الأعمال ... إلخ)، وكذا المسابقات، التحديات، الملتقيات والتظاهرات العلمية.

المحور الرابع: تضمن مراحل الحصول على براءات الاختراع، مع توضيح آليات التسجيل والحماية ، طرق تقديم النماذج الأولية، وملكية براءة الاختراع.

المحور الخامس: تضمن آليات التمويل، وضرورة تفعيل الاتفاقيات الممضاة بين وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، ووزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة، وذلك بحث الجهات الممولة على ضرورة الالتزام بأخذ مشاريع الطلبة كأولوية في عملية التمويل.

ثانياً: الهياكل التنظيمية لمتابعة تنفيذ القرار الوزاري رقم 1275

1- اللجنة الوطنية التنسيقية لمتابعة الابتكار وحاضنات الأعمال الجامعية:

تم إنشاء اللجنة الوطنية التنسيقية لمتابعة الابتكار وحاضنات الأعمال الجامعية، بموجب القرار رقم 1244 المؤرخ في 25 سبتمبر 2022، حيث تم وضعها تحت وصاية السيد وزير التعليم العالي والبحث العلمي، فهي هيئة استشارية وتنسيقية تقوم بمهام المتابعة والمرافقة لحاضنات الأعمال ومراكز الدعم التكنولوجي والابتكار. (وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، 2022، صفحة 889)

وهي مكلفة حسب المادة 2 من القرار رقم 1244 المؤرخ في 25 سبتمبر 2022 بما يلي: (وزارة

التعليم العالي والبحث العلمي، 2022، الصفحات 889-890)

- السعي إلى وضع سياسة قطاعية تهدف إلى ترقية الابتكار والتحويل التكنولوجي؛

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

- تتولى مسؤولية الإشراف على ربط الواجهات التابعة للمؤسسات الجامعية والبحث مع البيئة الاقتصادية والاجتماعية؛
 - تقييم عمل حاضنات الأعمال وإعداد تقارير ورفعها للسيد وزير التعليم العالي والبحث العلمي؛
 - توفير بيئة محفزة للطلبة الجامعيين المبتكرين تمكنهم من تحويل أفكارهم المبتكرة إلى مشاريع قابلة للتطبيق والتنفيذ؛
 - تحقيق أهداف الدولة من خلال توفير الحوافز الضرورية للشباب الجامعي حاملي المشاريع، لتمكينهم من إنجاز مشاريعهم؛
 - المساهمة في إنشاء حاضنات أعمال داخل الجامعات وتمثين دورها؛
 - إرساء روابط تنظيمية وتقنية بين وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، ووزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة، لاسيما فيما يتعلق بالمشاريع المبتكرة المقدمة من الطلبة الجامعيين الحاصلين على وسم "الابل"؛
 - توطيد الروابط بين آليات الدعم العمومية، التي تشمل الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة، والوكالة الوطنية لدعم وترقية المقاولاتية، بما يساهم في تسهيل تمويل المشاريع المبتكرة للطلبة الجامعيين.
- 2- خلايا العمل والمتابعة:

في إطار ضمان التنفيذ الفعال لمشروع القرار الوزاري 1275، المتعلق بكيفية إعداد مشروع مذكرة تخرج لنيل شهادة مؤسسة ناشئة وشهادة براءة اختراع من طرف طلبة مؤسسات التعليم العالي، تم توجيه مراسلة إلى رؤساء مؤسسات التعليم العالي والبحث العلمي، تدعو إلى ضرورة تشكيل خلايا عمل ومتابعة على مستوى هذه المؤسسات، وتسندها مهام الإشراف على تنفيذ مضمون هذا القرار الوزاري، إلى جانب إعداد وتقديم الإحصائيات ومستوى التقدم في إنجاز مشاريع التخرج في صيغة مؤسسات ناشئة وبراءات اختراع على مستوى المؤسسات الجامعية. (اللجنة الوطنية للتنسيقية لمتابعة الابتكار وحاضنات الأعمال الجامعية)

يكمن الهدف من عملية إنشاء هذه الخلايا، في الإشراف على تنفيذ القرار الوزاري 1275 ومتابعة تنفيذه ميدانيا، مع الوقوف على مختلف المراحل والآليات المعتمدة لتحقيقه، وعليه بلوغ الأهداف الاستراتيجية الجديدة للقطاع، والتي تقوم أساسا على السعي إلى تغيير ذهنية الطالب، من طالب باحث عن منصب عمل إلى طالب خالق للثروة، ومساهم في التنمية المحلية والوطنية، مما يساهم في رفع مكانة الجامعة كقاطرة للتنمية الاقتصادية. (اللجنة الوطنية للتنسيقية لمتابعة الابتكار وحاضنات الأعمال الجامعية)

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

تكلف خلايا العمل والمتابعة بعدة مهام تتمثل في : (اللجنة الوطنية التنسيقية لمتابعة الابتكار وحاضنات الأعمال الجامعية)

- الإعلان عن بدء عملية التسجيل والمشاركة في مشروع شهادة مؤسسة ناشئة وشهادة براءة اختراع ؛
- متابعة إجراءات تسجيل الطلبة الراغبين في الالتحاق بمشروع شهادة مؤسسة ناشئة وشهادة براءة اختراع؛
- متابعة مدى تقدم عملية مرافقة المشاريع المسجلة؛
- رفع تقارير إلى السادة رؤساء الندوات الجهوية للجامعات، وإلى اللجنة الوطنية التنسيقية لمتابعة الابتكار وحاضنات الأعمال الجامعية، توضح مستوى تقدم المشاريع والتحديات التي تعيق تجسيدها وغيرها من المعلومات ذات الصلة؛
- العمل على التنسيق مع مختلف هياكل المرافقة والدعم، بما في ذلك حاضنات الأعمال، دار المقاولاتية، مراكز الدعم التكنولوجي والابتكار، مراكز الربط بين المؤسسات والجامعات، وبين الهيئات الخارجية مثل الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية، وغيرها من الجهات ذات الصلة.
- تتفرع عن خلايا العمل والمتابعة خلايا فرعية في كل كلية ومعهد، تتولى مهمة الإعلان عن مواعيد بدء استقبال الطلبة، الراغبين في الانخراط في مشروع شهادة مؤسسة ناشئة وشهادة براءة اختراع، وفق الجدول الزمني المحدد، كما تشرف على استقبال هؤلاء الطلبة وتسجيلهم.

3- اللجنة العلمية لحاضنات الأعمال :

- بموجب مقرره داخلية يصدرها مدير مؤسسة التعليم العالي يشكل مسؤول الحاضنة لجنة علمية تتكون من : (اللجنة الوطنية التنسيقية لمتابعة الابتكار وحاضنات الأعمال الجامعية)
- مسؤول الحاضنة أو دار المقاولاتية؛
 - أستاذ متخصص في المناجمنت والتسويق يكون ملم بشؤون قيادة الأعمال؛
 - أستاذ من كليات التكنولوجيا يكون ملم بالإلكترونيك والذكاء الاصطناعي؛
 - أستاذ من كلية العلوم يكون ملم بالجوانب البيولوجية والكيمياء؛
 - أستاذ من كلية الرياضيات والأعلام الآلي يكون ملم بشؤون الويب وإعداد التطبيقات الذكية والمنصات الرقمية والبرامج؛
 - أستاذ من كلية الحقوق العلوم السياسية يكون ملم بالشؤون القانونية والإدارية لإنشاء المؤسسات.
- تتولى هذه اللجنة اختيار الأفكار المبتكرة ذات الجدوى الاقتصادية، بهدف دعمها ومرافقتها لتصبح مؤسسات ناشئة أو تسجيلها كبراءات اختراع. (اللجنة الوطنية التنسيقية لمتابعة الابتكار وحاضنات الأعمال الجامعية)

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

الفرع الثالث: انعكاسات القرار الوزاري 1275 وتحديات تنفيذه

تم من خلال هذا الفرع عرض أهم انعكاسات القرار الوزاري رقم 1275 الايجابية مع تسليط الضوء على أبرز التحديات التي واجهت عملية تنفيذه.

أولاً: الانعكاسات القرار الوزاري 1275

تنقسم انعكاسات القرار الوزاري رقم 1275 إلى قسمين: (حمادي و عديدة، 2024، 147 149)

1- الانعكاسات على مستوى البحث العلمي:

- انفتاح الجامعة على مختلف المؤسسات الاقتصادية والمقاولين، وهذا عبر جذب أو استثمار أفكار الطلبة حاملي المشاريع والمؤسسات الناشئة؛
 - توفير الموارد المالية والمادية للجامعات بهدف تحسين جودة الإنتاج العلمي؛
 - تعزيز العلاقات بين البيئة الجامعية والمحيط الاقتصادي والاجتماعي؛
 - تحفيز الطلبة على إنشاء مشاريع ريادية كإستراتيجية للتعويض من معدلات البطالة؛
 - تمكين البحث العلمي من التكيف مع الابتكارات التكنولوجية؛
 - رفع مستوى التثمين التكنولوجي من خلال تقديم الدعم للمؤسسات الناشئة؛
- ##### 2- الانعكاسات على مستوى التنمية الاقتصادية :
- تحقيق الثروة واستحداث فرص عمل وتطوير مختلف القطاعات؛
 - إتاحة فرص لدمج أكبر عدد من الطلبة في سوق العمل؛
 - شجع القرار على إنشاء شراكات بين القطاعين العام والخاص بهدف دعم مشاريع البحث والابتكار؛
 - نتيجة لتشجيع التعاون بين الجامعات، والقطاع الصناعي، والهيئات الحكومية، ساهم القرار في إنشاء بيئة تفاعلية متكاملة تدعم تبادل المعرفة وتسويق التكنولوجيا، وقد نتج عن ذلك استحداث منتجات، خدمات وحلول مبتكرة تساهم في مواجهة التحديات المجتمعية، ودعم النمو الاقتصادي.

ثانياً: تحديات تنفيذ القرار الوزاري 1275

- تتمثل أبرز تحديات تنفيذ القرار الوزاري رقم 1275 فيما يلي: (طعيبة، 2024، صفحة 34 35)
- تعدد الجهات المتدخلة في إنجاح تطبيق القرار، حيث تشمل وزارة التعليم العالي والبحث العلمي والجامعات، إلى جانب وزارة اقتصاد المعرفة من خلال اللجنة الوطنية المكلفة بمنح وسم "لابل"، إضافة إلى الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية، ووزارة الصناعة ممثلة في المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية وصندوق التمويل الجزائري، وهو ما يستلزم مستوى عال من التنسيق والتعاون بين هذه الأطراف؛
 - محدودية البنية التحتية الضرورية لضمان تطبيق القرار على مستوى الجامعات؛

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

- قلة الكفاءات البشرية المؤهلة وذات الخبرة في مجال تكوين الطلبة والأساتذة المكونين، إذ يشكل المورد البشري الركيزة الأساسية لاقتصاد المعرفة، والعنصر المحوري لضمان نجاح تطبيق هذا القرار من حيث الشكل والمضمون؛

- مواجهة كل من الأساتذة والطلبة صعوبة في الانتقال من الثقافة الأكاديمية التقليدية، إلى ثقافة ريادية وتبادل الأفكار والمشاريع الابتكارية؛

- شكل توقيت انطلاق المشروع في نهاية السنة المالية 2022، عاملا معيقا فقد فرض قيودا مالية تعيق تنفيذ القرار بفعالية، إذ أدى ذلك إلى صعوبة توفير الموارد المالية الكافية لتلبية متطلبات المشاريع، خاصة فيما يتعلق بإعداد النماذج الأولية والبرامج التكوينية المتخصصة؛

- غياب إطار قانوني واضح يضمن توزيع الحقوق بشكل عادل بين جميع الأطراف المشاركة في المشروع، خصوصا فيما يتعلق بنسبة المساهمة في الفكرة، قد يؤدي إلى حرمان الأساتذة من حقوقهم المادية والفكرية بشكل عادل، وبسبب القيود التي يفرضها قانون الوظيفة العمومية الذي يمنعهم من ممارسة أنشطة ذات طابع ربحي ما يجعلهم يترددون في تقديم مقترحات لمشاريع مبتكرة للطلبة، مما يؤدي إلى إمكانية مواجهة الجامعات تحديات في تطبيق القرار الوزاري رقم 1275.

الفصل الثاني : واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

خلاصة الفصل الثاني:

تم من خلال هذا الفصل عرض واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر، من خلال الإشارة إلى الاطار القانوني والتنظيمي لها، والذي يحدد كيفية الحصول على علامة مؤسسة ناشئة ومهام اللجنة الوطنية لمنح هذه العلامة، والمزايا الجبائية، وكذا إجراءات الدعم، كإنشاء وزارة خاصة بهذه المؤسسات، استحداث صيغة قانونية جديدة للمؤسسات الناشئة وهي شركة المساهمة البسيطة، ومن هياكل الدعم والتمويل المتوفرة في الجزائر، مسرعات الأعمال الجيريا فانثور، التي لها دور مهم في دعم المؤسسات الناشئة من خلال تقديم مجموعة متنوعة من برامج التسريع تساعد على النجاح والنمو، بالإضافة إلى الصندوق الوطني للتمويل، الذي تم إنشائه بهدف توفير تمويل مناسب للمؤسسات الناشئة مما يمكنها من تطوير منتجاتها وخدماتها وتوسيع نشاط عملها، كما تم مؤخرا إنشاء حاضنات أعمال رقمية من طرف وزارة التعليم العالي والبحث العلمي بهدف تشجيع الابتكار عبر تقديم خدمات متنوعة تتمثل في المرافقة الدعم والارشاد، إلا أن المؤسسات الناشئة في الجزائر تعاني من عدة صعوبات قانونية، تنظيمية، تمويلية، تقنية.

شهد عدد حاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر نموا بعد صدور القرار الوزاري 1275، فهي تساهم في دعم الطلبة وتسهيل إنشاء مؤسساتهم حيث تعد أداة دعم مهمة كما أنها توفر التوجيه، الارشاد، المرافقة، وهي تساهم في زيادة فرص العمل وتنمية الاقتصاد الوطني، كما أن القرار الوزاري رقم 1275 يهدف إلى دعم وتشجيع الابتكار والمؤسسات الناشئة، وقد كانت له انعكاسات إيجابية على مستوى البحث العلمي والتنمية الاقتصادية، إلا أن تنفيذه واجه مجموعة من التحديات منها تعدد الجهات المتدخلة في إنجاح تطبيق القرار، قلة الكفاءات البشرية المؤهلة وذات الخبرة.

بناء على ما سبق عرضه في هذا الفصل حول واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر، وما يوجد من تحديات، وفي ظل سعي هذه المؤسسات إلى الاستمرارية والنمو، يبرز الأداء المالي الذي يعكس قدرتها على تحقيق أهدافها المالية، حيث سيتم في الفصل الثالث التطرق إلى الاطار المفاهيمي للأداء المالي مع توضيح العلاقة بينه وبين حاضنات الأعمال الجامعية.

**الفصل الثالث: الاطار المفاهيمي للأداء
المالي**

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

تمهيد الفصل الثالث:

يعتبر الأداء المالي من بين المواضيع المهمة في مجال الإدارة المالية، فهو يعد من أبرز المؤشرات التي يعتمد عليها في معرفة الوضع المالي للمؤسسة، حيث أنه يعكس مدى قدرتها على تحقيق أهدافها المالية المتمثلة في تحقيق الربحية، النمو والتوسع، وضمان سيولة تمكنها من سداد التزاماتها وغيرها من الأهداف، وتتحقق من خلال نجاحها في استغلال مواردها المتاحة بكفاءة وفعالية، وقد تزايد الاهتمام بالأداء المالي من طرف المؤسسات باعتباره أداة لاكتشاف نقاط القوة والضعف، مما يمكنها من اتخاذ قرارات مناسبة لتحسين أدائها، من خلال هذا الفصل تم عرض مفهوم الأداء بصفة عامة والأداء المالي بصفة خاصة وكذا أهم العوامل المؤثرة عليه بالإضافة إلى إبراز مختلف مؤشراتته التقليدية والحديثة.

الفصل الثالث : الاطار المفاهيمي للأداء المالي

المبحث الأول: مفهوم الأداء المالي

يعد الأداء المالي من أهم المفاهيم الأساسية في الإدارة المالية، حيث تعتمد عليه المؤسسة من أجل بقاءها، نموها واستمراريتها، في هذا المبحث تم التطرق إلى أهم العناصر والمفاهيم المتعلقة بالأداء المالي، مع تأكيد أهميته وأهم العوامل الرئيسية التي تؤثر عليه.

المطلب الأول: تعريف الأداء المالي وأهميته

في هذا القسم تم التطرق لكل من مفهوم الأداء عامة ومفهوم الأداء المالي خاصة مع إبراز أهميته للمؤسسات والمستثمرين.

الفرع الأول: تعريف الأداء وأهم المفاهيم المرتبطة به

أولاً: تعريف الأداء

لغة هو: "اسم وفعله "أدى" بمعنى " قام بـ" أو "أنجز"، أما في علوم الإدارة فلها تعاريف عدة حسب موقع الأداء نفسه، فقد يكون أداء فرد أو أداء إدارة أو عملية أو أداء مالي، أو أداء فريق وهكذا. " (الشميلي، 2017، صفحة 10)

عرف الأداء على أنه: "سلسلة من النشاطات المرتبطة بوظيفة متخصصة أو نشاط جزئي تقوم به

الإدارة لتحقيق هدف معين." (الزبيدي، 2011، صفحة 89)

يصف هذا التعريف الأداء باعتباره مجموعة من النشاطات، ترتبط بوظيفة معينة موجهة نحو تحقيق هدف محدد.

الأداء : "هو تحقيق أهداف المؤسسة بغض النظر عن طبيعة واختلاف هذه الأهداف" (الكرخي، 2020، صفحة 29)

ركز هذا التعريف على الغاية النهائية من الأداء وهي تحقيق أهداف المؤسسة، أي أن الأداء هو أداة لبلوغ الأهداف المرجوة.

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

عرف الأداء حسب (Bromily et Miller) على أنه: "انعكاس لكيفية استخدام المؤسسة للموارد المالية والبشرية، واستغلالها بكفاءة وفعالية بصورة تجعلها قادرة على تحقيق أهدافها." نلاحظ من هذا التعريف أن الأداء هو حاصل تفاعل عنصرين أساسيين هما الطريقة في استعمال موارد المؤسسة، ونقصد بذلك عامل الكفاءة، والنتائج(الأهداف) المحققة من ذلك الاستخدام، ونعني بذلك عامل الفعالية. أيضا يمكن أن نستشف من التعريف نفسه أن أهمية هذا المفهوم بالنسبة لمنظمات ومؤسسات الأعمال تكمن في أن الأداء يستعمل للحكم على هذه المنظمات والمؤسسات من حيث قدرتها على تحقيق أهدافها، ومدى التزامها بالرشادة في الوصول إلى ذلك (أي مدى عقلانية الطريقة المتبعة). (الداوي، 2009، صفحة 218)

من خلال ما سبق يمكن تعريف الأداء بأنه مجموعة من النشاطات التي تقوم بها الإدارة، تعكس كفاءة وفعالية المؤسسة في استغلال مواردها المالية، البشرية، المادية والتقنية من أجل تحقيق أهدافها.

ثانيا: المفاهيم المرتبطة بالأداء

تتمثل هذه المفاهيم في: (الكرخي، 2020، صفحة 31)

1-الكفاءة: وهي العلاقة بين الموارد والمخرجات المتحققة، حيث يتم قياس تلك العلاقة من خلال حساب نسبة المخرجات إلى المدخلات، والتي تقود إلى تحقيق أهداف المؤسسة، وتتجسد في مقدار المدخلات المتمثلة بالأموال والعاملين والموارد الضرورية لتحقيق مستوى محدد من المخرجات أو هدف محدد، أو يمكن القول بأن الكفاءة هي تحقيق أعلى منفعة مقابل التكاليف، وبموجبها تكون المؤسسة كفئة عندما تحصل على أعلى ما يمكن من الهدف الذي تسعى لتحقيقه أي تحقيق أعلى الأرباح وأفضل مستوى من الجودة؛ ويمكن صياغة معادلة الكفاءة بشكل رياضي كما يلي:

$$\text{الكفاءة} = \text{قيمة المخرجات} / \text{قيمة المدخلات}$$

2-الفعالية: وهي قدرة المؤسسة على تحقيق أهدافها المخططة، تقاس في قدرتها على بلوغ النتائج مقارنة مع ما ترغب في تحقيقه حسب الخطة المسطرة، وبالتالي فإن الفاعلية تتمحور حول كمية المخرجات النهائية دون النظر إلى كمية الموارد التي تستخدم من أجل تحقيقها.

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

الفرع الثاني: تعريف الأداء المالي

يمثل الأداء المالي: " المفهوم الضيق لأداء المؤسسات حيث يتمحور حول استخدام مؤشرات مالية بصدد قياس مدى إنجاز الأهداف، ويعبر الأداء المالي عن أداء المؤسسات باعتباره الداعم الرئيسي لمختلف الأعمال الممارسة من طرف المؤسسة، ويساهم في إتاحة الموارد المالية وتزويد المؤسسة بفرص استثمارية في ميادين الأداء المتنوعة والتي تعزز القدرة على تلبية احتياجات أصحاب المصالح وتحقيق أهدافهم." (الخطيب، 2010، صفحة 45)

الأداء المالي هو: "الكفاءة والفعالية معا للنشاط المالي المتعلق بالمؤسسة، أي القدرة على تحقيق النتائج التي تتطابق مع الخطط والأهداف المرسومة بالاستغلال الأمثل للموارد المالية الموضوعة تحت التصرف." (لقليطي، صفحة 94)

يوضح هذا التعريف أن الأداء المالي يجمع بين الكفاءة، والفعالية للنشاط المالي، كما يربطه بتحقيق النتائج المتوافقة مع الأهداف المالية المسطرة، مما يعكس اعتباره كوسيلة أساسية لقياس مدى قدرة المؤسسة على استغلال مواردها المالية المتاحة لبلوغ أهدافها.

تم تعريف الأداء المالي كذلك على أنه: "مدى مساهمة الأنشطة في خلق القيمة أو الفعالية في استخدام الموارد المالية المتاحة من خلال بلوغ الأهداف المالية بأقل التكاليف المالية." (دادن و حفصي، 2014، صفحة 24)

ركز هذا التعريف على عنصرين مهمين هما خلق القيمة والفعالية، حيث يرتبط الأداء المالي بكيفية استغلال الموارد المالية المتاحة.

من خلال ما سبق يمكن القول أن الأداء المالي هو قدرة المؤسسة على تحقيق أهدافها المالية من خلال استغلالها الأمثل للموارد المالية المتاحة بفعالية وكفاءة.

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

الفرع الثالث: أهمية الأداء المالي

تتجلى أهمية الأداء المالي في :

أولاً: بالنسبة للمؤسسات

- المساعدة في اتخاذ الإجراءات الضرورية بناء على تتبع وتحليل الأوضاع الاقتصادية سواء كانت مزدهرة أم هناك ركود إضافة إلى الأمور المالية المحيطة بالشركة. (قديد، 2023، صفحة 18)
- تكمن أهمية الأداء المالي بشكل خاص في عملية متابعة أنشطة المؤسسات، وفحص سلوكها ومراقبة أوضاعها وتقييم مستويات أدائها وفعاليتها، وتوجيه الأداء نحو الاتجاه الصحيح والمطلوب من خلال تحديد المعوقات وبيان أسبابها واقتراح إجراءاتها التصحيحية وترشيد الاستخدامات العامة للمؤسسات واستثماراتها وفقاً للأهداف العامة للمؤسسات والمساهمة في اتخاذ القرارات السليمة للحفاظ على الاستمرارية والبقاء والمنافسة. (الخطيب، 2010، صفحة 46)
- يرتبط بشكل مباشر بتحقيق أهداف المؤسسة، حيث أن نجاح الأداء المالي هو سبب رئيسي في نجاح المؤسسة وقدرتها على النمو والتطور؛
- يساعد على قياس الأهداف من أجل مقارنة نتائجها وتحديد مستوى الفاعلية في تحقيقه، بالإضافة إلى الحكم على مدى الكفاءة في تحقيق الأهداف من خلال تحديد الأهمية النسبية بين النتائج والموارد المستخدمة في التوصل إليها. (عبد الرحمن و الشريمي، 2020، الصفحات 46-47)
- المساهمة في معرفة مستوى النمو الذي حققته المؤسسة للوصول إلى أهدافها قصيرة أو طويلة المدى. (قديد، 2023، صفحة 18)
- يعد من أبرز الدعائم المعتمدة في اتخاذ القرارات، سواء على المدى القصير أو المتوسط من طرف إدارات المؤسسات، حيث يسمح لها باستغلال الموارد المالية بطرق عقلانية ومنتظمة، بالإضافة إلى التخطيط السليم للمستقبل. (خليفة، 2022، صفحة 64)
- يعتبر وسيلة أساسية تساهم في الكشف عن الميزة التنافسية التي قد تعتمد عليها المؤسسة. (قديد، 2023، صفحة 18)
- المساعدة في اتخاذ القرارات المهمة باعتبار الأداء المالي رصيذاً من المعلومات الضرورية للمستويات الإدارية المختلفة من أجل التخطيط والتنظيم والرقابة. (شلال عكار و قدوري والي، 2021، صفحة 292)

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

ثانيا: بالنسبة للمستثمرين

- يسهل للمستثمر عملية متابعة الظروف المالية والاقتصادية المحيط، كذلك متابعة ومعرفة نشاط المؤسسة وطبيعته، كذلك قياس مدى تأثير أدوات الأداء المالي من سيولة نشاط وربحية ومدى وديونية وتوزيعات على سعر السهم؛
- يساعد المستثمر في اتخاذ القرار الملائم لأوضاع المؤسسات من خلال التحليل والمقارنة وتفسير البيانات المالية وفهم التفاعل بين البيانات المالية. (الخطيب، 2010، صفحة 47)
- ويمكن حصر أهمية الأداء المالي في أنه يلقي الضوء على الجوانب التالية: (حابي و زبيدي، 2015، صفحة 73)

- تقييم ربحية المؤسسة؛
- تقييم سيولة المؤسسة؛
- تقييم تطور نشاط المؤسسة؛
- تقييم مديونية المؤسسة؛
- تقييم تطور توزيعات المؤسسة؛
- تقييم تطور حجم المؤسسة.

المطلب الثاني: العوامل المؤثرة على الأداء المالي

هناك عدة عوامل تؤثر على الأداء المالي للمؤسسات، حيث يمكن تقسيمها إلى نوعين النوع الأول داخلي أي داخل المؤسسة، والنوع الثاني خارج المؤسسة وهو كل العوامل الخارجية المحيطة بها.

الفرع الأول: العوامل الداخلية المؤثرة على الأداء المالي

تتمثل أهمها فيما يلي:

الهيكل التنظيمي: يعد الهيكل التنظيمي عاملا محوريا في التأثير على الأداء المالي للمؤسسة، حيث يساهم في توزيع المسؤوليات بين الأفراد بما يضمن معالجة الانحرافات الناجمة عن عدم توافق بعض الأنشطة مع الأهداف المالية المسطرة. وتستند هذه الأهداف إلى قرارات مالية تتأثر بدرجة كبيرة بطبيعة الهيكل التنظيمي المعتمد داخل المؤسسة؛

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

التكنولوجيا: تتمثل في الوسائل والتقنيات التي تتناسب مع طبيعة أنشطة المؤسسة والتي تساعدها على بلوغ الأهداف المسطرة، لذلك يستلزم على المؤسسة إدراج التكنولوجيا الحديثة التي تتلاءم مع احتياجات العمل من أجل ضمان تأثير إيجابي على جودة الأداء المالي؛

حجم المؤسسة: يعد حجم المؤسسة أحد أبرز العوامل المؤثرة في الأداء المالي، حيث أشارت بعض الدراسات إلى وجود تأثير سلبي للحجم على الأداء المالي، إذ إن التوسع في الحجم يفرض على المؤسسة نمطا تنظيميا أكثر تعقيدا من حيث توزيع المسؤوليات والمهام، مما يشكل عائقا أمام فعالية الرقابة والتقييم، وفي المقابل، ترى دراسات أخرى أن كبر حجم المؤسسة قد ينعكس إيجابا على أدائها المالي، وذلك بالنظر إلى اعتماد المؤسسات الكبيرة عادة على الأطارات ذات خبرة وكفاءة مهنية عالية في عمليات التقييم، الأمر الذي يسهم في الارتقاء بمستوى الأداء المالي. (بقباقي، 2021، الصفحات 09-10)

نمو المبيعات: تعد المبيعات الوسيلة الرئيسية لتحقيق الإيرادات، كما تمثل البوابة الأساسية للوصول إلى الربحية. ومن هذا المنطلق، تسعى المؤسسات إلى ترسيخ مكانتها في السوق والاستحواذ على أكبر حصة سوقية حيث ينعكس ذلك بصورة مباشرة على حجم مبيعاتها. ويعد تعظيم المبيعات وتعزيز الأرباح الهدف الجوهري للمؤسسات، الأمر الذي يلزمها على الاعتماد على استراتيجيات فعالة لزيادة حجم المبيعات بما يضمن تحقيق أهدافها المالية. (خليفة، 2022، صفحة 67)

الرفع المالي: العامل الرئيسي الذي يؤثر على الأداء المالي هو الرافعة المالية. حيث ارتقاع مستويات الاستدانة قد يعرض المؤسسة لمخاطر الإفلاس في حال عجزها عن الإيفاء بالتزاماتها، فضلا عن الصعوبة المحتملة في استقطاب ممولين جدد مستقبلا. رغم ذلك، لا تعتبر الرافعة المالية سلبية بالضرورة، حيث يمكن أن تسهم في تعزيز عوائد الاستثمارات لصالح المساهمين، مما يفسر العلاقة الإيجابية بين الرافعة المالية والأداء المالي؛

السيولة: تعد السيولة عامل آخر له أثر مباشر على الأداء المالي، إذ تتيح للمؤسسة استخدام أصولها السائلة في الاستثمار وتمويل أنشطتها المختلفة. كما تمكنها مستويات السيولة المرتفعة من الوفاء بالتزاماتها خلال فترة تراجع الأرباح. الأمر الذي يوضح العلاقة الإيجابية القائمة بين السيولة والأداء المالي؛

عمر المؤسسة: يعد عمر المؤسسة من العوامل المؤثرة في أدائها المالي، حيث أن المؤسسات الأقدم تمتلك خبرة تراكمية أوسع، فضلا عن استفادتها من السمعة السوقية التي تمكنها من تحقيق مستويات أعلى من

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

الدخل، غير أن هذه المؤسسات قد تواجه في المقابل محدودية في المرونة وصعوبة في التكيف مع التغييرات البيئية المتسارعة، مما قد ينعكس سلبا على أدائها المالي. (Deitiana & Habibuw, 2015, pp. 80-81)

الفرع الثاني: العوامل الخارجية المؤثرة على الأداء المالي

تتمثل العوامل الخارجية فيما يلي: (خليفي، 2022، الصفحات 68-69)

المنافسة: تشهد بيئة الأعمال تغييرات وتطورات تقنية متزايدة بفعل حدة المنافسة الناتجة عن اتساع ظاهرة العولمة، الأمر الذي يفرض على المؤسسات تحسين أدائها إلى مستويات عالية تمكنها من التفوق على منافسيها وتعزيز قدرتها التنافسية على الصعيد المحلي والعالمي، في هذا السياق لا يعد تحقيق التفوق التنافسي مجرد خيار تسعى إليه المؤسسة، بل يمثل ضرورة استراتيجية لضمان البقاء والنمو والاستمرار؛

الوضع الاقتصادي: يعد النظام الاقتصادي إطارا يضم مختلف العمليات والأنشطة الاقتصادية المرتبطة بالإنتاج والتوزيع، واستغلال الموارد الطبيعية والمعلوماتية وغيرها من المدخلات من أجل العملية الاقتصادية، وتعد المؤسسة جزءا من هذا النظام، إذ تتفاعل وتتداخل معه وتخضع لقيوده وشروطه، حيث تسعى باستمرار إلى التكيف مع متغيراته. فإن أي تغير في الوضع الاقتصادي ينعكس حتما على نشاط المؤسسة وأدائها المالي، حيث تؤثر معدلات التضخم والسياسات الاقتصادية والجبائية في قدرة المؤسسة التشغيلية والمالية، كما يختلف مستوى أدائها في فترات الركود عن فترات الراج الاقتصادي والتضخم؛

النظام الاجتماعي والثقافي: يبدأ من فكرة كون المؤسسة تعتمد في أنشطتها على اليد العاملة المستمدة من المجتمع التي تعمل فيه، كما توجه منتجاتها سواء كانت سلعا أو خدمات إلى هذا المجتمع ذاته، وبالتالي بديها تعد عادات المجتمع وسلوكياته ومعتقداته، بما في ذلك تياراته الدينية عناصر جوهرية ينبغي على المؤسسة إدراكها والتكيف معها، وتعتبر هذه العوامل من بين المحددات الأساسية التي تؤثر حتما في نشاط المؤسسة وأدائها المالي؛

العوامل القانونية والسياسية: تخضع المؤسسات في أي نظام اقتصادي تنشط فيه إلى مجموعة من التشريعات والقوانين التي تنظم نشاطها وتحدد إطار عملها. ويعد من أبرز هذه القوانين كل من تشريعات العمل، القوانين الجبائية، قانون المالية، إضافة إلى قانون النقد والصرف وما يتعلق بالائتمان، حيث تترك جميعها أثرا مباشرا وحتميا على نشاط المؤسسة وعلى أدائها المالي. إلى جانب ذلك، يمثل الوضع السياسي والاستقرار الأمني عوامل محورية ذات أثر بالغ على نشاط المؤسسة وينعكس ذلك على أدائها.

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

المطلب الثالث: تقييم الأداء المالي

يعتبر تقييم الأداء المالي من أهم العمليات الضرورية لتحديد الوضعية المالية للمؤسسة واتخاذ القرارات المصيرية لها، وفي هذا المطلب تم التطرق إلى تعريفه وأهميته، أهداف تقييم الأداء المالي وخطوات تلك العملية.

الفرع الأول: تعريف تقييم الأداء المالي

أولاً: تعريف تقييم الأداء

يعرف تقييم الأداء على أنه: "التأكد من كفاءة استخدام الموارد المتاحة والتحقق من تنفيذ الأهداف المخططة" (الزبيدي، 2011، صفحة 89)

"قياس للأعمال المنجزة ومقارنتها بما كان يجب أن يتم وفقاً للتخطيط المعد مسبقاً، أملاً في اكتشاف جوانب القوة أو تحديد نقاط الضعف وعلى النحو الموضح سابقاً" (الزبيدي، 2011، صفحة 90)

ثانياً: تعريف تقييم الأداء المالي

تقييم الأداء المالي: "هو قياس النتائج المالية المحققة أو المنتظرة ومن ثم مقارنتها بالأهداف لمعرفة مستوى الفعالية مما يسمح بالحكم على درجة الكفاءة". (لقليطي، صفحة 93)

يرى الكسابية (2011) أن تقييم الأداء المالي يتمثل في: مقارنة الأداء الفعلي بالمؤشرات المحددة للكشف عن الانحرافات واتخاذ الخطوات التصحيحية الضرورية كلما أمكن ذلك، وعادة ما تكون المقارنة بين ما تم تحقيقه فعلياً وما هو مستهدف في نهاية السنة المالية؛

وأشار لولو (2010) إلى أن تقييم الأداء المالي: يعد وظيفة أساسية من الإدارة المالية الحديثة، ذات الممارسات العلمية المستقرة، والتي تهدف إلى إكمال عملية التخطيط على أكمل وجه، ومقارنة الأداء الفعلي بالخطة المالية، وكشف حجم الانحرافات بينهما، والبحث لمعرفة أسبابها من أجل اتخاذ الإجراءات التصحيحية الملائمة؛

بينما وضح الجبوري (2012) أنه عملية لقياس النتائج المالية المحققة للمؤسسة خلال فترة زمنية محددة، ومقارنتها بالمخطط، مع استخدام معايير مالية ومؤشرات محددة من أجل تحديد أوجه القصور والانحرافات

إن وجدت ومعالجتها أنياً ومستقبلياً. (Majeed , Mohammed, & Jaddoa , 2018, p. 04)

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

الفرع الثاني: أهمية تقييم الأداء المالي

- تتمثل أهمية تقييم الأداء المالي فيما يلي: (نوبلي ، 2015 ، صفحة 165)
- المساعدة في اتخاذ القرارات الملائمة، سواء كانت مرتبطة بالاستثمار أو التطوير، أو تغيير السياسات، ذلك من خلال تزويد الإدارة بمختلف المعلومات المالية؛
 - يساهم بفعالية في تحسين التسيير في المؤسسة الاقتصادية من خلال تعزيز خلق القيمة والعمل على تخفيض التكاليف؛
 - يعد من الركائز الأساسية في وضع السياسات العامة للمؤسسة، كذلك للهيئات المشرفة عليها؛
 - يساهم في نقل أهداف المؤسسة إلى مختلف الأنشطة والمستويات؛
 - يعتبر أساساً للتقييم الشامل على المدى الطويل بالاستناد إلى نتائج التقييم قصير المدى، مما يساهم في رسم السياسات والاستراتيجيات؛
 - يعزز قنوات الاتصالات بين المستويات والمصالح المختلفة ويسهل عملية التنسيق فيما بينها.

الفرع الثالث: أهداف عملية تقييم الأداء المالي وخطواتها

أولاً: أهداف تقييم الأداء المالي

تهدف عملية تقييم الأداء المالي إلى: (سازان و سوزان ، 2023 ، صفحة 167)

- تقييم المركز المالي للمؤسسة الاقتصادية وتقييم ربحية المؤسسة؛
- تقييم مدى كفاءة سياسة التمويل وتقييم مدى كفاءة إدارة الأصول والخصوم؛
- تقييم المركز الانتمائي للمؤسسة وقدرتها على الاستمرارية وتقييم مركزها التنافسي؛
- استخلاص مجموعة من المؤشرات التي توفر للإدارة أدوات التخطيط والرقابة ودعم اتخاذ القرارات.

ثانياً: خطوات تقييم الأداء المالي

تتمثل خطوات تقييم الأداء المالي في: (الخطيب، 2010 ، الصفحات 51-52)

- 1- جمع القوائم المالية السنوية وقائمة الدخل باعتبارها أساس إعداد الموازنات والقوائم المالية والتقارير السنوية المرتبطة بأداء المؤسسات خلال فترة زمنية معينة؛
- 2- حساب مختلف المؤشرات لتقييم الأداء مثل نسب الربحية والسيولة والنشاط والرفع المالي والتوزيعات، ذلك من خلال تحديد الأدوات المالية الملائمة لعملية التقييم؛

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

3- دراسة وتقييم النسب، من أجل استخلاص النتائج للكشف عن الانحرافات والفروقات ومواطن الضعف بالأداء المالي الفعلي، سواء بمقارنته بالأداء المتوقع أو مقارنته بأداء المؤسسات التي تعمل في نفس القطاع؛

4- صياغة التوصيات المناسبة استنادا على نتائج التقييم المالي، مع التركيز على تفسير أسباب هذه الفروقات وأثرها على المؤسسات للتعامل معها ومعالجتها.

المبحث الثاني: مؤشرات تقييم الأداء المالي

تعد مؤشرات الأداء المالي الرئيسية نقطة انطلاق ضرورية لمتابعة المشكلات المالية التي قد تواجهها المؤسسة والعمل على تحليلها ووضع برامج ملائمة لمعالجتها، أما بالنسبة للمؤسسة ذاتها، تشكل هذه المؤشرات أدوات قياس أساسية يستخدمها المدير المالي لتقييم الأداء المالي ومقارنته خلال فترة زمنية محددة، أما بالنسبة للمستثمرين، فيحتاجون إلى مجموعة واسعة من مؤشرات الأداء المالي التي تسمح بدورها باتخاذ قرارات استثمارية ملائمة. (Thamir , Hraiga, & Farhan, 2022, p. 116)

المطلب الأول: المؤشرات التقليدية

تعد مؤشرات تقييم الأداء المالي التقليدية أدوات أساسية تساعد على تحليل الوضع المالي للمؤسسات الاقتصادية وتقييم مدى كفاءتها وربحيتها واستقرارها، في هذا المطلب تم التطرق إلى مؤشرات التوازن المالي ومختلف النسب المالية.

الفرع الأول: مؤشرات التوازن المالي

تعتبر مؤشرات التوازن المالي أحد أهم المؤشرات التي تساعد على تقييم مدى قدرة المؤسسة على تحقيق الاستقرار بين الموارد والنفقات، في هذا المطلب تم التعرض إلى رأس المال العامل، احتياج رأس المال العامل والخزينة.

أولاً: رأس المال العامل

1- تعريفه:

يعد رأس المال العامل أحد أدوات التحليل المالي الأساسية التي تستخدم في تقييم البنية المالية للمؤسسة والحكم على مستوى توازنها المالي، لاسيما على المدى القصير وفي تاريخ محدد، ويتمثل في ذلك الجزء من

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

الأموال الدائمة المخصص لتمويل جزء من الأصول المتداولة بعد تغطية كامل الأصول الثابتة. (زغيب و بوشنقير، 2011، صفحة 49)

ثانيا: أنواع رأس المال العامل

1- رأس المال العامل الصافي: "هو الجزء من الأموال الدائمة الذي يستعمل في تمويل جزء من الأصول

المتداولة، وهو رأس المال العامل." (زغيب و بوشنقير، 2011، صفحة 50)

2- رأس المال العامل الخاص:

يتم حسابه بطرح الأصول الثابتة من الأموال الخاصة التي تساهم جزئيا أو كليا في تمويلها؛

رأس المال العامل الخاص = الأموال الخاصة - الأصول الثابتة

3 - رأس المال العامل الإجمالي:

يساوي إلى مجموع الأصول المتداولة. (شيحة، 2013، الصفحات 84-85)

رأس المال العامل الإجمالي = مجموع الأصول المتداولة

4- رأس المال العامل الأجنبي:

عبارة عن مجموع الديون التي تحصلت عليها المؤسسة من الخارج قصد تمويل عملياتها، ويحسب

كما يلي: (حمدي، 2017، صفحة 133)

رأس المال العامل الأجنبي = الديون طويلة الأجل + الديون قصيرة الأجل

ثالثا: طرق حساب رأس المال العامل

هناك طريقتين لحسابه: (الوقاد و السيد أحمد، 2019، صفحة 24)

1- من أعلى الميزانية:

يمكن تعريفه بأنه الفائض من الأموال الدائمة بالنسبة للأصول الثابتة ويحسب بالطريقة الموالية:

رأس المال العامل = الأموال الدائمة - الأصول الثابتة

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

2- من أسفل الميزانية:

يعرف على أنه ذلك الفائض من الأصول المتداولة بالنسبة للديون ويحسب كما يلي:

$$\text{رأس المال العامل} = \text{أصول متداولة} - \text{ديون قصيرة الأجل}$$

رابعاً: حالات رأس المال العامل

توجد ثلاث حالات لرأس المال العامل وهي ممثلة في الشكل رقم (10):

الشكل رقم (10): حالات رأس المال

العامل



المصدر: (بن ساسي و قريشي، 2006، صفحة 83)

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

الفرع الثاني: احتياج رأس المال العامل

يمكن تعريفه باعتباره رأس المال العامل الأمثل، أي ذلك الجزء من الأموال الدائمة المخصصة لتمويل جزء من الأصول المتداولة بما يضمن للمؤسسة تحقيق التوازن المالي اللازم، ويبرز هذا الاحتياج عند إجراء مقارنة بين الأصول المتداولة والموارد المالية قصيرة الأجل، حيث يمكن حسابه بالطريقة الموالية: (زغيب و بوشنقير، 2011، صفحة 52)

$$\text{احتياج رأس المال العامل} = (\text{الأصول المتداولة} - \text{النقدية}) - (\text{ديون قصيرة الأجل} - \text{السلفات المصرفية})$$

وقد تم استبعاد النقدية كونها لا تعد من احتياجات الدورة، وبالمثل، لا تدرج السلفات المصرفية ضمن موارد الدورة كونها تصنف ديون سائلة مدتها قصيرة جدا، حيث غالبا ما يتم اللجوء إليها في نهاية الدورة لغرض التسوية. (زغيب و بوشنقير، 2011، صفحة 53)

الفرع الثالث: الخزينة الصافية

أولا: تعريف الخزينة الصافية

"تحدد الخزينة الصافية عندما يوجه رأس المال العامل لتمويل العجز الناتج عن تغطية احتياجات دورة الاستغلال وغيرها، فإذا تمكنت المؤسسة من تغطية هذا الاحتياج، تكون الخزينة موجبة وهو ما يعكس فائضا في التمويل، أما إذا تتمكن من تغطية هذا الاحتياج، فإن الخزينة في وضع سالب وهذا ما يعبر عنه بالعجز في التمويل." (بن ساسي و قريشي، 2006، صفحة 85)

ثانيا: طرق حساب الخزينة الصافية

توجد طريقتين لحسابها: (بن ساسي و قريشي، 2006، صفحة 85)

1- انطلاقا من الميزانية الوظيفية:

بإجراء الفرق بين استخدامات الخزينة وموارد الخزينة

$$\text{الخزينة الصافية} = \text{استخدامات الخزينة} - \text{موارد الخزينة}$$

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

2-انطلاقاً من المعادلة للخبزينة:

عن طريق الفرق بين رأس المال العامل والاحتياج في رأس المال العامل

$$\text{الخبزينة الصافية} = \text{رأس المال العامل} - \text{الاحتياج في رأس المال العامل}$$

ثالثاً: حالات الخبزينة الصافية

يسعى المحلل المالي باستمرار إلى ضمان حالة توازن مالي، ومن أجل معرفة وضعية الخبزينة يجب معرفة كل حالاتها وذلك من خلال المقارنة بين رأس المال العامل والاحتياج في رأس المال العامل. (بن سنة و قاشي، 2021، صفحة 252) وتتمثل حالات الخبزينة في الشكل رقم (11):

الشكل رقم(11): حالات الخبزينة



المصدر: (بن سنة و قاشي، 2021، صفحة 252)

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

الفرع الثاني: النسب المالية

تعد هذه المؤشرات المالية من أهم الأدوات المستخدمة في عملية تقييم الأداء المالي للمؤسسات، إذ يمكن استخلاص معظمها من البيانات المقدمة من القوائم المالية، كما تساهم هذه المؤشرات في تحليل الاتجاهات ومقارنة الوضع المالي للمؤسسة مع نظيراتها. حيث يساعد التحليل المالي على التنبؤ بإعسار أو إفلاس الشركة مستقبلاً. (Marinho & Junior, 2017, p. 292)

أولاً: تعريف النسب المالية وأهميتها

1- تعريفها:

تعتبر النسب المالية عن علاقة عددية أو كمية بين عنصرين أو متغيرين، ويمكن عرضها في صورة نسب مئوية أو كسور، من الناحية النظرية، تصنف النسب المالية إلى خمس مجموعات؛ غير أن في التطبيق العملي وخصوصاً في حالة المؤسسات الصغيرة، تستخدم أربع مجموعات من النسب. (Kotane & Kuzmina-Merlino, 2012, p. 219)

حيث يمكن تقييم الأداء المالي للمؤسسة باستخدام النسب وفقاً للطرق التالية: (كاكه حمه و به ناز، 2016، صفحة 138)

أولاً: مقارنة النسب المالية للمؤسسة مع نسب القطاع الصناعي.

ثانياً: مقارنة النسب المالية لنفس المؤسسة لعدة فترات زمنية.

ثالثاً: مقارنة النسب المالية للمؤسسة مع النسب المالية لقطاعات أخرى.

2- أهميتها:

- تعتبر النسب أداة إدارية استراتيجية، إذ تساعد أصحاب المصلحة الرئيسيين على تنظيم البيانات الضخمة المستمدة من القوائم المالية كالميزانيات العمومية، وقوائم الدخل، وقوائم التدفقات النقدية وتحويلها إلى معلومات مفيدة تستخدم في التحليل والتقييم. (Kotane & Kuzmina-Merlino, 2012, p. 219)
- تكشف أيضاً مقاييس الأداء المالي عن مجالات التحسين فضلاً عن نقاط القوة، على سبيل المثال، إذا كانت نسب ربحية المؤسسة أقل من متوسطات الصناعة/القطاع، فهذا يدل على عدم كفاءة في استراتيجيات التسعير أو إدارة التكاليف. كذلك، إن انخفاض نسب السيولة قد يدل على احتمال وجود

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

مشاكل في التدفق النقدي أو اعتماد مفرط على التمويل بالديون. بالتالي يمكن للمؤسسات القيام بتدابير استباقية من أجل المشكلات الرئيسية وتحسين الأداء العام من خلال تحديد هذه المجالات

التي تحتاج إلى تحسين. (Kuttu, 2024, p. 02)

- قياس مستوى قدرة المؤسسة على مواجهة الالتزامات الجارية؛
- تحديد درجة نمو المؤسسة والكشف عن نقاط القوة والضعف؛
- تساعد على اتخاذ القرارات ورسم السياسات وإعداد الموازنات التقديرية من خلال توفير البيانات والمعلومات الضرورية؛
- قياس مستوى أداء المؤسسة والفعالية الكلية الخاصة بها؛
- قياس الفعالية التي تتحصل عليها المؤسسة باستغلالها مختلف موجوداتها لتحقيق النتائج المرغوبة. (خنفري، 2017، صفحة 59)

يمكن تصنيف النسب المالية إلى خمس مجموعات رئيسية هي:

1- **نسب السيولة:** توضح قدرة المؤسسة على سداد التزاماتها، وتعتبر هذه المؤشرات معياراً للتقييم

نظراً لاستعمالها من طرف مختلف أصحاب المصلحة. (Malichová & Ďurišová, 2015, p. 240)

تتمثل سيولة أصل محدد في قدرة تحويل ذلك الأصل إلى نقد بسرعة وبأقل خسارة ممكنة. (JACKOVÁ, 2020, p. 162)

تعد السيولة أداة أساسية تساعد المؤسسة على تحديد قدرتها على الوفاء بالتزاماتها المالية قصيرة الأجل، حيث تمثل عملاً حاسماً في ضمان النجاح المؤسسي، لأن الإخفاق في الوفاء بالتزاماتها في الوقت المحدد قد يترتب عنه تراجع في التصنيف الائتماني من قبل الدائنين، وانخفاض قيمة النمو في السوق، وبالتالي ضعف قدرة المؤسسة على الحصول على المزيد من رأس المال مستقبلاً. وفي هذا السياق، ينظر لرأس المال كجوهر للأداء المالي الجيد، مما يجعل للسيولة دوراً محورياً في إدارة رأس المال العامل ومراعاة تأثيرها بعناية. وتشير الدراسات والأدبيات السابقة إلى أن هناك تأثير إيجابي كبير للسيولة على الأداء المالي. (Le Thi Kim, Duvernay, & Le Thanh, 2021, p. 269)

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

الجدول رقم (14): نسب السيولة

النسبة:	الصيغة الرياضية:	الشرح:
نسبة السيولة العامة (التداول)	$\frac{\text{الأصول المتداولة}}{\text{الخصوم المتداولة}}$	تعكس قدرة الأصول المتداولة على تغطية الالتزامات المتداولة عند حلول تاريخ استحقاقها.
نسبة النقدية	$\frac{\text{النقدية وما يعادلها}}{\text{الخصوم المتداولة}}$	تعبّر عن قدرة المؤسسة على سداد التزاماتها المتداولة بالاعتماد على النقدية المتاحة.
نسبة السيولة السريعة	$\frac{\text{الأصول المتداولة - المخزون}}{\text{الخصوم المتداولة}}$	يدل ارتفاع هذه النسبة على قدرة المؤسسة على سداد الالتزامات المتداولة بالاعتماد على الأصول سريعة التحول إلى نقد، دون الحاجة إلى تصفية المخزون لتحقيق ذلك.

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على: (أحمد لطفي، 2006، الصفحات 337-338)؛ (خنفر و المطارنة، 2011، صفحة 163)؛ (الشيخ، 2008، صفحة 35)

2- **نسب الربحية:** تساعد نسب الربحية على قياس مدى كفاءة إدارة المؤسسة في استغلال مواردها استغلالاً أمثل لتحقيق الأرباح، وهي أداة ضرورية لتحسين أداء المؤسسة المالي، حيث تعكس مدى قدرة المؤسسة على مواكبة النمو والتطور في العالم، وتستخدم نسب الربحية بشكل رئيسي في حساب العائد. (السرطاوي و حسان، 2019، صفحة 155)

تعد الربحية هدفاً رئيسياً لوجود المؤسسة واستمرار نشاطها، كما تمثل الغاية الأساسية التي يسعى لها المساهمون. وهي تعبر عن العلاقة بين الأرباح المحققة من قبل المؤسسة والاستثمارات الموظفة في توليد تلك الأرباح. لذلك يوجه قدر عظيم من الجهود نحو الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة بما يضمن تحقيق أفضل عائد ممكن للمساهمين، بحيث لا تقل قيمته عن العائد الممكن تحقيقه على الاستثمارات البديلة ذات مستوى مماثل من المخاطر. مقارنة بالنفقات وغيرها من التكاليف التي على عاتقها خلال فترة معينة من الزمن. كما تساهم نسب الربحية في تقييم قدرة المؤسسة على تحقيق الأرباح من خلال أنشطتها التشغيلية، كما تعتبر أداة ضرورية تستخدم في

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

قياس كفاءة الإدارة في استخدام الموارد المتاحة بكفاية. وتدل نسب الربحية التي تملك قيمة أعلى مقارنة بالفترات السابقة، أن المؤسسة تشهد زيادة في المبيعات وينجم عن ذلك حتمياً زيادة في الأرباح. (الشيخ، 2008، صفحة 41)

الجدول رقم(15): نسب الربحية

النسبة:	الصيغة الرياضية:	الشرح:
معدل العائد على حقوق الملكية	$\frac{\text{صافي الربح}}{\text{حقوق الملكية}}$	وتقيس هذه النسبة العائد المحقق من طرف المساهمين عند استثمار أموالهم بالمؤسسة، وهي تعد من أهم نسب الربحية المستعملة، حيث تحدد تلك النسب قرار المساهمين سواء الاستمرار في النشاط أو تحويل الأموال إلى استثمارات أخرى التي تسهم في تحقيق عائد مناسب
معدل العائد على الاستثمار	$\frac{\text{صافي الربح}}{\text{إجمالي الاستثمار}}$	تقيس تلك النسبة مدى كفاءة المؤسسة في استخدام وإدارة كل الأموال المتاحة لديها من الأموال المقترضة والمساهمين في تحقيق عائد على تلك الأموال، حيث يقوم الفرض الأساسي على أن للأموال الخاصة تكلفة تتمثل في العائد المطلوب على حقوق المساهمين والفوائد المترتبة على القروض، من تم يفترض أن تحقق الاستثمارات معدل عائد لا يقل عن تكلفة هذه الأموال على أقل تقدير

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

الجدول رقم(15): نسب الربحية (تابع)

تقيس هذه النسبة قدرة المؤسسة على توليد الربح من خلال أصولها المستخدمة، حيث كلما ازدادت هذه النسبة كلما دل ذلك على كفاءة المؤسسة في استغلال أصولها.	<u>صافي الربح</u> <u>إجمالي الأصول</u>	معدل العائد على إجمالي الأصول
تمثل هذه النسبة مدى كفاءة الإدارة في الحصول على الأرباح من خلال رقم المبيعات، وتدل النسبة المرتفعة على قدرة المؤسسة على الانتاج بتكلفة منخفضة نسبيا.	<u>الربح الإجمالي</u> <u>المبيعات</u>	نسبة هامش الربح الإجمالي
تتشابه هذه النسبة مع هامش الربح الإجمالي غير أنه يتم وجوبا اقتطاع الضريبة من الربح الإجمالي.	<u>الربح الصافي</u> <u>المبيعات</u>	نسبة هامش الربح الصافي

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على: (الكرخي، 2020، الصفحات 382-383)؛ (الوقاد و السيد أحمد، 2019، صفحة 212)

3- نسب المديونية:

تعكس هذه النسب مدى استخدام المؤسسة كل من حقوق الملكية(الأسهم) والديون في تمويل احتياجاتها. تمثل حصة الموارد الذاتية والأجنبية عاملا جوهريا في تحديد مستوى الاستقرار المالي للمؤسسة. حيث يساهم ارتفاع حصة الموارد الذاتية في توفير الاستقرار والاستقلالية للمؤسسة، في حين انخفاضها يؤدي إلى عدم استقرار المؤسسة، كما تنجر عن تقلبات السوق وعدم اليقين الائتماني عواقب وخيمة. (JACKOVÁ, 2020, p. 162)

وتعد هذه النسب من أهم أدوات المراقبة المالية، حيث تساهم في عملية تقييم الهيكل التمويلي للمؤسسة في تاريخ محدد، ذلك من خلال تحديد درجة اعتمادها على مصادر التمويل الداخلية أم الخارجية. وعموما كلما اعتمدت المؤسسة بشكل أقل على القروض لتمويل أصولها، كلما أصبحت تلك المؤسسة أقل عرضة للمخاطر، هذا يرجع لكون خدمة القروض والفوائد المترتبة عليها قد تستنزف موارد المؤسسات من سيولة

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

نقدية ضرورية لتشغيل مشروعاتها. من هذا المنطلق من الأفضل الاستثمار في مؤسسات ذات المديونية المنخفضة، حيث قد يعد ذلك مؤشرا على الوضع الجيد الذي تتمتع به المؤسسة من حيث السيولة النقدية. كما يتعين على المستثمر أن يقارن الديون طويلة الأجل للمؤسسة بمعدل الدين الذي تتحمله المؤسسات المماثلة العاملة في نفس القطاع، وعليه يستوجب الابتعاد عن الاستثمار في مؤسسة ذات مديونية تتجاوز بكثير معدل الدين السائد في القطاع. إلى جانب ذلك، يجب الاضطلاع على الأحكام والشروط الخاصة بالديون طويلة الأجل. على سبيل المثال، قد تشترط بعض المصارف المالية حدود دنيا من نسب السيولة والمديونية، بحيث تتمتع تلك الأخيرة بحق إجبار المؤسسة على التسديد المبكر والغير متوقع لتلك القروض، مما يعرض المؤسسة إلى مخاطر جدية قد تؤدي إلى التصفية. (الشيخ، 2008، الصفحات 51-52)

جدول رقم (16): نسب المديونية

النسبة:	الصيغة الرياضية:	الشرح:
نسبة الديون إلى إجمالي الأصول	$\frac{\text{مجموع الالتزامات أو الديون}}{\text{مجموع الأصول}}$	تعبّر عن الدرجة التي يساهم بها الدائنين في مجموع أصول المؤسسة.
نسبة الديون إلى حقوق الملكية	$\frac{\text{الديون}}{\text{حقوق الملكية}}$	تعبّر عن مدى مساهمة الدائنين في أصول المؤسسة مقارنة بمساهمة الملاك.
نسبة حقوق الملكية	$\frac{\text{إجمالي حقوق المساهمين}}{\text{إجمالي الأصول}}$	وتعبّر عن نسب مساهمة الملكية أو حقوق المساهمين إلى إجمالي الأصول، وتقيس حقوق الملكية في رأس المال والأرباح المحتجزة أو الأرباح المرحلة والاحتياطات؛

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

جدول رقم (16): نسب المديونية (تابع)

نسبة هيكل رأس المال	<u>الديون طويلة الأجل</u> مجموع مصادر التمويل طويلة الأجل	تبرز الأهمية النسبية للقروض طويلة الأجل في هيكل رأس المال، مما يجعلها مؤشراً جوهرياً يساعد على تحديد مستوى المخاطر المالية؛
معدل اكتساب الفوائد	<u>صافي الربح قبل الفوائد والضرائب</u> الفوائد	تعبر عن الحد الذي يمكن لصافي الربح أن ينخفض إليه دون أن تتأثر مقدرة المؤسسة على دفع الفوائد السنوية، أي تقيس النسبة عدد مرات اكتساب الفوائد من ربح المؤسسة.

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على: (أحمد لطفي، 2006، الصفحات 348-349-350-351-

(353)

3- **نسب النشاط:** تقيس نسب النشاط مقدرة المؤسسة على استخدام الموارد المتاحة لديها من أجل توليد المبيعات. (عبد الله و السهلاوي، 2017، صفحة 60)

جدول رقم (17): نسب النشاط

النسبة:	الصيغة الرياضية:	الشرح:
معدل دوران الأصول المتداولة	<u>المبيعات</u> مجموع الأصول المتداولة	تمثل هذه النسبة مدى كفاءة المؤسسة في إدارة الأصول المتداولة وتحقيق مبيعات.
معدل دوران الأصول الثابتة	<u>المبيعات</u> الأصول الثابتة	يقيس كفاءة المؤسسة في توظيف أصولها الثابتة في الإنتاج بحيث كلما كان معدل دوران الأصول الثابتة مرتفعاً، كلما دل على كفاءة عالية للمؤسسة في إدارة الأصول الثابتة، ولعل ذلك يرجع إلى صغر حجم الاستثمار

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

<p>في هذه الأصول.</p> <p>ويعود سبب انخفاض معدل دوران الأصول الثابتة إلى عدم مقدرة المؤسسة على الاستغلال الأمثل للأصول الثابتة، أو راجع لوجود طاقة معطلة ضمن هذه الأصول.</p> <p>يجب على المؤسسة في تلك الحالة أن تقوم بالتخلص من جزء من الأصول سواء بالبيع أو الإيجار، زيادة الاستثمار في الأصول الثابتة أو الاستفادة من الإيرادات في تغطية الخصوم.</p>		
<p>تقيس هذه النسبة كفاءة المؤسسة في استخدام الأصول المتاحة الثابتة والمتداولة في زيادة المبيعات ومن ثم تحقيق الأرباح. وتقوم هذه النسبة على فرضية وجود نوع من التوازن بين الأصول والمبيعات. ويمكن اعتبار هذه النسبة بأنها مؤشر لقياس حجم الاستثمار المطلوب في الأصول من أجل تحقيق ريال واحد في شكل مبيعات.</p> <p>بحيث يدل المعدل المنخفض على أن المؤسسة لا تنتج مبيعات بشكل كاف، ويعود ذلك إلى سوء في السياسات التسويقية أو وجود طاقة معطلة، فيستوجب على إدارة المؤسسة اتخاذ السياسات الكفيلة</p>	<p><u>المبيعات</u></p> <p>مجموع الأصول</p>	<p>معدل دوران مجموع الأصول</p>

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

<p>بتحسين المعدل إما عن طريق تقليص حجم الاستثمار في الأصول أو زيادة حجم المبيعات. في حين يدل المعدل المرتفع على كفاءة استخدام الأصول.</p>		
<p>يقيس مدى كفاءة رأس المال العامل، يتم تحديد عدد مرات دورانه أي المرات التي يدورها خلال السنة المالية، حيث كلما زاد دوران رأس المال العامل زاد معه هامش الربح.</p>	$\frac{\text{صافي المبيعات}}{\text{متوسط رأس المال العامل}}$	<p>معدل دوران رأس المال العامل</p>
<p>يعد أحد المؤشرات الضرورية التي تساعد على معرفة كفاءة إدارة المبيعات في تسويق منتجاتها فكلما زاد دوران المخزون كلما حقق المشروع مبيعات أكبر وبالتالي سيحقق هامش ربح أكبر.</p>	$\frac{\text{تكلفة المبيعات}}{\text{متوسط رصيد المخزون}}$	<p>معدل دوران المخزون السلعي</p>
<p>يمثل هذا المعدل المدة التي يقضيها المخزون في المخازن قبل توزيعه، ويعتبر طول هذه المدة أمرًا غير مرغوب فيه بالنسبة للمؤسسة؛</p>	$\frac{360 \text{ يوم}}{\text{معدل دوران المخزون}}$	<p>معدل فترة التخزين (فترة الاحتفاظ بالمخزون)</p>
<p>يعبر هذا المعدل عن مدى قدرة المؤسسة على تحصيل ديونها؛</p>	$\frac{\text{صافي المبيعات}}{\text{متوسط رصيد المدينين}}$	<p>معدل دوران المدينين (معدل دوران قروض الزبائن)</p>
<p>يعتبر متوسط فترة التحصيل المهلة التي تمنحها المؤسسة لزيائنها؛</p>	$\frac{360 \text{ يوم}}{\text{معدل دوران المدينين}}$	<p>متوسط فترة التحصيل (المهلة الممنوحة للزيائن)</p>

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

يمثل هذا المعدل المدة التي يعطيها الموردون للمؤسسة من أجل تسديد مستحقاتهم؛	تكلفة البضاعة المباعة رصيد الدائنين	معدل دوران الدائنين (الموردين)
يقيس هذا المتوسط مدى كفاءة تسيير المؤسسة لديونها مع الموردين، حيث يعتبر هذا المعدل مؤشرا إيجابيا كلما كان متوسط الدفع مرتفعا وكان أكبر من المدة الممنوحة للزبائن.	360 يوم معدل دوران الدائنين	متوسط فترة الدفع (الائتمان، مدة قروض الموردين)

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على: (عبد الله و السهلاوي، 2017، الصفحات 60-65-66)؛
(الخيرى و الخيرى، 2013، الصفحات 61-63)؛ (سحنون، 2025، صفحة 125)

5-نسب السوق:

تعد مؤشرات القيمة السوقية من الأدوات الأساسية التي تعبر عن كيفية تقييم المستثمرين للمؤسسة. ويسمح بناء هذه المؤشرات إجراء مقارنة موضوعية بين المؤسسات الفردية في السوق. وتتمثل مؤشرات القيمة السوقية الأساسية في صافي ربح السهم، وعائد السهم من الأرباح، وعائد توزيعات الأرباح على الأسهم. (JACKOVÁ, 2020, p. 162)

تستخدم مؤشرات هذه المجموعة بصورة رئيسية في تقييم أداء أسهم المؤسسات المدرجة في بورصة الأوراق المالية، نظرا لاهتمام المستثمرين بالأسعار السوقية للأسهم ومدى انعكاس الأداء المالي للمؤسسة المالي بتلك الأسعار، وحسب فرضية كفاءة السوق عليه فإنه من المفترض أن تنعكس الظروف المالية للمؤسسة ونتائج عملياتها في أسعار أسهمها. إن مؤشرات هذه المجموعة تعتمد بالدرجة الأساسية على أداء المتغيرات المالية الرئيسية مثل السيولة والرافعة المالية والربحية. إذ تحول هذه البيانات (المؤشرات) إلى معلومات تعبر عن قدرة المؤسسة في تعظيم أداء السهم الواحد. ومن أهم مؤشرات هذه المجموعة (النعيمي و التميمي، 2007، صفحة 81)

الفصل الثالث : الاطار المفاهيمي للأداء المالي

جدول رقم (18): نسب السوق

النسبة:	الصيغة الرياضية:	الشرح:
عائد السهم العادي	$\frac{\text{صافي الربح بعد الضريبة}}{\text{عدد الأسهم العادية}}$	يوضح مقدار الربح الذي يمكن تحقيقه عن كل سهم عادي خلال الفترة المالية، وكلما كان المؤشر عالياً كان مؤشراً إيجابياً بحيث يبرز الكمية العالية من الأرباح لكل سهم؛
توزيعات السهم العادي	$\frac{\text{توزيعات الأرباح للأسهم العادية}}{\text{عدد الأسهم العادية}}$	تقيس هذه النسبة نصيب السهم العادي من الأرباح الموزعة، يكون مؤشراً إيجابياً للمساهمين عندما تكون النسبة عالية؛
نسبة توزيعات الأرباح	$\frac{\text{الأرباح الموزعة}}{\text{صافي الربح بعد الضريبة}}$	تكون السياسة التي تتبعها المؤسسة في توزيع أرباح نقدية جيدة لمساهميها من إجمالي الربح المتحقق عند ارتفاع هذا المؤشر بشكل ثابت؛
مضاعف السعر السوقي للسهم	$\frac{\text{السعر السوقي للسهم العادي}}{\text{عائد السهم}}$	تعكس الاتجاهات المستقبلية لأسعار الأسهم في الأسواق المالية، يعد مؤشراً إيجابياً للمساهمين والمستثمرين عند ارتفاع تلك النسبة؛
القيمة الدفترية للسهم العادي	$\frac{\text{حقوق المساهمين العاديين}}{\text{عدد الأسهم العادية}}$	يدل المؤشر العالي لهذه النسبة على الأداء الجيد للشركة والنمو المستمر فيها، وتوضح نصيب السهم العادي من حقوق المساهمين؛
ربح السهم	$\frac{\text{نصيب السهم العادي من التوزيع}}{\text{السعر السوقي للسهم}}$	يمثل تقديرات المساهمين بالنسبة للسعر السوقي للسهم، يتوقع المستثمرون نمواً بطيئاً لتوزيعات أسهمهم عندما يكون المؤشر عالياً.

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

جدول رقم (18): نسب السوق (تابع)

توضح هذه النسبة العلاقة بين قيمة الاستثمار في الأسهم والقيمة الدفترية لها وتعطي مؤشرا عن درجة الخطر التي تتعرض لها الاستثمارات في الأسهم إذا كان الهدف من استثمار طويل المدى، حيث كلما ارتفعت هذه النسبة عن معيار المقارنة كلما دل ذلك عن كفاءة الإدارة المالية في المساهمة في تعظيم القيمة السوقية للسهم الواحد وهو ما يريده حملة الأسهم العادية والمستثمرين الباحثين عن فرص استثمارية مجزية.	<u>القيمة السوقية للسهم</u> القيمة الدفترية له	نسبة القيمة السوقية للأسهم إلى قيمته الدفترية
--	---	---

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على: (السرطاوي و حسان، 2019، الصفحات 154-155)؛ (عواوي و عواوي، 2021، صفحة 367)

الفرع الثالث: عيوب المؤشرات التقليدية

مازالت المؤشرات التقليدية تتمتع بأهمية واستخدام واسع لحد الآن خاصة في الدول النامية إلا أنها تعاني من عدة عيوب التي قد تؤدي إلى نتائج غير صحيحة. ولعل أهمها: (مغرم، 2021، صفحة 187)

- قصور القدرة على تحديد القيمة الاقتصادية الحقيقية لثروة المساهمين وهو ما ينعكس مباشرة على القيمة السوقية لأسهم المؤسسة؛
- إغفال تكلفة التمويل عبر إصدار الأسهم عند احتساب الربح المحاسبي، حيث يتم الاكتفاء بأخذ تكلفة القروض فقط؛
- الاعتماد على المعلومات المحاسبية التاريخية المبنية على مبدأ محاسبة الاستحقاق، والتي قد تصبح غير مناسبة خاصة في ظل بيانات اقتصادية تتسم بالتضخم؛
- محدودية الفعالية في كشف حالات التعثر والإفلاس التي قد تواجهها المؤسسة ، كذلك عدم مقدرتها على مساعدة المستثمرين الحاليين والمحتملين في تحديد قراراتهم الاستثمارية، نتيجة ارتكازها على المعلومات التاريخية.

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

المطلب الثاني: المؤشرات الحديثة

تم استحداث أساليب جديدة لتقييم الأداء المالي للمؤسسة انطلاقاً من وجود انتقادات وجهت للأساليب التقليدية السابقة، ويرجع ذلك إلى كون معظمها يركز على أساليب وإجراءات محاسبية غير متوافقة دوماً مع النظرة الاقتصادية لأداء المؤسسة. بالتالي، لا تقتصر فعالية الأساليب الحديثة على الربح المحاسبي فقط، بل تأخذ في الحسبان أيضاً الربح الاقتصادي، الذي تحتسب فيه جميع التكاليف المحاسبية وحتى التكاليف البديلة، والتي تدعى أيضاً بتكاليف الفرصة البديلة. (JACKOVÁ, 2020, p. 163)

الفرع الأول: القيمة الاقتصادية المضافة

هناك عدة سبل لقياس الأداء المالي المؤسسي، مثل مقاييس الأداء القائمة على المحاسبة، ومقاييس الأداء المالي القائمة على السوق، بالإضافة إلى المقاييس المالية الهجينة. المقاييس المالية الهجينة تتنل خليطاً معقد من المقاييس القائمة على السوق و من المقاييس المحاسبية، من بينها كمثال القيمة الاقتصادية المضافة. (AL Osaimi, 2019, p. 261)

قامت شركة Stern Stewart بتطوير القيمة الاقتصادية المضافة (EVA) استناداً إلى مفهوم الربح الاقتصادي الذي طرحه الاقتصادي (Alfred Marshall) سنة 1890، وقد تم استخدامها لأول مرة في التسعينيات. (CHIARELLO & PLETSCH , 2014, p. 77)

أولاً: تعريفها

القيمة الاقتصادية المضافة (EVA) هي: "عائد الاستثمار الذي يتجاوز العائد المتوقع أو المرغوب فيه، وتسعى القيمة الاقتصادية المضافة إلى تحديد الخطوط التي تخلق قيمة للشركة." (Majeed , Mohammed, & Jaddoa , 2018, p. 05)

وقد عرفها (Stern & Stewart) بأنها: " مقياس للإنجاز المالي لتقدير الربح الحقيقي، حيث يرتبط بتعظيم ثروة المساهمين على مدى الوقت وهو الفرق بين صافي الربح التشغيلي المعدل بعد الضرائب وتكلفة رأس المال المستثمر" في حالة القيمة الاقتصادية المضافة موجبة، فهذا يدل على أن المؤسسة تخلق قيمة، أما إذا كانت سالبة، فهذا يعني أن استثمارات المؤسسة لا تغطي تكلفة رأس مالها. (CHIARELLO & PLETSCH , 2014, p. 77)

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

ثانيا: طرق حساب القيمة الاقتصادية المضافة

توجد طريقتان لحسابها وهي كالتالي: (دادن و حفصي، 2014، صفحة 26)

الطريقة الأولى:

$$\text{القيمة الاقتصادية المضافة} = \left(\text{معدل العائد على رأس المال المستثمر} - \text{معدل تكلفة رأس المال} \right) \times \text{رأس المال المستثمر}$$

الطريقة الثانية:

$$\text{القيمة الاقتصادية المضافة} = \text{صافي الأرباح الناتجة من عمليات التشغيل بعد الضريبة} - \left(\text{رأس المال المستثمر} \times \text{تكلفة رأس المال} \right)$$

ثالثا: أهمية القيمة الاقتصادية المضافة

تتمثل أهمية القيمة الاقتصادية المضافة فيما يلي:

- تعتبر مقياس لأداء المؤسسة يساعدها في عمليات اتخاذ القرار، حيث يمكن اعتبارها متغيرا لقياس العائد الاقتصادي؛
- تستخدم في تحديد ما إذا كان الاستثمار يساهم بشكل إيجابي في ثروة المساهمين أم لا. (CHIARELLO & PLETSCH , 2014, p. 77)
- تعد القيمة الاقتصادية المضافة (EVA) مؤشرا ماليا طويل الأجل، يهدف إلى جانب مؤشرات القيمة الأخرى إلى تعظيم قيمة الشركة. (CHIARELLO & PLETSCH , 2014, p. 78)
- مقياس فعلي للأداء الإداري التشغيلي؛
- معيار لأنظمة المكافآت والحوافز الخاصة بمديري المؤسسات؛
- مؤشر حقيقي لرفع سعر السهم في السوق؛
- يتم الاعتماد عليها كأداة لسد الفجوات الناتجة عن المبادئ المحاسبية المتفق عليها دوليا؛
- تستخدم كأداة لمعالجة مشاكل الوكالة من خلال جعل اهتمامات المديرين تتوافق مع اهتمامات المساهمين. (بوخلخال، 2021)

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

رابعاً: مزايا القيمة الاقتصادية المضافة

للقيمة الاقتصادية المضافة العديد من المزايا، يمكن إبرازها في النقاط الآتية: (مغرم، 2021، الصفحات

(190-189)

- يتم حساب الربح المتبقي بعد طرح تكاليف رأس المال المملوك وتكاليف الاقتراض، فهو يعكس الربح الحقيقي لحملة الأسهم؛
- يساهم في تجاوز التناقضات التي تنشأ بسبب اعتماد المؤسسات على مؤشرات أداء متعددة على غرار ربحية السهم والعائد على حقوق الملكية والعائد على الاستثمار؛
- أكدت الأبحاث التي قامت بها مؤسسة Stern Stewart & Co أن المحافظ والمؤسسات التي تعتمد مؤشر القيمة الاقتصادية المضافة تحقق مردودية أفضل من نظيراتها التي لا تعتمد المؤشر؛
- تقيس القيمة الاقتصادية المضافة العوائد الاقتصادية الحقيقية لإجمالي رأس المال المستثمر؛
- يتمحور قياس القيمة الاقتصادية المضافة على مبدأ تعظيم الثروة للمساهم، حيث يقوم بتوجيه اهتمام الإدارة نحو الأداء الذي يسهم في تحسين العائد على الأسهم؛
- يلعب دور كبير في تقليل مشاكل الحوكمة، من خلال تحفيز المسيرين على التصرف كأنهم ملاك؛
- يرتبط بشكل قوي بقيمة السهم في السوق المالية؛
- يسهم في توفير بيئة ملائمة لنظام المساءلة ومحاسبة المسؤولين عن النتائج الاقتصادية التي تم تحقيقها.

رغم المزايا سابقة الذكر إلا أن هناك بعض الصعوبات التي تواجه احتساب القيمة الاقتصادية المضافة فيما يتعلق بتوفر المعلومات الدقيقة، خصوصاً عند تقدير تكلفة الفرصة البديلة للأموال الخاصة، وهو المعدل المشروط من طرف المساهمين من أجل الحفاظ على حصصهم، حيث توجد طرق متعددة لتقديره. (مغرم، 2021، صفحة 190)

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

الفرع الثاني: القيمة السوقية المضافة

يتمثل الهدف الأساسي لأغلب المؤسسات في تعظيم ثروة المساهمين، حيث يمكن تحقيق ذلك من خلال تقليل الفرق بين القيمة السوقية لأسهم المؤسسة وإجمالي رأس المال المساهم به، ويعرف هذا الفرق بمصطلح القيمة السوقية المضافة. (Taslim Fadli , 2018)

أولاً: تعريفها

"طريقة MVA تتمحور حول قياس الفرق بين القيمة السوقية للمؤسسة وقيمة رأس المال المستثمر. حيث يهتم المستثمر بزيادة ثروته كشرط أساسي للسلوك العقلاني له، حيث الفرق بين هذين المقدارين يعبر عن القيمة التي تم تحقيقها". (JACKOVÁ, 2020, p. 163)

القيمة السوقية المضافة الإيجابية تدل على أن المؤسسة قد أضافت قيمة وإذا كانت سالبة سيتسبب في تدهور قيمة المؤسسة. (قايدي، 2021، صفحة 393)

ثانياً: طرق حساب القيمة السوقية المضافة

يمكن حسابها بطريقتين وهما كالتالي: (قايدي، 2021، الصفحات 393-394)

الطريقة الأولى:

$$MVA = MV - CI$$

حيث:

MVA: القيمة السوقية المضافة

MV: القيمة السوقية للمؤسسة

CI: رأس المال المستثمر

الطريقة الثانية:

$$MVA = \frac{EVA1}{(1 + WACC)^1} + \frac{EVA2}{(1 + WACC)^2} + \frac{EVA3}{(1 + WACC)^3}$$

حيث:

EVA: القيمة الاقتصادية المضافة

WACC: التكلفة الوسيطة المرجحة رأس المال، وتحسب من خلال:

$$WACC = (KE \times WE) + (KD \times WD)$$

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

KE: متوسط كلفة السهم

WE: الوزن النسبي للتمويل الذاتي

KD: تكلفة الديون

WD: الوزن النسبي للتمويل الخارجي

ثالثاً: إيجابيات وسلبيات القيمة الاقتصادية المضافة

1- إيجابيات:

- وضع معايير عادلة لتحديد الرواتب والأجور التشغيلية والمكافآت؛
- تسهم في ضمان الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة في المؤسسة؛
- تتميز في تحديد القيمة المستقبلية للتدفقات النقدية بتركيزها على حق الملكية للمستثمر وتكلفة رأس المال؛
- تركز على أهم المؤشرات التي تساعد في إنجاز الموازنات التخطيطية واتخاذ القرارات الإستراتيجية؛
- توفر بيانات ذات مصداقية عالية بالمقارنة مع البيانات المحاسبية التاريخية مما يجعلها أكثر ملائمة في اتخاذ القرارات الإستراتيجية. (رويمل و جاب الله، 2024، صفحة 141)

2- سلبيات القيمة السوقية المضافة:

- عدم إمكانية حسابها إلا للمؤسسات المدرجة في البورصة لأن سعر السهم متاح بسهولة ومعلوم؛
- استحالة حسابها على مستوى وحدات الأعمال لعدم امتلاك الأقسام أسهماً؛
- عدم الأخذ بعين الاعتبار سياسة توزيعات الأرباح للمؤسسة، والتي تعتبر عاملاً ضرورياً يراعي المستثمرون عند شراء الأسهم؛
- تتأثر بشكل كبير بالعوامل الخارجية. وكمثال على ذلك، يقال إن 75% من القيمة السوقية للمؤسسة تتحدد بعوامل ليس لها ارتباط بأداء المؤسسة، مثل أسعار الفائدة، الحالة العامة للاقتصاد، والتوقعات الاقتصادية، والتضخم، وظروف القطاع. (رويمل و جاب الله، 2024، الصفحات 141-142)

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

الفرع الثالث: القيمة الحالية الصافية (VAN)

مؤشر القيمة الحالية الصافية VAN من أكثر المؤشرات استخداما كونه يأخذ بعين الاعتبار القيمة الزمنية للنقود، كذلك يأخذ في الحسبان البعد التنبؤي المستقبلي واستعمال معدل الخصم أو الاستحداث لتقييم التدفقات النقدية الداخلة والخارجة من أجل مقارنة عوائد الاستثمار مع تكلفة التمويل. (عوادي و عوادي، 2021، صفحة 359)

أولاً: تعريفها

يقوم صافي القيمة الحالية الإيجابي بإظهار أن الأرباح المتوقعة ستكون أكبر من التكلفة المتوقعة، مما يجعل الاستثمار مجدياً من الناحية المالية ويستحق التنفيذ. أما صافي القيمة الحالية السلبية، فيدل على أن المشروع ليس له جدوى مالية، ويفترض معه عدم الاستمرار وتجنب الاستثمار فيه. (Shuo , 2025, p. 187)

ثانياً: طرق حسابها

يتم احتساب القيمة الحالية الصافية وفق طرق مختلفة كالتالي: (زعباط، ب.ت، صفحة 10)

- عندما ينفق المبلغ الاستثماري في بداية السنة الأولى:

$$VAN = \sum_{i=1}^n \frac{Cf_i}{(1+r)^i} - I$$

- عندما يتوزع المبلغ الاستثماري على عدة سنوات:

$$VAN = \sum_{i=1}^n \frac{Cf_i}{(1+r)^i} - \sum_{i=1}^m \frac{I_i}{(1+r)^i}$$

حيث:

CF_t : هو التدفق النقدي في الوقت t

r: هو مستوى المخاطر المرتبط بالتدفق النقدي

ثالثاً: مزايا وعيوب القيمة الحالية الصافية

1-المزايا:

- تأخذ في الحسبان القيمة الزمنية للنقود لأنها تستعمل معدل الخصم، هذا المعدل يعبر على أن 1 دج اليوم هو أكثر قيمة من 1 دج غداً؛
- تأخذ في الحسبان كل التدفقات النقدية خلال مدة الحياة الاقتصادية للمشروع؛
- تركز على تعظيم الثروة الأولية في حال تنفيذ المشروع. (ساحل، 2019، صفحة 128)

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

2- العيوب:

- توجد عمليا صعوبة في تحديد معدل الخصم الذي يستخدم في حساب القيمة الحالية الصافية؛
 - القيمة الحالية الصافية، هي عبارة عن قيمة مطلقة لذلك فهي لا تأخذ بعين الاعتبار حجم المشروع؛
- كمثال على ذلك، فإنه وفقا لمعيار القيمة الحالية الصافية يفضل اختيار المشروع الذي يتطلب استثمارا بمبلغ 1 مليون و.ن، والذي يولد أرباحا تقدر ب1000 و.ن مقارنة بمشروع آخر يحتاج إلى 1000 و.ن كتكلفة أولية ويحقق أرباحا لا تتجاوز 500 و.ن. (ساحل، 2019، صفحة 128)

المطلب الثالث: علاقة حاضنات الأعمال الجامعية بالأداء المالي

الفرع الأول: تحسين الأداء المالي

أولا: تعريف تحسين الأداء المالي

يقصد بتحسين الأداء المالي: "التغيرات المالية التي تنجم عن تحسن في وظائف المؤسسة وأنشطتها، والتي تظهر على هيكل المؤسسة المالي في مدة زمنية معينة، من خلال نتائج المؤشرات المالية التي توضح وضع المؤسسة مقارنة مع الفترات السابقة والمؤسسات في نفس القطاع." (عيسى و ناظم ، 2021، صفحة 194)

ثانيا: خطوات تحسين الأداء المالي

تمر عملية تحسين الأداء بخمس مراحل أساسية:

- 1- تحليل أداء المؤسسة: من خلال قياسه وتقييم مختلف جوانب القوة والضعف؛
- 2- المقارنة: يتم المقارنة بين أداء المؤسسة والأداء المعياري المتمثل في الأداء المستهدف والذي تم التخطيط له؛
- 3- الفرق بينهما: يعبر عن مفهوم هام يتمثل في فجوة الأداء، والتي تتطلب تحليل أسبابها؛
- 4- العمل على حل تلك الفجوة: يتم من خلال اختيار أنسب وسيلة للتدخل والمعالجة الملائمة عن طريق اتخاذ إجراءات محددة بغية تفعيل استراتيجية المؤسسة وضمان نجاحها ودفع عجلة التطوير؛

5- العمل على تطبيق التغييرات الضرورية: تكون مدعومة بعملية مراقبة وتقييم مستمرين للتأكد

من فعالية هذه الإجراءات وعملية التحسين وضمان تغذية راجعية لنتائجها، وهذا من أجل الحرص على استمرارية هذا المسار لضمان وتعزيز التحسين الفعال والمستمر للجوانب المختلفة

لأداء المؤسسة. (عرقوب، 2015، صفحة 56)

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

ثالثاً: أهمية تحسين الأداء المالي

يساهم تحسين الأداء المالي للمؤسسة على الرفع من قدرتها وامكانياتها على مجابهة الديون فمن خلال زيادة الأرباح يمكن تحقيق مستويات عالية من الأداء فضلا عن ضمان وتعزيز الثقة لدى المجتمع المالي مما يؤدي إلى ضمان فرص تمويل وزيادة الحصة السوقية. (عيسى و ناظم ، 2021، صفحة 194)

الفرع الثاني: الآثار الإيجابية لحاضنات الأعمال الجامعية على الأداء المالي للمؤسسات الناشئة

من خلال هذا الفرع تم عرض مجموعة من الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية والتي تساهم في تخفيض تكاليف المؤسسات الناشئة والمساهمة في النمو

أولاً: تقليل التكاليف

تساعد الحاضنات على تقليل تكاليف المؤسسات الناشئة من خلال مجموعة من الخدمات وهي موضحة في الجدول رقم (19):

جدول رقم(19): آثار حاضنات الأعمال الجامعية

الخدمات:	الآثار: (كيف يمكن لهذه الخدمة تقليل التكاليف)
توفير مساحات مكتبية ومختبرات الجامعة ومعدات البحث بشروط مناسبة تساعد على البحث، الابداع والابتكار؛	تخفيض تكاليف إيجار مقرات العمل وتكاليف شراء الأدوات والمعدات اللازمة للمشروع
تقديم الخدمات الاستشارية متنوعة كالاستشارات التكنولوجية وبراءات الاختراع إلى جانب خدمات التدريب، فضلا عن توفير الخدمات المحاسبية والقانونية؛	تقليل اللجوء إلى الخدمات الخارجية التي قد تتطلب تكاليف عالية
الوساطة في الدعم المالي، ذلك من خلال المساعدة في تأمين رأس المال الأولي اللازم لبدء المشروع التجاري، بالإضافة تسهيل الحصول على المنح أو الإعانات أو القروض.	تقليل تكاليف البحث عن التمويل، والاستشارة

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على (TYLŻANOWSKI, 2023, pp. 741-742)

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

ثانيا: المساعدة على النمو

صممت الحاضنات بهدف الحد من القيود التي تواجه المؤسسات الناشئة، وذلك عن طريق تقديم الدعم في مجالات متعددة تشمل التسويق والتخطيط المالي والتواصل وبناء الشبكات الذي يولد التعاون بين مختلف الفاعلين الاقتصاديين، كما توفر الحاضنات البنية التحتية وفرص التمويل، وتساهم في الترويج للمشروعات بتكاليف منخفضة عبر المشاركة في المعارض والفعاليات المختلفة، علاوة على ذلك، تسهم الحاضنات في تحسين الصورة الذهنية للمؤسسات عند ارتباطها بالحاضنات، مما يساعدها على جذب عملاء جدد وتوسيع شبكات علاقاتها، وهو ما ينعكس إيجابا على نموها واستمراريتها. (Almeida, Pinto, & Henriques, (2021, p. 130)

تتمثل وظائف حاضنات الأعمال في توفير المقومات الأساسية لتأسيس شركات قادرة على المنافسة، إلى جانب تدريب وتأهيل رواد الأعمال المستقبليين، وتعد حاضنات الأعمال منظمات متخصصة توفر بيئة ملائمة لنشأة المؤسسات ونموها، كما تساهم في سهيل وتسريع ممارسة الابتكار، بالإضافة إلى ذلك، تقدم هذه الحاضنات برامج تدريب متقدمة لرواد الأعمال الشباب في الجوانب الفنية والإدارية للمؤسسة الجديدة، مما يعزز قدرتهم على تطوير أعمالهم، ويعد هذا التدريب مكملا للمعارف والمهارات التي يمتلكها رواد الأعمال بالفعل. (Karitu & Muathe , 2023, p. 1436)

أجرى كولومبو ودلماسترو (2002) دراسة شملت 45 شركة تكنولوجية محتضنة في إيطاليا، وقارنوها بشركات مماثلة غير محتضنة. حيث توصل الباحثان إلى أن هناك تأثيرا إيجابيا للحاضنات على النمو، إذ أظهرت النتائج أن المؤسسات المحتضنة تحقق بمعدلات توظيف ومبيعات أعلى مقارنة بنظيراتها من المؤسسات غير المحتضنة، كما تبين هذه النتائج أن أثر الحاضنات يستمر حتى بعد مرحلة الاحتضان، مما يعزز من أداء المؤسسات المحتضنة. (Almeida, Pinto, & Henriques, (2021, p. 130)

قام (Mwaniki, Ngugi, and Nyang'au, (2022) بإجراء دراسة حول تأثير خدمات حاضنات الأعمال على نمو المؤسسات المحتضنة في كينيا، وقد أظهرت النتائج أن هذه المؤسسات حققت نموا ملحوظا راجع إلى تنمية المهارات الإدارية، وإنشاء شبكات، فضلا عن الوصول إلى مصادر التمويل المتاحة من خلال حاضنات الأعمال، وقد بلغت قيمة هذا المؤشر 0.78، وهو ما يعكس الأثر الإيجابي لخدمات حاضنات الأعمال على نمو المؤسسات المحتضنة. (Momanyi, Ndemo, Maalu, & Owino, 2023, p. 245)

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

ثالثاً: دور حاضنات الأعمال الجامعية في نجاح المؤسسات الناشئة

تعد حاضنات الأعمال مراكز متخصصة لدعم المؤسسات الناشئة وتعزيز قدرتها على الاستمرار، من خلال تقديم خدمات إدارة وتقنية فعالة تشمل مجالات مثل التسويق، التخطيط، التمويل وغيرها من اهتمامات المؤسسات، يمكن أن يكون هذا الدعم دعماً احترافياً وغير احترافياً، كما توفر الحاضنات خدمات الدعم والمساعدة للمؤسسات خلال مرحلتي التأسيس والانطلاق، مما يمكنها من التركيز على خطط أعمالها وتطويرها، الأمر الذي يساهم في زيادة معدل نجاحها. (Mahmood, Jianfeng, Munir, Yasir, & Farhan, 2017, p. 113)

في دراسة أجراها (Sharma et al. (2014) بالاعتماد على استبيان وعينة مكونة من 28 مؤسسة ناشئة محتضنة، وهذا لاختبار معدل فشلها، توصلت الدراسة إلى أن 12% منها فشلت، مقارنة بـ 75% من المؤسسات غير المحتضنة، وفي دراسة أخرى قام بها (Al-Mubarak et al (2010)، تم استخدام فيها منهج دراسة حالة، كما تم أخذ عينة تتكون من 937 مؤسسة ناشئة من 10 حاضنات نموذجية موزعة على 10 دول نامية مختلفة، بهدف دراسة البرامج المقدمة، حيث أظهرت النتائج أن هذه البرامج تعد أدوات نموذجية لتسريع نمو المؤسسات الناشئة ولها تأثير كبير على تنمية ريادة الأعمال. (Momanyi, Ndemo, Maalu, & Owino, 2023, p. 245)

الفصل الثالث : الإطار المفاهيمي للأداء المالي

خلاصة الفصل الثالث:

للأداء المالي أهمية كبيرة بالنسبة للمؤسسات حيث يمكنها من متابعة أعمالها وتقييم كفاءتها في استخدام الموارد المالية، وعليه تتخذ إجراءات تصحيحية، كما يعد عامل أساسي في نجاحها واستمراريتها، وهو يساعد أيضا المستثمرين على اتخاذ القرارات الملائمة من خلال تقييم الوضع المالي للمؤسسة، يتأثر الأداء المالي بمجموعة من العوامل منها الداخلية تتعلق بالمؤسسة كحجمها وهيكلها التنظيمي ونمو مبيعاتها وأخرى خارجية مرتبطة بالبيئة الخارجية كالمنافسة، الأوضاع الاقتصادية بالإضافة إلى العوامل القانونية والسياسية.

يعتبر تقييم الأداء المالي عملية ضرورية يتم من خلالها قياس مدى تحقيق الأهداف المسطرة، وكذا الكشف عن الانحرافات لاتخاذ القرارات اللازمة، حيث يتم استخدام مجموعة من المؤشرات التي تعد أدوات مساعدة في تحليل الوضع المالي للمؤسسة، وتنقسم إلى تقليدية تتمثل في مؤشرات التوازن المالي، النسب المالية، إلا أن لها عيوب كونها تقتصر على الأساليب المحاسبية، مما أدى إلى ظهور النوع الثاني المتمثل في المؤشرات الحديثة التي تعتمد على الربح الاقتصادي وهي القيمة الاقتصادية المضافة، القيمة السوقية المضافة ولها أيضا مزايا وعيوب.

تقدم حاضنات الأعمال الجامعية مجموعة من الخدمات، تساهم في تخفيض تكاليف المؤسسات الناشئة وتساهم في نموها، كما أن لهذه الحاضنات دور في نجاح المؤسسات الناشئة، من خلال تقديم خدمات إدارية وتقنية فعالة تشمل مجالات متعددة كالتسويق، التخطيط، وغيرها من الجوانب المرتبطة باحتياجات المؤسسات الناشئة، مما يتيح لها التركيز على تطوير خطط أعمالها، وهو ما ينعكس إيجابا على رفع معدلات نجاحها. وسيتم في الفصل الرابع الخاص بالدراسة الميدانية معرفة أثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة المنتسبة إليها في الجزائر.

الفصل الرابع: دراسة ميدانية لأثر خدمات
حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين
الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

تمهيد الفصل الرابع:

بعد عرض الاطار النظري لمتغيرات الدراسة من خلال الفصل الأول والثاني، وكذلك التطرق إلى واقع وتحديات المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر في الفصل الثالث، تم في هذا الفصل الإشارة إلى منهجية الدراسة وإجراءاتها من خلال منهج الدراسة، مجتمع وعينة الدراسة، وذكر أدوات وطرق جمع البيانات، الأدوات الاحصائية المستخدمة، وكذا تم عرض وتحليل نتائج كل من المقابلة والاستبيان، واختبار فرضيات الدراسة والإجابة عليها.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

المبحث الأول: منهجية الدراسة وإجراءاتها

تم من خلال هذا المبحث عرض منهج الدراسة ومجتمعها وعينتها، بالإضافة إلى الإشارة للأدوات المستخدمة في جمع البيانات

المطلب الأول: منهج الدراسة والأدوات المستخدمة

تناول هذا المطلب منهج الدراسة والأدوات المستخدمة في جمع بيانات الدراسة

الفرع الأول: منهج الدراسة، المجتمع، العينة

أولاً: منهج الدراسة

نظراً لطبيعة الدراسة ومن أجل تحقيق أهدافها، تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي، الذي يعد أحد أنواع مناهج البحث العلمي الأكثر استخداماً في الدراسات.

ثانياً: مجتمع وعينة الدراسة

1- مجتمع الدراسة: يتكون من جميع المؤسسات الناشئة، المنتسبة إلى حاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر، حيث أن حجم المجتمع غير محدد نظراً لغياب قواعد بيانات أو إحصائيات دقيقة حول العدد الإجمالي لهذه المؤسسات على المستوى الوطني.

2- عينة الدراسة: هي عينة قصدية تمثلت في 30 مؤسسة ناشئة، منتسبة إلى عدد من حاضنات الأعمال الجامعية الجزائرية تمثلت في حاضنات جامعات سكيكدة، عنابة، بومرداس، البليدة، المسيلة، والتي تعد من بين أولى الحاضنات الجامعية، التي أنشئت على المستوى الوطني، الأمر الذي يعكس امتلاكها لتجربة أطول نسبياً في مجال مرافقة واحتضان المؤسسات الناشئة، إضافة إلى تميزها بعدد مؤسسات ناشئة منتسبة إليها أعلى مقارنة ببعض الحاضنات الأخرى، كما تم الاعتماد على هذه الحاضنات نظراً لتوفر إمكانية الوصول إلى المؤسسات الناشئة المنتسبة إليها، ولتعاونها في تسهيل عملية توزيع الاستبيان، في حين لم يتم التمكن من الوصول إلى بعض الحاضنات الأخرى التي تتوفر على نفس الخصائص، وذلك بسبب صعوبة الوصول إلى المؤسسات المنتسبة إليها أو محدودية المعلومات المتاحة حولها، مما حال دون إدراجها.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

ثالثاً: نموذج الدراسة

بناء على اشكالية وفرضيات الدراسة، تم بناء نموذج الدراسة الذي يوضح أثر الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي، حيث تتمثل متغيرات الدراسة في:

المتغير المستقل: الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية

المتغير التابع: الأداء المالي

وتم تقسيمه إلى أربعة أبعاد:

- السيولة؛

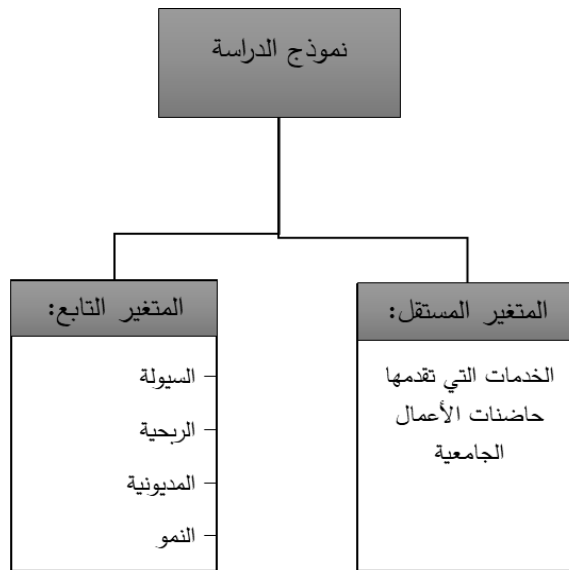
- الربحية؛

- المديونية؛

- النمو.

والشكل رقم (12) يوضح نموذج الدراسة:

الشكل رقم(12): نموذج الدراسة



المصدر: من إعداد الطالبة

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

الفرع الثاني: أدوات وطرق جمع بيانات الدراسة

تم الاعتماد على مجموعة من الأدوات والطرق لجمع بيانات الدراسة:

أولاً: المصادر

1. المصادر الثانوية: تمت الاستعانة ببعض المصادر ذات الصلة بموضوع الدراسة، كالكتب، المقالات العلمية، الرسائل الجامعية، المواقع الإلكترونية.

2. المصادر الأولية:

للحصول على البيانات اللازمة لانجاز الجانب التطبيقي تم الاعتماد على:

الاستبيان: قد تم الإعتماد عليه كأداة أساسية، فهو: " مجموعة من الأسئلة تتوافق مع محاور الظاهرة قيد الدراسة وتكون ملمة بها والتي يمكن التوصل من خلالها إلى حقائق تلامس الواقع، كما أنه مجموعة من الأسئلة المرتبة حول موضوع معين، يتم وضعها في استمارة ترسل للأشخاص المعنيين بالبريد أو يجرى تسليمها باليد تمهيدا للحصول على أجوبة الأسئلة الواردة فيها." (الحمزة و البار، 2023، صفحة 304)

المقابلة: تم الاعتماد عليها كأداة مساعدة، حيث تعتبر: " عملية تقصي تقوم على مسعى اتصالي كلامي من أجل الحصول على بيانات لها علاقة بهدف البحث." (عجابي، 2022، صفحة 92)

الوثائق والسجلات: تم الاعتماد على الوثائق والسجلات المقدمة من طرف حاضنات الأعمال الجامعية.

ثانياً: تصميم أدوات الدراسة

الاستبيان:

واجهت هذه الدراسة صعوبة كبيرة تمثلت في عدم القدرة على الحصول على البيانات المالية الخاصة بالمؤسسات الناشئة، التي تعتبر سرية ولا يتم الافصاح عنها للأطراف الخارجية، حيث كانت عائقاً أمام استخدام مؤشرات الأداء المالي، ولتجاوز مشكلة عدم توفر البيانات المالية تم اللجوء إلى الاستبيان كأداة لجمع البيانات اللازمة، حيث تم الاعتماد عليه كأداة أساسية في الدراسة.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

تم إعداد وتصميم الاستبيان من خلال الاطلاع على الجانب النظري والدراسات السابقة ذات العلاقة بمتغيرات الدراسة، حيث تم تصحيحه من طرف المشرفين، وتقييمه وتحكيمة من قبل أساتذة في التخصص، ليتم إخراجها في شكله النهائي الملحق رقم 02.

تم تقسيم الاستبيان إلى أربعة محاور، المحور الأول يمثل معلومات حول المؤسسة الناشئة وصاحبها، والمحور الثاني، يمثل الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية، أما المحور الثالث فهو خاص بالأداء المالي للمؤسسات، وقد تم تقسيمه إلى أربعة أبعاد بعد خاص بالسيولة، الربحية، المديونية، النمو، في حين أن المحور الرابع يمثل الصعوبات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر، تم استخدام هذا المحور في جمع البيانات غير المتوفرة، بالإضافة إلى الاستفادة منه في نتائج الدراسة والتوصيات.

تم الاعتماد على مقياس ليكارت الخماسي لإجابات أفراد عينة الدراسة، فهو: " مجموع الإجابات المحصلة حول فقرات ليكارت (Likert item)، والسلم وهو مقياس يستعمل لتحديد الدرجة مثلا غير موافق بشدة، غير موافق، محايد، موافق، موافق بشدة." (مسعود و جرودي ، 2017، صفحة 110)

ويمكن معرفة اتجاهات المبحوثين من خلال الجدول رقم(20)

جدول رقم(20): اتجاهات المبحوثين

الوزن	الرأي	مجال وقوع المتوسط	اتجاه المبحوثين
1	غير موافق بشدة	1-1.79	منخفض جدا
2	غير موافق	1.8-2.59	منخفض
3	محايد	2.6-3.39	متوسط
4	موافق	3.4-4.19	عالي
5	موافق بشدة	4.2-5	عالي جدا

المصدر: (مسعود و جرودي ، 2017، صفحة 110)

يحسب المدى الاحصائي 5-1=4 ثم يقسم على عدد الخلايا $4/5=0.79$ تقريبا ويتم إضافته إلى الحدود

الدنيا بدء من الواحد الصحيح. (مسعود و جرودي ، 2017، صفحة 110)

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

طريقة توزيع الاستبيان:

تم إعداد الاستبيان باستخدام Google Forms، ثم تم توزيعه بعدة طرق، حيث تم إرسال رابط الاستبيان عبر البريد الإلكتروني إلى حاضنات الأعمال الجامعية محل الدراسة، من أجل المساعدة في تعميمه على المؤسسات الناشئة المنتسبة إليها. كما تم إرسال رابط الاستبيان مباشرة إلى بعض المؤسسات الناشئة التي توفرت معلومات الاتصال الخاصة بها، وذلك من خلال صفحاتها على Facebook، إضافة إلى حساباتها الشخصية عبر تطبيقات Messenger و WhatsApp، إضافة إلى البريد الإلكتروني.

المقابلة: تم الاعتماد عليها كأداة مساعدة في جمع البيانات، وتفسير نتائج الدراسة، وقد تم تقييمها وتحكيمها من طرف أساتذة مختصين، بناء على ملاحظاتهم تم إخراجها في شكلها النهائي الموضح في الملحق رقم (03)، وهي موجهة لمديري حاضنات الأعمال الجامعية، تم تقسيمها إلى ثلاثة محاور، محور خاص بالخدمات والمهام التي تقدمها الحاضنة، المحور الثاني خاص بواقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر، أما المحور الثالث فهو حول متابعة المؤسسات الناشئة وتقييمها.

طريقة إجراء المقابلات:

تم التنقل إلى جميع مقرات حاضنات الأعمال الجامعية محل الدراسة، لإجراء المقابلات مع مديري هذه الحاضنات.

الفرع الثالث: الأدوات الإحصائية والبرامج المستخدمة

تم استخدام مجموعة من الأدوات الإحصائية والبرامج تمثلت في:

أولاً: الأدوات الإحصائية

1. التكرارات والنسب المئوية
2. المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لحساب متوسط الإجابات وقياس مدى التشتت.
3. معامل الارتباط البسيط لبيرسون لقياس صدق الاستبيان والعلاقة بين أبعاد متغيرات الدراسة.
4. الانحدار الخطي البسيط لقياس تأثير المتغير المستقل على التابع
5. اختبار T ستودنت للمجاميع لحساب درجة الفروق بين الدرجات العليا والدنيا للعينة.
6. معامل الثبات ألفا كرونباخ لقياس ثبات الاستبيان.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

المطلب الثاني: اختبار صدق وثبات أداة الدراسة (الاستبيان)

من خلال هذا المطلب تم عرض نتائج اختبار صدق وثبات أداة الدراسة المتمثلة في الاستبيان، حيث تم استخدام صدق الاتساق البنائي، الصدق التمييزي، فيما يخص الثبات فقد تم استخدام طريقة ألفا كرونباخ، بالإضافة إلى طريقة التجزئة النصفية.

الفرع الأول: الصدق الظاهري وصدق الاتساق البنائي لاستبيان الدراسة

أولاً: الصدق الظاهري

تم الاعتماد على الصدق الظاهري للاستبيان، حيث تم توزيعه على مجموعة من المحكمين ذوي الخبرة في المجال، فقد قاموا بتقديم مجموعة من الملاحظات والاقتراحات، بناء عليها تم تعديل الاستبيان وإعداده في شكله النهائي، الموضح في الملحق رقم (02)

ثانياً: صدق الاتساق البنائي لاستبيان الدراسة

للتحقق من صدق الاتساق البنائي لاستبيان الدراسة، تم حساب معامل الارتباط بين كل محور من محاور الاستبيان والدرجة الكلية للاستبيان والجدول رقم (21) يوضح ذلك:

جدول رقم (21): صدق الاتساق البنائي لاستبيان الدراسة

الرقم	عنوان المحور	قيمة معامل الارتباط	القيمة الاحتمالية sig	الدلالة الإحصائية
01	الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية للمؤسسات الناشئة	0.88	0.000	دالة
02	الأداء المالي للمؤسسات الناشئة	0.97	0.000	دالة
03	الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة	0.99	0.000	دالة

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

يتضح من خلال الجدول رقم (21) ارتفاع معاملات الارتباط حيث تراوحت بين (0.88) و(0.99)، ما يدل على وجود علاقة قوية بين كل المحاور والدرجة الكلية للاستبيان، كما يتضح أن القيم الاحتمالية sig بلغت 0.000 وهي أقل من 0.05 ما يدل على وجود ارتباط ذو دلالة إحصائية بين محاور الاستبيان التالية: الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية للمؤسسات الناشئة، الأداء المالي للمؤسسات

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

الناشئة، الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة والدرجة الكلية للاستبيان، وعليه فإن استبيان الدراسة يتمتع بدرجة صدق اتساق بنائي عالية، كما يعني أن كل محور من محاور الاستبيان صالح للتعبير عن المفهوم أو البناء النظري الذي وضع لقياسه، ومنه يمكن القول بأن هذه النتائج تجيز استخدام الاستبيان كأداة موثوقة للتحليل الإحصائي واختبار فرضيات الدراسة.

الفرع الثاني: الصدق التمييزي لاستبيان الدراسة

أولاً: الصدق التمييزي لمحور الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية للمؤسسات الناشئة

للتحقق من الصدق التمييزي لمحور الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية للمؤسسات

الناشئة، تم حساب درجة الفروق بين الدرجات العليا والدرجات الدنيا للعينة في هذا المحور بالاعتماد على

اختبار الجدول ستودنت (T-Test) والجدول رقم (22) يوضح ذلك:

جدول رقم(22): الصدق التمييزي لمحور الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية للمؤسسات

الناشئة

عنوان المحور	قيمة T المحسوبة	القيمة الاحتمالية sig	الدلالة الإحصائية
الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية للمؤسسات الناشئة	3.04	0.01	دالة

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

يتضح من خلال الجدول رقم (22) أن قيمة t المحسوبة بلغت 3.04، وأن القيمة الاحتمالية sig بلغت

0.01، وهي أقل من 0.05 وهذا ما يدل على وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين الدرجات الدنيا والدرجات

العليا للعينة في محور الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية للمؤسسات الناشئة، ومنه نستنتج

أن هذا المحور يتمتع بدرجة صدق تمييزي عالية.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

ثانيا: الصدق التمييزي لمحور الأداء المالي للمؤسسات الناشئة

للتحقق من الصدق التمييزي لمحور الأداء المالي للمؤسسات الناشئة، تم حساب درجة الفروق بين الدرجات العليا والدرجات الدنيا للعينة في أبعاد هذا المحور والمحور ككل بالاعتماد على اختبار الجدول ستودنت (T-Test) والجدول رقم (23) يوضح ذلك:

جدول رقم(23): الصدق التمييزي لمحور الأداء المالي للمؤسسات الناشئة

الرقم	عنوان البعد	قيمة T المحسوبة	القيمة الاحتمالية sig	الدلالة الإحصائية
01	السيولة	6.33	0.000	دالة
02	الربحية	6.12	0.000	دالة
03	المديونية	6.68	0.000	دالة
04	النمو	3.16	0.000	دالة
	محور الأداء المالي للمؤسسات الناشئة	5.76	0.000	دالة

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

يتضح من خلال الجدول رقم (23) أن جميع قيم t المحسوبة مرتفعة، وأن القيم الاحتمالية sig كلها بلغت 0.000، وهي أقل من 0.05 وهذا ما يدل على وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين الدرجات الدنيا والدرجات العليا للعينة في جميع أبعاد محور الأداء المالي للمؤسسات الناشئة التالية: السيولة، الربحية، المديونية، النمو والمحور ككل، ومنه نستنتج أن هذا المحور وأبعاده يتمتعون بدرجة صدق تمييزي عالية.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء
المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

ثالثاً: الصدق التمييزي لمحور الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة

للتحقق من الصدق التمييزي لمحور الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة، تم حساب درجة الفروق بين الدرجات العليا والدرجات الدنيا للعينة في هذا المحور بالاعتماد على اختبار الجدول ستودنت (T-Test) والجدول رقم (24) يوضح ذلك:

جدول رقم(24): الصدق التمييزي لمحور الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة

عنوان المحور	قيمة T المحسوبة	القيمة الاحتمالية sig	الدلالة الإحصائية
الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة	4.31	0.000	دالة

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

يتضح من خلال الجدول رقم (24) أن قيمة t المحسوبة بلغت 4.31، وأن القيمة الاحتمالية sig بلغت 0.000 ، وهي أقل من 0.05 وهذا ما يدل على وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين الدرجات الدنيا والدرجات العليا للعينة في محور الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة، ومنه نستنتج أن هذا المحور يتمتع بدرجة صدق تمييزي عالية.

رابعاً: الصدق التمييزي لاستبيان الدراسة ككل

للتأكد من قدرة الاستبيان على التمييز بين المستجيبين، تم حساب درجة الفروق بين الدرجات العليا والدرجات الدنيا للعينة في الاستبيان ككل بالاعتماد على اختبار ستودنت (T-Test) والجدول رقم (25) يوضح ذلك:

جدول رقم (25): الصدق التمييزي لاستبيان الدراسة ككل

عنوان المحور	قيمة T المحسوبة	القيمة الاحتمالية sig	الدلالة الإحصائية
الاستبيان ككل	5.20	0.000	دالة

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

يتضح من خلال الجدول رقم (25) أن قيمة t المحسوبة بلغت 5.20، وأن القيمة الاحتمالية sig بلغت 0.000، وهي أقل من 0.05 وهذا ما يدل على وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين الدرجات الدنيا والدرجات العليا للعينة في الاستبيان ككل، ومنه نستنتج أن الاستبيان ككل يتمتع بدرجة صدق تمييزي عالية.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء
المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

الفرع الثاني: الثبات بطريقة ألفا كرونباخ لاستبيان الدراسة

أولاً: الثبات بطريقة ألفا كرونباخ لمحور الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية للمؤسسات
الناشئة

للتحقق من ثبات محور الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية للمؤسسات الناشئة تم
استخدام معامل ألفا كرونباخ والجدول رقم (26) يوضح ذلك:

جدول رقم(26): الثبات بطريقة ألفا كرونباخ لمحور الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية
للمؤسسات الناشئة

الدلالة الإحصائية	قيمة ألفا كرونباخ	عدد العبارات	عنوان المحور
دالة	0.87	13	الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية للمؤسسات الناشئة

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

يتضح من خلال الجدول رقم (26) أن قيمة معامل ألفا كرونباخ لمحور الخدمات التي تقدمها
حاضنات الأعمال الجامعية للمؤسسات الناشئة بلغت 0.87 وهي أكبر من 0.60 وهذا ما يدل على أن
محور الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية للمؤسسات الناشئة يتمتع بثبات عال.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

ثانيا: الثبات بطريقة ألفا كرونباخ لمحور الأداء المالي للمؤسسات الناشئة

للتحقق من ثبات محور الأداء المالي للمؤسسات الناشئة تم استخدام معامل ألفا كرونباخ للعينة في أبعاد محور الأداء المالي للمؤسسات الناشئة والمحور ككل والجدول رقم (27) يوضح ذلك:

جدول رقم(27): الثبات بطريقة ألفا كرونباخ لمحور الأداء المالي للمؤسسات الناشئة

الرقم	عنوان البعد	عدد العبارات	قيمة ألفا كرونباخ	الدلالة الإحصائية
01	السيولة	04	0.80	دالة
02	الربحية	09	0.85	دالة
03	المديونية	04	0.85	دالة
04	النمو	02	0.89	دالة
	محور الأداء المالي للمؤسسات الناشئة	19	0.87	دالة

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

يتضح من خلال الجدول رقم (27) أن قيمة معامل ألفا كرونباخ لمحور الأداء المالي للمؤسسات الناشئة بلغت 0.87، وهي أكبر من 0.60 وهذا ما يدل على أن هذا المحور يتمتع بثبات عال، كما يشير ارتفاع قيمة معامل الثبات للأبعاد السيولة، الربحية، المديونية، والنمو إلى دقة العبارات في قياس المتغيرات المالية للمؤسسات الناشئة محل الدراسة.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء
المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

ثالثا: الثبات بطريقة ألفا كرونباخ لمحور الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة

للتحقق من ثبات محور الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة تم استخدام معامل ألفا كرونباخ والجدول رقم (28) يوضح ذلك:

جدول رقم(28): الثبات بطريقة ألفا كرونباخ لمحور الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة

الدلالة	قيمة ألفا	عدد	عنوان المحور
الإحصائية	كرونباخ	العبارات	
دالة	0.81	10	الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

أظهرت نتائج الاختبار الإحصائي الموضحة في الجدول رقم (28) أن معامل ألفا كرونباخ لمحور الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة قد سجل قيمة (0.81)، وبالنظر إلى هذه القيمة، نجد أنها تتجاوز الحد الأدنى المقبول في الدراسات (0.6)، ومنه فالمحور ككل يتمتع بثبات عال يسمح بالاعتماد على عباراته في تقدير مستوى المعوقات الميدانية التي تواجه عينة الدراسة.

رابعا: الثبات بطريقة ألفا كرونباخ لاستبيان الدراسة ككل

للتحقق من ثبات استبيان الدراسة ككل تم استخدام معامل ألفا كرونباخ والجدول رقم (29) يوضح ذلك:

جدول رقم(29): يبين الثبات بطريقة ألفا كرونباخ لاستبيان الدراسة ككل

الدلالة	قيمة ألفا	عدد	
الإحصائية	كرونباخ	العبارات	
دالة	0.86	42	استبيان الدراسة ككل

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

يتضح من خلال الجدول رقم (29) أن قيمة معامل الثبات ألفا كرونباخ قد بلغت (0.86)، وهي تتجاوز الحد الأدنى المقبول في الدراسات (0.6)، ومنه فالاستبيان ككل يتمتع بثبات عال وهو ما يعزز الثقة في نتائج الدراسة الميدانية ويؤهلها لاختبار الفرضيات.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء
المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

الفرع الثالث: ثبات استبيان الدراسة بطريقة التجزئة النصفية

أولاً: ثبات محور الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية للمؤسسات الناشئة بطريقة التجزئة
النصفية

للتحقق من ثبات محور الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية للمؤسسات الناشئة تم
حساب درجة الارتباط بين الدرجات الفردية والدرجات الزوجية للعينة في هذا المحور والجدول رقم (30)
يوضح ذلك:

جدول رقم(30): ثبات محور الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية للمؤسسات الناشئة بطريقة
التجزئة النصفية

عنوان المحور	قيمة معامل الارتباط قبل التصحيح	قيمة سبيرمان براون بعد التصحيح	الدالة الإحصائية
الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية للمؤسسات الناشئة	0.87	0.93	دالة

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

يتضح من خلال الجدول رقم(30) أن قيمة سبيرمان براون بعد التصحيح بين الدرجات الفردية والزوجية
للعينة في محور الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية للمؤسسات الناشئة بلغت 0.93 وهي
مرتفعة جداً، ومنه هذا المحور بثبات عال.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

ثانيا: ثبات محور الأداء المالي للمؤسسات الناشئة بطريقة التجزئة النصفية

للتحقق من ثبات أبعاد محور الأداء المالي للمؤسسات الناشئة التالية: السيولة، الربحية، المديونية، النمو، بالإضافة إلى المحور ككل تم حساب درجة الارتباط بين الدرجات الفردية والدرجات الزوجية للعينة في أبعاد هذا المحور والمحور ككل والجدول رقم (31) يوضح ذلك:

جدول رقم(31): ثبات محور الأداء المالي للمؤسسات الناشئة بطريقة التجزئة النصفية

الرقم	عنوان البعد	قيمة معامل الارتباط قبل التصحيح	قيمة سبيرمان براون بعد التصحيح	الدالة الإحصائية
01	السيولة	0.46	0.63	دالة
02	الربحية	0.66	0.80	دالة
03	المديونية	0.84	0.91	دالة
04	النمو	0.81	0.90	دالة
	محور الأداء المالي للمؤسسات الناشئة	0.82	0.90	دالة

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

من خلال الجدول رقم (31) يتضح أن قيم سبيرمان براون بعد التصحيح بين الدرجات الفردية والزوجية للعينة في أبعاد محور الأداء المالي للمؤسسات الناشئة التالية: السيولة، الربحية، المديونية، النمو والدرجة الكلية للمحور بلغت: 0.63، 0.80، 0.91، 0.90، 0.90، 0.90 على التوالي، ومنه هذا المحور يتمتع بثبات عال.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء
المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

ثالثاً: ثبات محور الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة بطريقة التجزئة النصفية للتحقق من ثبات محور الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة تم حساب درجة الارتباط بين الدرجات الفردية والدرجات الزوجية للعينة في هذا المحور والجدول رقم (32) يوضح ذلك:

جدول رقم(32): ثبات محور الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة بطريقة التجزئة النصفية

عنوان المحور	قيمة معامل الارتباط قبل التصحيح	قيمة سبيرمان براون بعد التصحيح	الدالة الإحصائية
الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة	0.63	0.78	دالة

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

يتضح من خلال الجدول رقم (32) أن قيمة سبيرمان براون بعد التصحيح بين الدرجات الفردية والزوجية للعينة في محور الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة بلغت 0.78 ومنه هذا المحور يتمتع بثبات عال.

رابعاً: ثبات الاستبيان ككل بطريقة التجزئة النصفية

للتحقق من ثبات استبيان الدراسة ككل تم حساب درجة الارتباط بين الدرجات الفردية والدرجات الزوجية للعينة في الاستبيان ككل والجدول رقم (33) يوضح ذلك:

جدول رقم(33): ثبات الاستبيان ككل بطريقة التجزئة النصفية

عنوان المحور	قيمة معامل الارتباط قبل التصحيح	قيمة سبيرمان براون بعد التصحيح	الدالة الإحصائية
الاستبيان ككل	0.76	0.86	دالة

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

يتضح من خلال الجدول رقم (33) أن قيمة سبيرمان براون بعد التصحيح بين الدرجات الفردية والدرجات الزوجية للعينة في الاستبيان ككل بلغت 0.86 ومنه هذا الاستبيان يتمتع بثبات عال، مما يسمح بالاعتماد على نتائجه في التحليل الإحصائي واختبار الفرضيات.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء
المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

الفرع الرابع: اختبار التوزيع الطبيعي

للتحقق من طبيعة توزيع البيانات لمتغيرات الدراسة تم استخدام اختبار التوزيع الطبيعي والجدول رقم

(34) يوضح النتائج:

جدول رقم (34): نتائج اختبار التوزيع الطبيعي

الرقم	عنوان المتغير	قيمة شايبرو المحسوبة	القيمة الاحتمالية sig	الدالة الإحصائية
01	محور الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية للمؤسسات الناشئة.	0.93	0.06	دالة
02	بعد السيولة	0.98	0.76	دالة
03	بعد الربحية	0.96	0.23	دالة
04	بعد المديونية	0.93	0.06	دالة
05	بعد النمو	0.98	0.83	دالة
06	محور الأداء المالي للمؤسسات الناشئة	0.99	01	دالة
07	الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة	0.97	0.42	دالة
08	الاستبيان ككل	0.98	0.82	دالة

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

يتضح من خلال الجدول رقم (34) أن القيم الاحتمالية sig لمتغيرات الدراسة تراوحت بين 0.06 و1 وهي أكبر من 0.05، وهذا ما يدل على أن بيانات الدراسة تتبع التوزيع الطبيعي مما يسمح باستخدام الاختبارات المعلمية.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

المطلب الثالث: عرض وتقديم حاضنات الأعمال الجامعية محل الدراسة

تعد حاضنة الأعمال الجامعية إحدى المبادرات الرائدة في دعم الابتكار وريادة الأعمال داخل الوسط الجامعي، فهي توفر بيئة علمية تساعد الطلبة والباحثين على تطوير أفكارهم الإبداعية، وتحويلها إلى مشاريع اقتصادية، في هذا المطلب تم التطرق الى تقديم الحاضنات الجامعية محل الدراسة مع ابراز مهامها وبرامجها، كذلك احصائيات حول حصيلة نشاطها.

الفرع الأول: حاضنة أعمال جامعة المسيلة

أولاً: تعريف بالحاضنة وهيكلها التنظيمي

1- التعريف بحاضنة أعمال جامعة المسيلة:

من خلال الوثائق المقدمة من طرف حاضنة أعمال جامعة المسيلة فإنه، في تظاهرة الجامعة الخريفية يومي: 12 و 13 ديسمبر 2018، تبلورت فكرة إنشاء الحاضنة، حيث أعطى مدير جامعة محمد بوضياف الموافقة المبدئية على انشاء الحاضنة؛ باعتبارها مشروعاً ذو أبعاد اجتماعية واقتصادية للجامعة، وعين الدكتور: مير أحمد كمدير لها، وقد تم اعتمادها من قبل مجلس إدارة الجامعة، حيث وافق أعضاؤه بالأغلبية الساحقة على مشروع انشاءها.

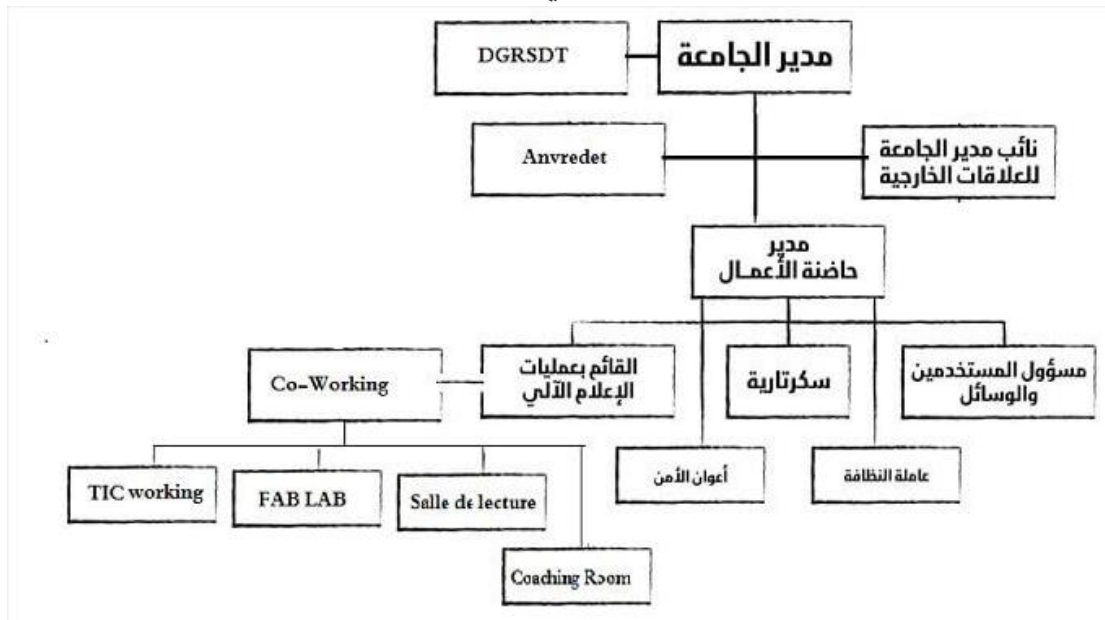
وبالاعتماد على الوثائق المقدمة من طرف حاضنة أعمال جامعة المسيلة، فإنه قد تم انشاء الحاضنة بمقتضى القرار الوزاري رقم: 182 الصادر بتاريخ: 27 ماي 2019، حيث كانت أول حاضنة أعمال داخل الجامعة على المستوى الوطني، تتبعها بعض الجامعات الجزائرية في إنشاء حاضنات أعمال كجامعة البليدة وورقلة وقالمة... الخ، تلك الحاضنة لها تبعية إدارية للوكالة الوطنية لتنمية نتائج البحث العلمي والتطوير التكنولوجي ANVREDET التابعة لمديرية البحث على مستوى وزارة التعليم العالي والبحث العلمي DGRSDT، يقوم بإدارتها مدير حاضنة معين من طرف إدارة الجامعة ويرسل ملفه للوكالة الوطنية لتنمية نتائج البحث والتنمية التكنولوجية، كما يمنح مدير الحاضنة صلاحية تشكيل لجنة انتقاء المشاريع وتضم مجموعة من الأساتذة الذين يعملون على اصطفاء ومرافقة المشاريع والأفكار المختلفة لدى الشباب رواد الأعمال، كما تقوم إدارة الحاضنة بتشكيل مجلس إدارة الحاضنة والذي يتكون من مدير الحاضنة ونائب مدير الجامعة للعلاقات الخارجية وممثلين عن ANVREDET ، الوكالة الوطنية للتشغيل مديرية الصناعة والمناجم، ممثلين عن المؤسسات الاقتصادية الشريكة للجامعة... الخ.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

2- هيكل حاضنة أعمال جامعة المسيلة:

تعد هذه الحاضنة جزء مهم لا يتجزأ من المصالح المشتركة لدى وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، كما تعتبر إداريا هيكلًا تابعًا للمديرية العامة للبحث العلمي والتطوير التكنولوجي DGRSDT، حيث تم توكيل مهمة تجهيزها وتسييرها إلى الوكالة الوطنية لتنميت نتائج البحث والتنمية التكنولوجي ANVREDET، ويتكون الهيكل التنظيمي للحاضنة من عدة مستويات. (حاضنة أعمال جامعة المسيلة، بلا تاريخ)، وهي موضحة في الشكل رقم (13):

الشكل رقم (13): الهيكل التنظيمي لحاضنة أعمال جامعة المسيلة



المصدر: (حاضنة أعمال جامعة المسيلة، بلا تاريخ)

ثانيا: مهام الحاضنة وبرامجها

1- المهام الرئيسية للحاضنة:

تتمثل في: (حاضنة أعمال جامعة المسيلة، بلا تاريخ)

- تقديم خدمات الاستشارة والتدريب Coaching لأصحاب الأفكار والمشاريع الريادية وبلورة أفكارهم لتصبح جاهزة للتطبيق والمساعدة على تسويق الفكرة الريادة؛
- دعم الإبداع والابتكار من أجل الوصول إلى مشاريع ذات جدوى اقتصادية، تكنولوجية إبداعية غير تقليدية، من خلال تقديم المرافقة، الخدمات، التجهيزات، الخبرات، الاستشارات الفنية، دراسات الجدوى الاقتصادية، وتوقيع اتفاقيات شراكة مع الجهات الداعمة للتواصل مع رواد الأعمال وحصولهم على الدعم المناسب لشركاتهم الناشئة؛

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

- ترشيح المشاريع المدعومة من طرف الحاضنات من أجل المشاركة في "المسابقات المحلية"، "الجهوية"، "الوطنية" و"العالمية"؛
- توفير الدعم المادي لكل من يحمل أفكار ومشاريع ابتكارية؛
- السعي للوساطة بين الشركاء الاقتصاديين والاجتماعيين وحاملي الأفكار لتحويل الأفكار إلى مشاريع وحلول ميدانية؛
- تسهيل الإجراءات خلال مراحل تجسيد فكرة المؤسسة الناشئة بتذليل العراقيل البيروقراطية لحاملي الأفكار التي قد تواجههم.

2- برامج الحاضنة:

تقدم حاضنة أعمال جامعة المسيلة، ثلاثة برامج مخصصة للطلبة والباحثين، وهي موضحة في

الجدول رقم (34):

الجدول رقم (35): برامج حاضنة أعمال جامعة المسيلة

البرامج:	الفئة الموجه لها البرنامج:	شرح البرنامج:	الدورات التكوينية التي يقدمها البرنامج:
برنامج طالب سفير (Programme Ambassadeur)	الطلبة والباحثين المهتمين بريادة الأعمال	يتم بموجب هذا البرنامج اصطفاء بعض الطلبة والباحثين المتميزين والذين لديهم توجه وحس مقاولاتي لتوعية باقي الطلبة بأهمية التقرب من الحاضنة ومتابعة برامجها التحسيسية حول ريادة الأعمال والخضوع لها، مع الإشارة أن الطالب السفير له حق الاحتضان إن كانت له فكرة مبتكرة قابلة للتجسيد. يهدف هذا البرنامج إلى اختيار مجموعة من الطلبة والباحثين (سفراء الحاضنة) يساهم هذا البرنامج في التعريف بالحاضنة، الترويج لها، وزيادة مرئيتها في الوسط الجامعي والخارجي.	دورات تحسيسية في مجال الاختراع، الابتكار، وريادة الأعمال، مخطط العمل، انشاء المؤسسات الناشئة... الخ

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء
المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

الجدول رقم (35): برامج حاضنة أعمال جامعة المسيلة (تابع)

<p>-تقوم الحاضنة بعدة دورات تدريبية، في عدة مجالات: دراسات السوق، استهداف الزبائن، انشاء المؤسسات، مخطط العمل، انشاء المواقع الالكترونية، البرمجيات، التطبيقات الذكية، الخ كما يقوم هذا البرنامج بدعم الأساتذة الباحثين ورواد الاعمال عن طريق القيام بدورات تكوينية من قبل مستشارين ومختصين تشمل: التعريف بريادة الأعمال، البيئة القانونية والتجارية للمشاريع، دراسات الجدوى الاقتصادية، المهارات التسويقية للمشاريع الريادية، كيفية تطوير الأفكار الريادية باستخدام التكنولوجيات الحديثة، الموارد البشرية للمشاريع الريادية، مهارات الاتصال، ومهارات التفاوض مع العملاء وفن الاقناع، إدارة علاقات العملاء (خدمات العملاء، رعاية العملاء) ..، سبل تقديم المشروع للحصول على التمويل اللازم للمشروع، كيفية تحويل المنتج إلى علامة تجارية مسجلة ومعمدة في وزارة التجارة، تصميم وتطوير الخطة التسويقية، ترشيح الأفكار</p>	<p>يرتكز هذا البرنامج على اختيارات لجنة اعتماد المشاريع والتي تصطفي أحسن الافكار الابتكارية والريادية القابلة أن تتجسد كمؤسسات ناشئة، بالتالي يسمح لإدارة الحاضنة بتخصيص امكانياتها المادية والبشرية لاحتضان أفكارهم في مدة لا تتجاوز 24 شهر .</p>	<p>الطلبة الذين لديهم طموح، وقناعة بإنشاء مؤسساتهم الناشئة Startup</p>	<p>برنامج إكتشاف (Programme Discover)</p>
---	--	--	---

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

<p>الريادية للمشاركة في المسابقات المحلية والعالمية، إقامة شراكات مع أصحاب الأفكار الريادية ومن الممكن أن تنتهي بتملك صاحب الفكرة لمشروعه، الانتقال من مرحلة الحديث عن الريادة إلى مرحلة التطبيق الفعلي للمشاريع، مساعدة الشباب على تسجيل الابتكارات والحصول على شهادات وبراءات الاختراع في المنطقة العربية، الحصول على المعلومات، والأدوات اللازمة، والمصادر المعرفية المطلوبة لمواجهة التحديات اليومية لإدارة أي المشاريع المستقبلية.</p>			
<p>دورات تدريبية جد مركزة في بعض المشكلات التي تعترضهم (مشكلات في التسويق، في المناجمت، في بعض الحلول الذكية الخ).</p>	<p>من خلال هذا البرنامج توفر الحاضنة المساحات المكتبية المجانية والتوجيه والتدريب والإرشاد، والدعم الفني، كذلك تخطيط الأعمال والمشورة القانونية للمؤسسات الناشئة. يمكن لأصحاب المؤسسات الناشئة اشراك الطلبة المحتضنين في تجاربهم وفي مؤسساتهم وذلك وفق اتفاقيات تبرم بينهم وبين ادارة الحاضنة</p>	<p>المشاريع المجسدة (startup) والتي دخلت أو تكاد عالم المنافسة</p>	<p>برنامج المؤسسات المنطلقة D-Start</p>

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على (حاضنة أعمال جامعة المسيلة، بلا تاريخ)

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء
المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

ثالثا: أهم إنجازات الحاضنة وحصيلة نشاطها
1- أهم إنجازات الحاضنة:

الجدول رقم(36): أهم إنجازات حاضنة أعمال جامعة المسيلة

الرقم:	المشاريع:	التاريخ /العدد:
01	أول حاضنة جامعية متحصلة على علامة حاضنة أعمال	بتاريخ 12 أبريل 2021
02	الحاضنة الأولى النموذجية الأولى على المستوى الوطني للسنة الجامعية 2022-2023 (إلى غاية: 2023/04/16)	41 لابل مشروع مبتكر 12 مؤسسة نشطة في السوق
03	الحاضنة الأولى من حيث عدد المشاريع المتحصلة على وسم لابل مشروع مبتكر	64
04	عدد المؤسسات الحاصلة على وسم لابل مؤسسة ناشئة	14
05	عدد مشاريع وسم لابل مشروع مبتكر التي تم تحويلها فعليا إلى مؤسسات	19
06	عدد المشاريع المحتضنة خلال الموسم الجامعي 2023-2024	226
07	عدد المشاريع المحتضنة ضمن القرار الوزاري 1275 خلال الموسم الجامعي 2023-2024	186
08	مركز دعم التكنولوجيا والابتكار الأول وطنيا من حيث عدد براءات الاختراع المسلمة نهائيا	12
09	مركز دعم التكنولوجيا والابتكار الأول وطنيا من حيث الملفات المودعة	294
10	مركز دعم التكنولوجيا والابتكار الأول وطنيا من حيث العلامات التجارية المسجلة	27

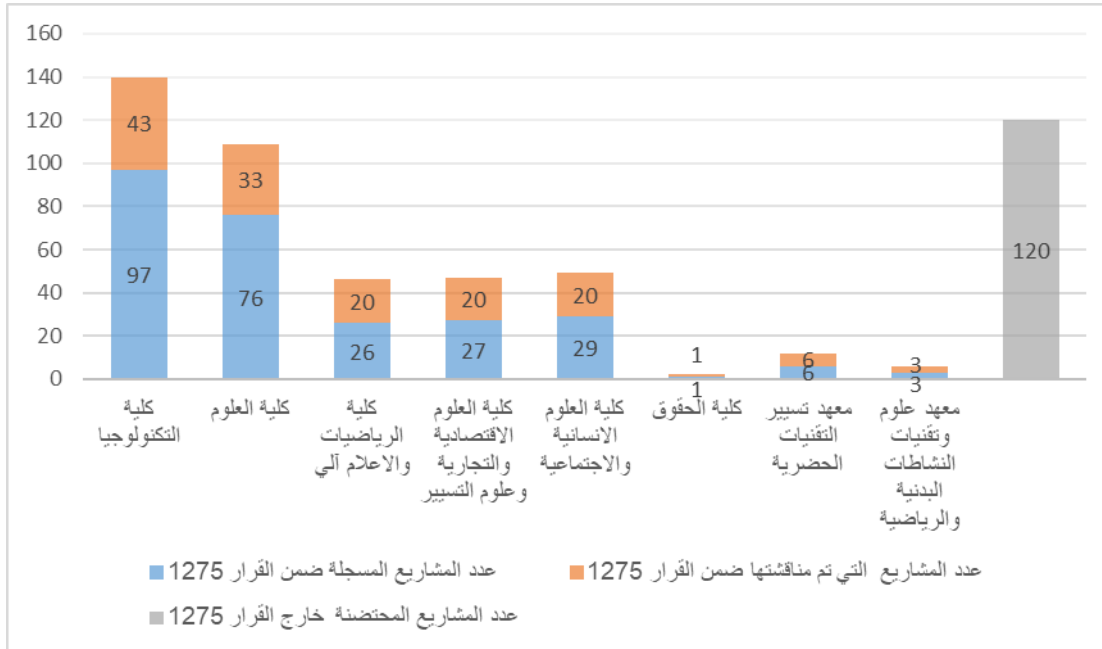
المصدر: الوثائق المقدمة من طرف الحاضنة

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء
المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

2- حصيلة نشاط الحاضنة:

شكل رقم (14): توزيع المشاريع المحتضنة حسب الكليات في حاضنة المسيلة خلال الموسم

الجامعي 2022-2023



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الوثائق المقدمة من طرف الحاضنة

يتضح من الشكل (14) أن عدد المشاريع الاجمالية في حاضنة جامعة المسيلة خلال الموسم الجامعي (2023-2022) قد بلغت 265 مشروعا ضمن القرار 1275 و120 مشروعا محتضنا خارجه، واجمالي المشاريع التي مناقشتها قدرت ب 146 مشروعا، بحيث حققت كلية التكنولوجيا المركز الأول بإجمالي 97 مشروعا مسجلا ضمن القرار وقد تم مناقشة 43 مشروعا؛

في المركز الثاني كلية العلوم بإجمالي مشاريع قدره 76 مسجلة ضمن القرار الوزاري 1275، من ضمنها 33 مشروعا تم مناقشته ضمن هذا القرار. أما في المركز الثالث كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية بإجمالي عدد مشاريع وصلت إلى 29 مشروعا مسجلا ضمن القرار الوزاري، وقد تم مناقشة منها حوالي 20 مشروعا.

في المركز الرابع كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بإجمالي عدد مشاريع وصلت إلى 27 مشروعا ضمن القرار الوزاري وتم مناقشة 20 مشروعا ضمن ذلك القرار.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

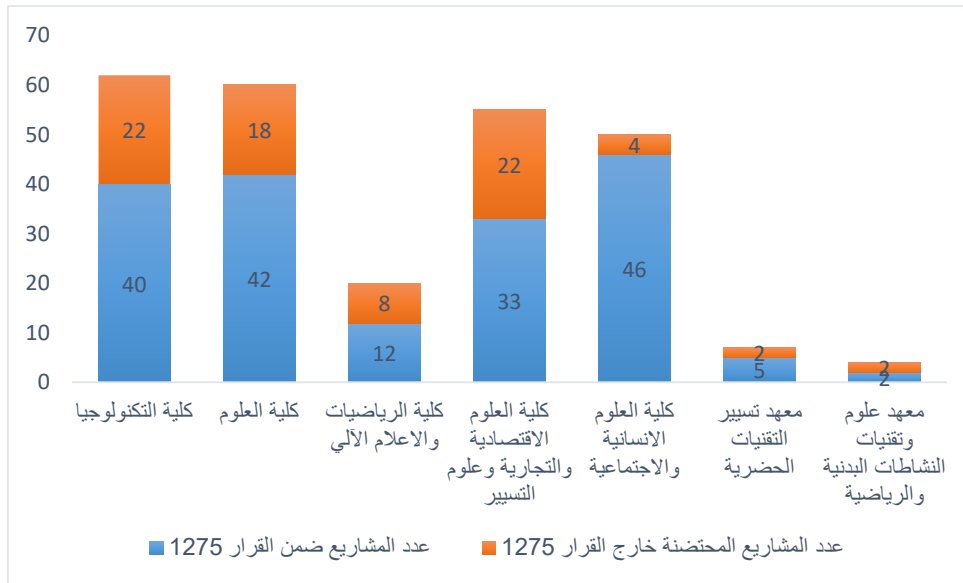
في المركز الخامس كلية الرياضيات والإعلام الآلي بإجمالي عدد مشاريع وصلت إلى 26 مشروعاً ضمن القرار الوزاري وتم مناقشة 20 مشروعاً ضمن ذلك القرار. في المركز السادس معهد تسيير التقنيات الحضرية بإجمالي عدد مشاريع وصلت إلى 6 مشاريع ضمن القرار الوزاري، تم مناقشة تلك الستة مشاريع كلها.

في المركز السابع معهد علوم وتقنيات النشاطات البدنية والرياضية بإجمالي عدد مشاريع وصلت إلى 3 مشاريع فقط ضمن القرار وتم مناقشة جميعها. أما في المركز الأخير، كلية الحقوق بمشروع واحد فقط مسجل ضمن القرار 1275 وقد تمت مناقشته.

من خلال ما سبق فإن المشاريع المحتضنة، تتركز أكثر في الكليات ذات الطابع العلمي والتقني، والتي تعتمد على المعارف العلمية التي يمكن تحويلها إلى نماذج أولية أو مشاريع قابلة للتجسيد، عكس التخصصات الأدبية التي يغلب عليها الطابع النظري.

أما خلال الموسم الجامعي فقد كان توزيع المشاريع المحتضنة حسب الكليات كما هو موضح في الشكل رقم (15):

شكل رقم (15): توزيع المشاريع المحتضنة حسب الكليات في حاضنة المسيلة خلال الموسم الجامعي 2023-2024



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الوثائق المقدمة من طرف الحاضنة

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

نلاحظ من الشكل (15) أن حصيلة نشاط جامعة المسيلة خلال الموسم الجامعي (2023-2024) قد بلغت 256 مشروعا ضمن وخارج القرار 1275، 180 مشروعا ضمن القرار الوزاري و76 مشروعا خارجه، بحيث حققت كلية التكنولوجيا المركز الأول بإجمالي 62 مشروعا، منها 40 مشروعا ضمن القرار 1275 والباقي 22 مشروعا خارج هذا القرار.

في المركز الثاني كلية العلوم بإجمالي مشاريع قدرها 60 مشروع، من بينها 42 مشروعا ضمن القرار الوزاري 1275 والباقي 18 مشروعا خارج ذلك القرار. أما في المركز الثالث كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بإجمالي عدد مشاريع وصلت إلى 55 مشروعا، منها 33 مشروع ضمن القرار الوزاري والباقي 22 مشروعا خارج القرار.

في المركز الرابع كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية بإجمالي عدد مشاريع وصلت إلى 50 مشروعا، منها 46 مشروع ضمن القرار الوزاري والباقي 4 مشاريع خارج ذلك القرار. في المركز الخامس كلية الرياضيات والإعلام الآلي بإجمالي عدد مشاريع وصلت إلى 20 مشروعا، منها 12 مشروعا ضمن القرار الوزاري والباقي 8 مشاريع خارج القرار.

في المركز السادس معهد تسيير التقنيات الحضرية بإجمالي عدد مشاريع وصلت إلى 7 مشاريع، منها 5 مشاريع ضمن القرار الوزاري والباقي مشروعين خارج ذلك القرار، أما في المركز السابع معهد علوم وتقنيات النشاطات البدنية والرياضية قامت باحتضان مشروعين فقط ضمن القرار الوزاري. أما كلية الحقوق لم تسجل أية مشاريع خلال الموسم الجامعي 2023-2024.

الفرع الثاني: حاضنة أعمال جامعة بومرداس

أولا: تعريف بالحاضنة وهيكلها التنظيمي

1-تعريف بالحاضنة:

حسب الوثائق المقدمة من طرف حاضنة أعمال جامعة بومرداس، يمكن تعريفها على أنها: "جهاز مفتوح للانتقال من الفكرة إلى المشروع ومن المشروع إلى خلق المؤسسات الناشئة، وهي واحدة من الحاضنات السبع الخاضعة لسلطة الوكالة الوطنية لتقييم نتائج البحوث والتطوير التكنولوجي (ANVREDET)، وتهدف هذه الحاضنة إلى تعزيز نتائج البحوث العامة من خلال إنشاء مؤسسات مبتكرة."

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

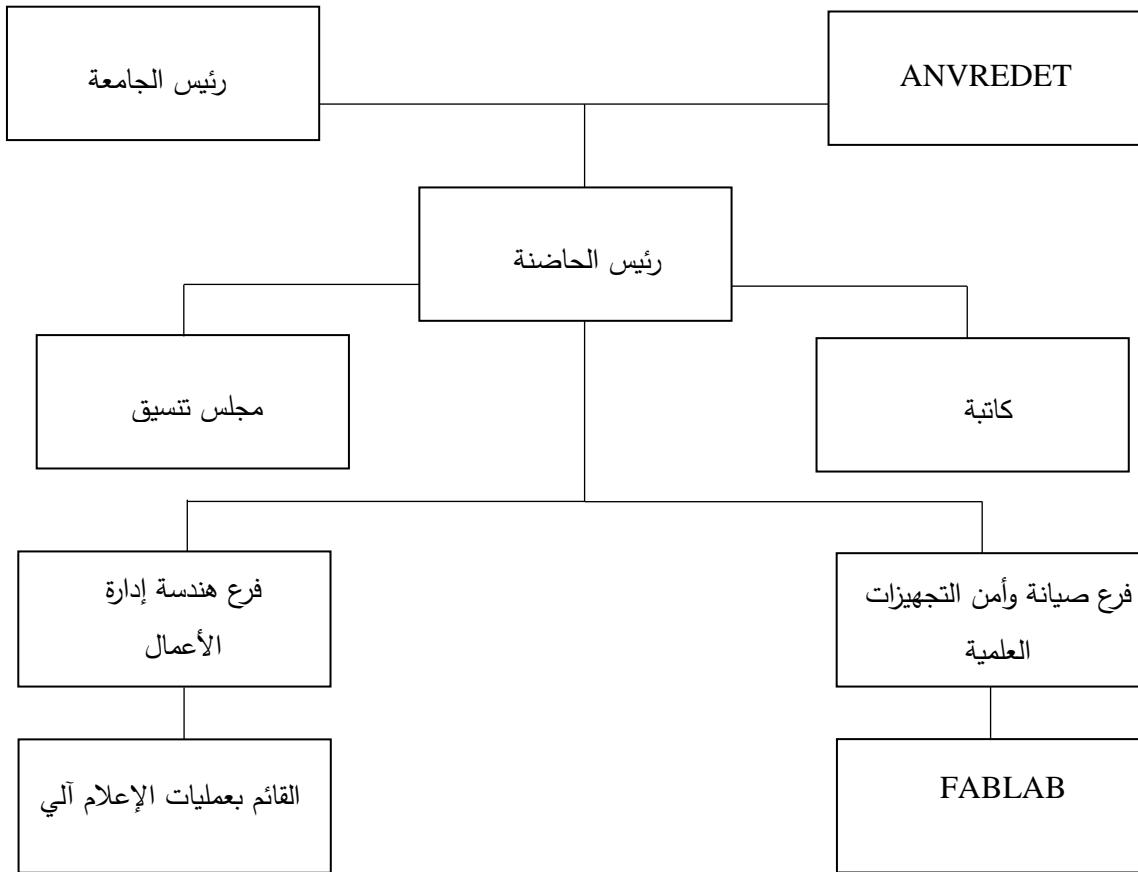
تم إنشاء هذه الحاضنة الجامعية بمقتضى القرار الوزاري المشترك بين وزير التعليم العالي ووزير المالية، المؤرخ في 08 أكتوبر 2020، الذي يتضمن إنشاء مصلحة مشتركة للبحث المسماة "الحاضنة" لدى جامعة بومرداس. (الجريدة الرسمية، 2020، صفحة 25)

وحسب الوثائق المقدمة من طرف الحاضنة، فقد نالت علامة "حاضنة أعمال"، بتاريخ 13 أبريل 2021، وهي مقدمة من طرف وزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة.

2-الهيكل التنظيمي للحاضنة:

يوضح الشكل (16) الهيكل التنظيمي لحاضنة أعمال جامعة بومرداس كما يلي:

الشكل رقم (16): الهيكل التنظيمي لحاضنة أعمال جامعة بومرداس



المصدر: الوثائق المقدمة من طرف الحاضنة

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

ثانيا: مهام الحاضنة وأهدافها

1- المهام

من خلال المعلومات المقدمة من طرف الحاضنة فإنها تقوم بمجموعة من المهام تتمثل أبرزها فيما يلي:

- التحسيس: من خلال تنظيم أيام تحسيسية لحاملي الأفكار الريادية، القيام أيضا بمختلف الترتيبات المتعلقة بالنشاطات والتظاهرات الإعلامية من أجل التعريف بالحاضنة الجامعية، كذلك تنظيم تظاهرات علمية؛

- تنظيم مسابقات: تستهدف أصحاب الأفكار الإبداعية الذين لهم رغبة في تكوين مؤسسات ناشئة؛
- التثمين: وذلك من خلال قبول أصحاب المشاريع ذات قيمة اقتصادية، ودعمهم ومرافقتهم من أجل خلق مؤسسات إبداعية، وعقد شراكة بين أصحاب الأفكار الإبداعية والمؤسسات والمتعاملين الاقتصاديين.

2- أهداف الحاضنة والخدمات التي تقدمها

1-الأهداف:

- بناء على الوثائق المقدمة من طرف حاضنة أعمال جامعة بومرداس تتمثل أهم أهدافها فيما يلي:
- توجيه البحث العلمي نحو احتياجات الصناعة المحلية؛
- نقل المعرفة من البحوث إلى المؤسسات؛
- تقديم منتجات مبتكرة؛
- التقييم الاقتصادي والتقني للاختراع؛
- تسهيل الاتصال بين كل من الجامعة -الإدارة- العامل الاقتصادي؛
- تحسين الظروف الاقتصادية والاجتماعية للبلدان.

2-الخدمات:

- بناء على الوثائق المقدمة من طرف حاضنة أعمال جامعة بومرداس تتمثل الخدمات التي تقدمها فيما يلي:
- التوعية والتكوين في مجال المقاولاتية؛
- الدعم والخبرة التكنولوجية والعلمية؛

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

- مرافقة المبتكرين في كل المجالات؛
- بناء شبكات مع وكالات الدعم والممولين ورجال الصناعة.
- التدريب والإشراف؛
- الدعم والمشورة؛
- دراسة السوق؛
- الاستثمار والتمويل.

ثالثا: الحصيلة الاحصائية للقرار 1275

من خلال هذا العنصر تم عرض عدد المسجلين في الحاضنة ضمن القرار 1275 لسنة 2023، بالإضافة إلى الحصيلة الأولية من المشاريع لنفس السنة

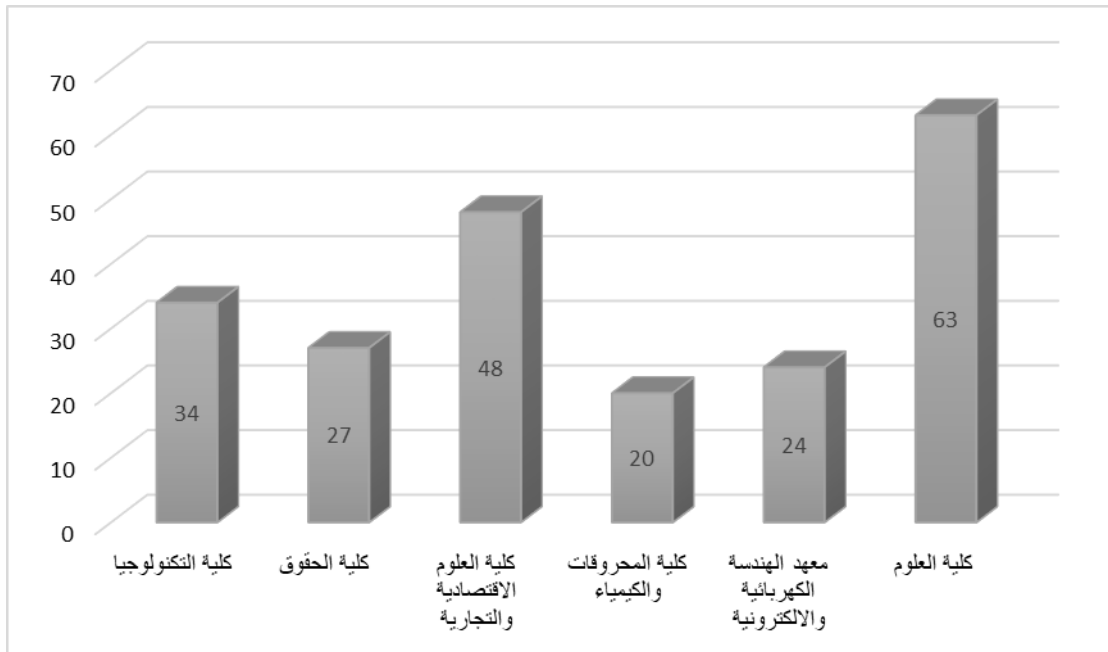
1- عدد المسجلين في المنصة الخاصة بالقرار 1275:

يمثل الشكل الموالي عدد المسجلين ضمن القرار 1275 لسنة 2023:

الشكل رقم (17): توزيع عدد المسجلين في المنصة الخاصة بالقرار 1275 حسب الكليات في حاضنة

بومرداس

(سنة 2023)



المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على الوثائق المقدمة من طرف الحاضنة

نلاحظ من خلال الشكل رقم (17) أن أكثر الطلبة المسجلين ضمن القرار الوزاري 1275 هم من كلية العلوم حيث قدر عددهم ب 63 طالب، ثم تليها كلية العلوم الاقتصادية ب 48، ثم كلية التكنولوجيا ب 34، وبعدها كل من كلية الحقوق، معهد الهندسة الكهربائية والإلكترونية، كلية المحروقات والكيمياء ب 27، 24، 20 طالب على التوالي، يعكس ارتفاع عدد الطلبة المسجلين ضمن القرار الوزاري 1275 في التخصصات

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

العلمية اهتمامهم أكثر بزيادة الأعمال وتأسيس المشاريع نظرا لطبيعة تخصصاتهم، عكس التخصصات الأخرى.

2- الحصيلة الأولية بالنسبة لقرار 1275:

يمثل الجدول الموالي الحصيلة الأولية من المشاريع لسنة 2023:

الجدول رقم(37): الحصيلة الأولية بالنسبة لقرار 1275 لحاضنة بومرداس سنة 2023

التسجيل:	عدد المشاريع:
منصة DZ startup	25 مشروع
براءة الاختراع INAPI	10 مشروع
منصة ابتكار	02 مشروع
مؤسسة ناشئة - مشروع مبتكر	01 مشروع

المصدر: الوثائق المقدمة من طرف الحاضنة

نلاحظ من خلال الجدول رقم (36) أنه قد تم التسجيل في منصة DZ startup من طرف 25 محتضن، حيث تحصلت 10 مشاريع على براءة اختراع، و2 مسجلين في منصة ابتكار، ومشروع واحد تحصل على علامة مؤسسة ناشئة-مشروع مبتكر وهذا حسب الحصيلة الأولية لسنة 2023.

الفرع الثالث: حاضنة الأعمال جامعة البليدة 2

أولا: التعريف بحاضنة أعمال جامعة البليدة 2

من خلال الوثائق المقدمة من طرف الحاضنة فإن حاضنة أعمال جامعة البليدة 2، هي حاضنة تابعة لوزارة التعليم العالي والبحث العلمي الجزائرية، وتخضع لوصاية المديرية العامة للبحث العلمي والتطوير التكنولوجي، كما تعد إحدى الصروح العلمية التي تعزز بها مناخ ريادة الأعمال في الجزائر، تم إنشاؤها بتاريخ 09 جوان 2022 من خلال القرار الوزاري المشترك بين وزارة التعليم العالي والبحث العلمي ووزارة المالية، ومتحصلة على وسم لابل "حاضنة أعمال من طرف وزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

والمؤسسات المصغرة، تهدف حاضنة البلدية 2 إلى تعزيز روح المبادرة لدى الطلبة رواد الأعمال القادرين على تحويل أفكارهم الى مشاريع ريادية تخلق ثروة وترقية الفكر المقاولاتي في الوسط الجامعي، يعتمدون في ذلك على حزمة من البرامج والخدمات التكوينية التي تساهم بدورها في الدعم المستمر لمؤسساتهم الناشئة من مرحلة التأسيس إلى التجسيد.

تتكون الحاضنة بحسب المادة الثانية من قرار الإنشاء من فرعين:

يمثل الشكل رقم (18) فروع الحاضنة وما يكلف به كل فرع

الشكل رقم (18): فروع حاضنة أعمال جامعة البلدية 02



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الوثائق المقدمة من طرف الحاضنة

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء
المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

ثانيا: ركائز حاضنة أعمال جامعة البليدة 2

يركز القائمون على إعداد الخطط والبرامج داخل الحاضنة على جملة من الركائز أهمها:

الجدول رقم (38): ركائز حاضنة أعمال جامعة البليدة 2

<p>نسعى لأن نكون قطبا للتكوين المقاولاتي لرواد الأعمال من الطلبة حتى يكونوا ملتزمين بالجرأة في أفكارهم، الإبداع في أعمالهم، المشاركة في قراراتهم، الالتزام في مبادئه، الاحترافية في تعاملاتهم، التميز بمؤسساتهم وأعمالهم محلياً ودولياً، وهذا من خلال نخبة من المكونين والخبراء ذوي الكفاءة العالية من داخل وخارج الوطن.</p>	<p>الرسالة</p>
<p>الجرأة، الإبداع، المشاركة، التكوين، الالتزام، الاحترافية، التميز</p>	<p>القيم</p>
<p>انطلق نحو مستقبل واعد</p>	<p>الشعار</p>
<p>الريادة في بناء جيل واعٍ من الطلبة القادرين على صناعة مستقبلهم ومستقبل وطنهم.</p>	<p>الرؤية</p>
<p>- استقبال، توجيه، ومرافقة الطلبة أصحاب الأفكار الريادية بغية تجسيد مشاريعهم على أرض الواقع. - تعزيز ونشر الثقافة والوعي المقاولاتي لدى الطالب الجامعي. - تطوير البرامج التدريبية المرتبطة بإنشاء وإدارة المؤسسات الناشئة - العمل على تحفيز الابداع والابتكار لدى الطلبة وتحسيسهم بأهمية انشاء المؤسسات. - إنشاء وتعزيز شبكات التواصل مع الفاعلين الاقتصاديين المختلفين بالمنطقة - المساهمة في خلق القيمة الاجتماعية والاقتصادية. - تعزيز البحث العلمي في مجال ريادة الأعمال (المقاولاتية).</p>	<p>المهام</p>

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الوثائق المقدمة من طرف الحاضنة

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء
المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

ثالثا: التوجهات الاستراتيجية لحاضنة أعمال جامعة البلدة 2

حسب الوثائق المقدمة من الحاضنة تسعى التوجهات الاستراتيجية لحاضنة الأعمال، إلى تعزيز بيئة الابتكار والإبداع في الوسط الجامعي أو المحلي بشكل عام وتحقيق النمو المستدام للمؤسسات الناشئة، حاضنة جامعة البلدة 2 تتبنى عدة توجهات استراتيجية لدعم ريادة الأعمال وتحقيق النجاح على المدى الطويل، أبرز هذه التوجهات تشمل ما يوضحه الجدول رقم (38):

الجدول رقم (39): التوجهات الاستراتيجية لحاضنة أعمال جامعة البلدة 2

<p>- التركيز على المشاريع الابتكارية والتكنولوجية التي بإمكانها أن تساهم في تطوير الصناعة الإقليمية او المحلية.</p> <p>- تشجيع استخدام الحلول الرقمية والتكنولوجية، النمو والتكيف في بيئة الأعمال المتغيرة.</p>	<p>دعم الابتكار والتكنولوجيا</p>
<p>- تعزيز الوعي حول أهمية الاستدامة في المشاريع الناشئة، بما يشمل الاستخدام الفعال لموارد البيئة، والمساهمة في التنمية الاقتصادية المستدامة.</p> <p>- تشجيع المشاريع التي تتمحور حول إيجاد الحلول البيئية أو الاجتماعية التي تلبي احتياجات المجتمع.</p>	<p>تحفيز ريادة الأعمال المستدامة</p>
<p>- توفير مختلف أدوات التمويل سواء من خلال برامج الدعم الحكومية أو المنافسات التي تقدم جوائز مالية، أو الشراكات مع مستثمرين.</p> <p>- السعي نحو بناء علاقات مع مستثمرين مهتمين بدعم المشاريع الناشئة وتوجيه رواد الأعمال في كيفية الحصول على التمويل.</p>	<p>التمويل والدعم المالي</p>
<p>- توفير برامج تدريبية مكثفة لرواد الأعمال في مختلف المجالات مثل التخطيط الاستراتيجي، الإدارة، التسويق، إدارة العمليات والتمويل.</p> <p>- تنظيم ندوات تدريبية وورش عمل حول مواضيع متعلقة بالابتكار وريادة الأعمال.</p>	<p>التدريب والتطوير المهني</p>

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء
المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

الجدول رقم (39): التوجهات الاستراتيجية لحاضنة أعمال جامعة البليدة 2 (تابع)

شبكات التعاون والشراكات	-تشجيع التعاون بين الجامعات، المستثمرين، الصناعات المحلية والحكومات لخلق بيئة مناسبة لنمو المشاريع الناشئة. -بناء شراكات استراتيجية مع المؤسسات الدولية والشركات الكبرى لتوفير فرص تواصل وتعاون لرواد الأعمال.
توفير بنية تحتية ملائمة	-توفير مساحات عمل مشتركة (co-working spaces) مجهزة بمرافق تكنولوجية حديثة لضمان سهولة عمل المشاريع الناشئة. -إقامة مراكز بحث وتطوير من أجل تطبيق نتائج الأبحاث الأكاديمية في مشاريع عملية تساهم في الاقتصاد.
التوسع والتصدير	-تحفيز المؤسسات الناشئة على التوسع على المستويين المحلي والدولي عن طريق توفير الدعم في التسويق والمبيعات خارج الحدود. -ترقية آليات لتصدير المنتجات والخدمات إلى أسواق جديدة، بالتالي زيادة من فرص النمو.

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الوثائق المقدمة من طرف الحاضنة

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

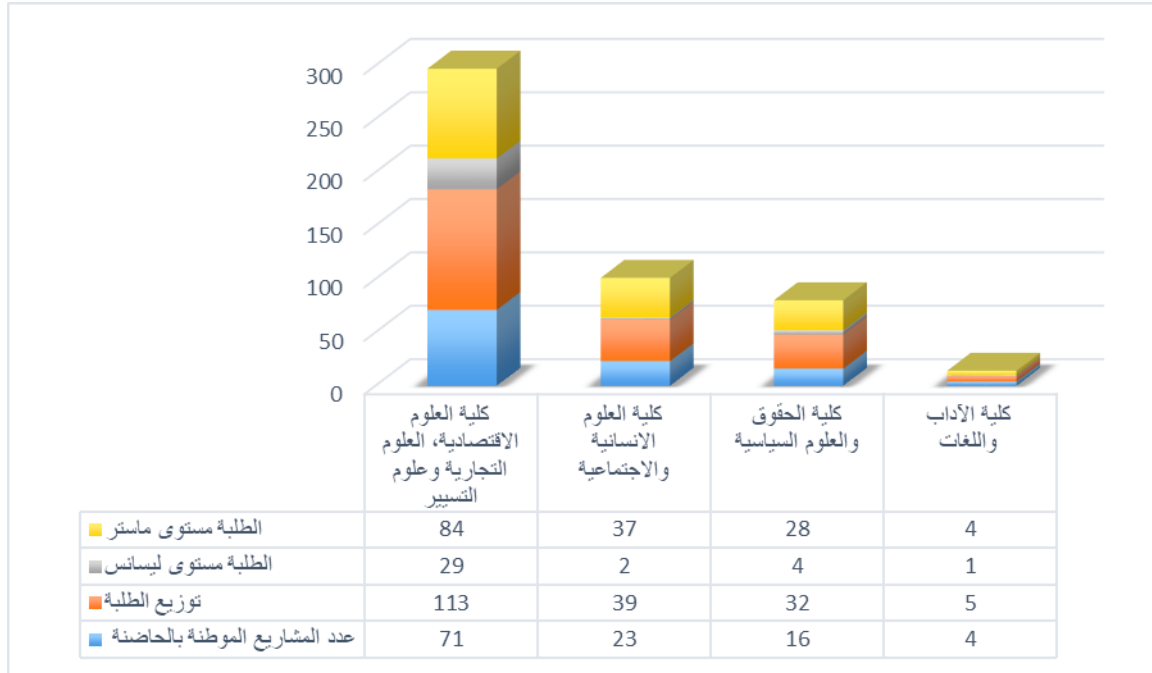
ثالثا: المشاريع المحتضنة في جامعة البليدة 2

1- المشاريع المحتضنة في جامعة البليدة خلال السنة الجامعية 2022-2023

يمثل الشكل (19) توزيع الطلبة والمشاريع الموطنة بالحاضنة خلال السنة الجامعية (2022-2023)

كما يلي:

الشكل(19): توزيع الطلبة والمشاريع الموطنة بحاضنة البليدة 2 خلال السنة الجامعية (2022-2023)



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على الوثائق المقدمة من الحاضنة

من خلال الشكل نلاحظ أن إجمالي عدد المشاريع المحتضنة من طرف حاضنة جامعة البليدة 2 خلال الموسم الجامعي (2022-2023) قد بلغ 114 مشروعا محتضنا، في المركز الأول كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير بإجمالي عدد مشاريع وصل إلى 71 مشروعا، في المركز الثاني كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية بعدد مشاريع قدره 23 مشروعا، في المركز الثالث كلية الحقوق والعلوم السياسية، وقد بلغ عدد المشاريع المحتضنة من هذه الكلية 16 مشروعا، في المركز الأخير كلية الآداب واللغات بأربعة (4) مشاريع فقط، يرجع هذا التفاوت إلى طبيعة التخصصات حيث يميل الطلبة في كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير إلى إنشاء مشاريع أكثر من الطلبة في التخصصات الأدبية الأخرى، حيث

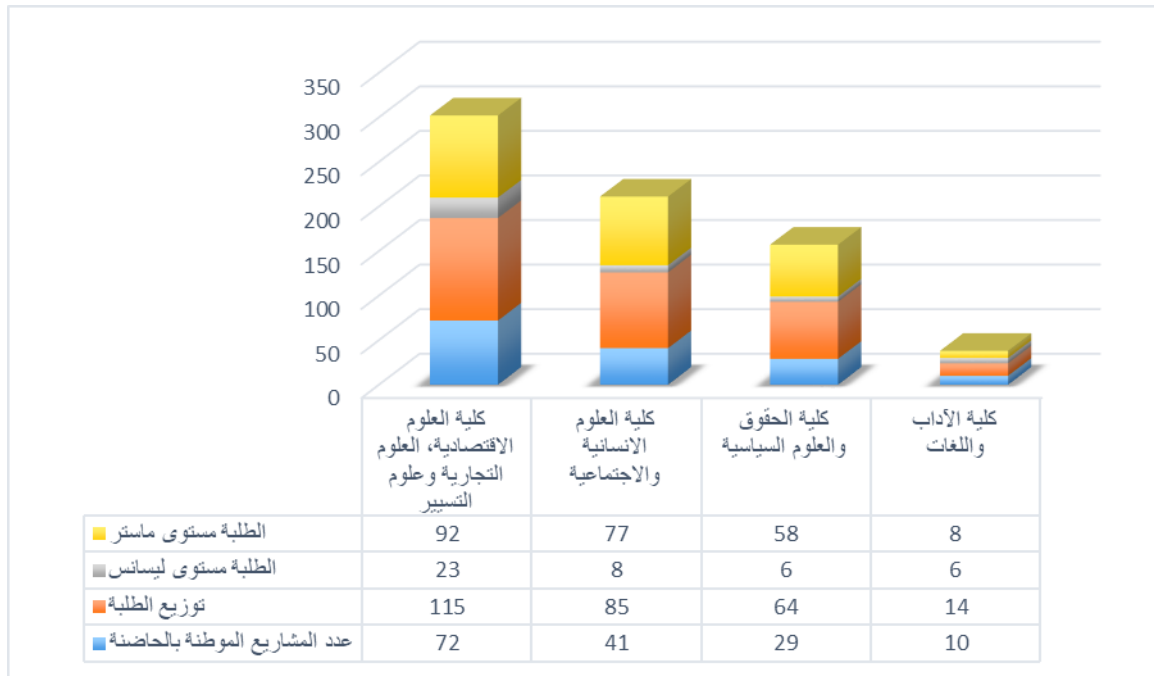
الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

تكون لديهم خلفية أكبر حول مجال إدارة المشاريع، التسويق، المحاسبة وغيرها مما يسهل عليهم إنشاء مشاريعهم.

2- المشاريع المحتضنة في جامعة البليدة خلال السنة الجامعية 2023-2024:

يمثل الشكل (20) توزيع الطلبة والمشاريع الموطنة بالحاضنة خلال السنة الجامعية (2023-2024) كما يلي:

الشكل(20): توزيع الطلبة والمشاريع الموطنة بحاضنة البليدة 2 خلال السنة الجامعية (2023-2024)



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الوثائق المقدمة من الحاضنة

من خلال الشكل نلاحظ أن إجمالي عدد المشاريع المحتضنة من طرف حاضنة جامعة البليدة 2 خلال الموسم الجامعي (2023-2024) قد بلغ 152 مشروعاً محتضناً، في المركز الأول كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير بإجمالي عدد مشاريع وصل إلى 72 مشروعاً، في المركز الثاني كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية بعدد مشاريع قدره 41 مشروعاً، في المركز الثالث كلية الحقوق والعلوم السياسية، وقد بلغ عدد المشاريع المحتضنة من هذه الكلية 29 مشروعاً، في المركز الأخير كلية الآداب واللغات بعدد 10 مشاريع محتضنة، مقارنة بالسنة الجامعية السابقة فإن توزيع المشاريع حسب الكليات بقي بنفس الترتيب أي

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

أن توجه الطلبة نحو ريادة الأعمال بقي نفسه حسب التخصص، مما يعني أن التخصص له أثر على توزيع عدد المشاريع.

3- المشاريع المحتضنة في جامعة البليدة خلال السنة الجامعية 2024-2025

- عدد المشاريع الموطنة بالحاضنة: 80

- توزيع الطلبة: 126

الفرع الرابع: حاضنة أعمال جامعة عنابة وسكيكدة
أولاً: تعريف بحاضنة أعمال جامعة عنابة
1- تعريف بالحاضنة:

حاضنة أعمال جامعة عنابة هي: "مكان لاستقبال ومساعدة ودعم قادة المشاريع في المدارس والجامعات".
(جامعة باجي مختار عنابة، بلا تاريخ)

تم إنشائها بمقتضى القرار الوزاري المشترك بين وزير المالية ووزير التعليم العالي، المؤرخ في 08 أكتوبر 2020، الذي يتضمن إنشاء مصلحة مشتركة للبحث تسمى "الحاضنة" لدى جامعة عنابة. (الجريدة الرسمية، 2020، صفحة 23)

1-1 مهام حاضنة أعمال جامعة عنابة:

تتمثل في: (جامعة باجي مختار عنابة، بلا تاريخ)

- رفع وعي المجتمع الجامعي (الطلاب والأساتذة الباحثين)؛
 - توفير الدعم الفردي والشخصي لحاملي المشاريع وربطهم بالشبكات المالية والتجارية؛
 - تقديم المساعدة الفنية والخدمات الاستشارية (المشورة القانونية والمالية، والمساعدة في إعداد خطط الأعمال، والدعم التكنولوجي، وغيرها)؛
 - تدريب وتعزيز المهارات التي تمكن حاملي المشاريع من اكتساب المعرفة (المعرفة والمهارات الشخصية) اللازمة للإدارة المستقلة لمؤسساتهم المستقبلية.
- من خلال المقابلة التي تم إجرائها مع مدير حاضنة أعمال جامعة عنابة فإن عدد المشاريع هو 1000 ل 3 سنوات، حيث أن النسبة الأكبر في كلية التكنولوجيا: حوالي 80% من المشاريع الموطنة، و 20% موزعة على باقي الكليات.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

ثانيا: تعريف بحاضنة أعمال جامعة سكيكدة

تم إنشاء حاضنة أعمال جامعة سكيكدة بمقتضى القرار الوزاري المشترك، المؤرخ في 14 فيفري 2022، الذي يتضمن إنشاء مصلحة مشتركة للبحث تسمى "الحاضنة" لدى جامعة سكيكدة (الجريدة الرسمية، 2022)

تعد الحاضنة الجامعية: "هيكلًا لدعم المشاريع التنموية أو المبتكرة التي لها صلة مباشرة بالبحث العلمي، تساعد الحاضنة حاملي المشاريع على إضفاء الطابع الرسمي على أفكارهم والتحقق من جدوى المشاريع، حيث تقوم بالدعم من حيث التدريب والمشورة والتمويل واستضافتهم لضمان استمرارية المؤسسات الناشئة، نجاحها، وتطوير عملها لترقى إلى مكانة المؤسسات الناجحة التي تمثل نقطة انطلاق وإقلاع اقتصادي وفق مضامين التنمية المستدامة." (جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة، بلا تاريخ)

يمثل الشكل رقم (21) توزيع المشاريع المقبولة حسب الكليات لسنة 2023-2024

الشكل رقم(21): توزيع المشاريع المقبولة حسب الكليات بحاضنة سكيكدة سنة 2023-

2024



المصدر: الوثائق المقدمة من طرف الحاضنة

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء

المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

يتضح من خلال الشكل رقم (21) وجود تفاوت في توزيع المشاريع المقبولة حسب الكليات، إذ تحتل كلية العلوم المرتبة الأولى بنسبة 38%، ما يعكس الأنشطة البحثية المرتفعة في المجالات العلمية وقابليتها للتحويل إلى مشاريع ابتكارية، تليها في المرتبة الثانية كلية التكنولوجيا بنسبة 27%، ثم في المرتبة الثالثة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بنسبة 12%، بعدها كلية العلوم الاجتماعية والانسانية بنسبة 8%، أما باقي الكليات فقد سجلت نسبا ضعيفة تراوحت بين 3% و1%، قد يعود هذا إلى ضعف ثقافة المقاولاتية بهذه الكليات.

المبحث الثاني: عرض وتحليل نتائج الدراسة

من خلال هذا المبحث تم عرض وتحليل نتائج كل من الاستبيان والمقابلات

المطلب الأول: عرض وتحليل نتائج المقابلات

خصص هذا المطلب لعرض نتائج المقابلات وتحليل وتفسير أجوبة مديري الحاضنات المستجوبين الفرع الأول: عرض وتحليل نتائج محور الخدمات والمهام التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية

جدول رقم(40): نتائج محور الخدمات والمهام التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية

المقابلة 5	المقابلة 4	المقابلة 3	المقابلة 2	المقابلة 1	
إدخال الطالب في ميدان ريادة الأعمال	قبل الاحتضان: التحسيس حول دور الحاضنة والدورات التدريبية التي تقدمها	التحسيس حول ريادة الأعمال والابتكار	بالنسبة للطلبة المحتضنين حديثا تتمثل في: الاستقبال	المرافقة-التكوين-المساعدة في تحويل الأفكار إلى نماذج أولية	الخدمات التي تقدمها الحاضنة للمنتسبين إليها
-القيام بدورات تدريبية للطلبة -مساعدة الطلبة على تحقيق نماذجهم الأولية	أثناء الاحتضان : -تقديم دورات تكوينية موجهة للطلبة داخل القرار 1275 ودورات أخرى خارج القرار 1275	المشاركة في المشاريع الموطنة لدى حاضنة الأعمال (مرافقة تقنية)	مرافقة، والتوجيه عن طريق أيام توجيهية وتحسيسية، إضافة إلى يوم إعلامي على مستوى الجامعة حول عملية إنقضاء الطلبة.		
-محاولة ربط الطلبة بآليات التمويل والمؤسسات التمويلية		عملية التحسيس في مجال الابتكار			
-توفير مقرات على مستوى		-كيفية إنشاء النموذج			

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء
المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

<p>الجامعة للطلبة الذين حصلوا على العلامة.</p>	<p>ما بعد الاحتضان: -المرافقة من أجل تجسيد الأفكار على أرض الواقع -مرافقة المؤسسات الناشئة في الحصول على الامتيازات من خلال علاقاتنا مع الجهات الرسمية مثل الوالي، مديرية الصناعة.</p>	<p>التجاري BMC Le plan-financier provisionaire</p>	<p>أما المتصلين على العلامة (Label) في السنوات الماضية: تتم مرافقتهم في إطار تجسيد مخطط الأعمال (Business plan) من أجل التوجه إلى (ASF) لطلب التمويل أو من هيئات أو مستثمرين آخرين.</p>		
<p>لا يمكن تلبيةها كلها، نظرا لكثرة التخصصات، بالإضافة إلى أن هناك مشاريع تتطلب امكانيات ضخمة، فالحاضنة تقوم بتلبية الاحتياجات في حدود الامكانيات المسموحة.</p>	<p>-نعم تلبية إلى حد ما وذلك وفق إمكانيات الجامعة و في حدود صلاحياتها. معايير تقييم ذلك: توطين المؤسسات</p>	<p>-نعم تلبية حيث لاحظنا أن الطلبة في مجال التكنولوجيا أصبحت لديهم ثقافة المقاولاتية وريادة الأعمال، و كيفية إنشاء النموذج التجاري وكيفية اقتناص الفرص . -معايير تقييم ذلك: -عدد المشاريع (الطلبة الذين</p>	<p>الخدمات المقدمة هي عبارة عن خدمات متعلقة بالتكوينات بالإضافة إلى تكوينات متخصصة عند الحاجة، حيث لاحظنا أن أغلبية المشاريع تميل إلى منصات، مواقع إلكترونية، وتطبيقات، لذا نقوم بتقديم دورات تكوينية فيما يتعلق بأعداد النموذج</p>	<p>-ليست كلها بشكل جزئي</p>	<p>مدى تلبية الخدمات المقدمة لاحتياجات المؤسسات الناشئة ومعايير تقييم ذلك</p>

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء
المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

		إلتحقوا بالقرار 1275) . -استمراريتهم حتى النهاية . -نوعية النماذج الأولية المنجزة .	الأولي (prototypage) بالإضافة إلى المساهمة المالية لإنجازه) (prototype في إطار ماهو متاح لدى الحاضنة.		
الدورات التكوينية المقدمة	دورات في التفكير التصميمي دورات متعلقة بإعداد (BMC)	-دورة في التفكير التصميمي -دورة في مخطط نموذج العمل التجاري(BMC)، -دورات في التسويق الرقمي -دورات في المالية والمحاسبة -دورات في تقنية التفاوض -دورات في الاستراتيجية التسويقية -دورة في النمذجة أو النماذج الأولية للمشاريع.	دورات حول ريادة الأعمال وفوائدها . دورات حول التفكير التصميمي (طرق إيجاد الحلول للمشكلات) . دورات حول النموذج التجاري BMC دورات تقنية: مثل كيفية تقديم طلب للحصول على العلامة. دورات في الجانب المالي .	دورات في التفكير التصميمي دورات متعلقة بإعداد (BMC)	داخل القرار 1275: هناك تقريبا 12 دورة متعلقة بإعداد (BMC)، والنموذج الأولي،التسجيل في موقع startup.dz وبراءة الاختراع. خارج القرار 1275: هناك دورات متعلقة بالتفكير التصميمي والتفكير الإبداعي أوجد مشروعك. دورات بعد الإحتضان: هناك دورة عن كيفية إنشاء مؤسسة من الجانب المال، الجبايي القانوني.
مدى كفاية الدورات	كافية	الدورات التكوينية تمنح للطلاب آلية	نعم كافية من حيث المحتوى،	تعتبر كافية بما يتماشى مع	تعتمد على قدرتنا والقدرة الاستيعابية

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء
المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

التكوينية المقدمة في تنمية مهارات وقدرات الطلبة وكيفية تقييم ذلك	المرافقة وآليات محاولة تجسيد هذه المشاريع ولكن نجاح المشروع يعتمد على شخصية الطالب، فمن خلال التجربة هناك طلبة لديهم تخوفات من الفشل بسبب التمويل، فشخصيتهم لا تمكنهم من تجسيد مشاريعهم على أرض الواقع على عكس طلبة آخرين لديهم الجرأة لدخول السوق وتطوير مشاريعهم.	لكن الوقت ضيق لأن المشاريع مخصصة للأقسام النهائية، بالتالي لا تكون هناك استمرارية، فالطالب ينجز مشروعه في ظرف 4 أو 5 أشهر ويقدمه للمناقشة. تقييم ذلك: الاستمرارية في المشروع، الحصول على علامات لابل هذا ما يدل على نجاح التكوين والمرافقة.	للطلبة، لكن تعتبر كافية. يتم تقييم ذلك من خلال ملاحظتها في تعابير الطلبة، حيث تعكس ردود أفعالهم مدى استفادتهم وتنمية مهاراتهم.	الأهداف والامكانيات المتاحة، فنحن راضون عما نقدمه.
مساهمة الحاضنة في تمويل المؤسسات الناشئة	تمويل النموذج الأولي	الحاضنة لا تمول، لكن هناك ميزانية تسمح للحاضنة بشراء المواد الأولية للطلبة بناء على طلبهم من أجل تسجيل مشاريعهم على أرض الواقع. لكن فيما يخص المشاريع التي	-توجد ميزانية مخصصة لشراء مستلزمات الطلبة، لكنها غير كافية لتلبية جميعها فهناك آلات تستخدم في التخصصات العلمية تكلفتها مرتفعة، لكننا نحاول قدر المستطاع تلبية	الحاضنة لا تساهم بشكل مباشر في تمويل المؤسسات الناشئة، لكن تهيئ الطلبة من الناحية العلمية، بالإضافة إلى شراء المواد الأولية اللازمة لإعداد النماذج

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء

المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

الأولية لكي تكون قابلة للتمويل من جهات تمويلية أخرى، كما تقوم بربطهم بمنصات مثل منصة ابتكار التي تسمح لهم بالاستفادة من أي مخبر في جامعات أخرى.	جميع مستلزمات النماذج الأولية للطلبة. -إقامة مقاهي أعمال	والوسائل لإنجاز النموذج الأولي (شراء معدات) -منح مكاتب من طرف الجامعة للعمل فيها بدلا من استأجارها -تنظيم مقاهي أعمال (تقارب مابين الجامعات والمؤسسات) دوريا .	هي عبارة عن منصات تكون مساهمة الحاضنة جد محدودة وذلك لأنها تكلف أموال ضخمة، لذا يتم اللجوء إلى إعداد النماذج الأولية (Prototypage) -تقريب الطلبة من المستثمرين ورجال الأعمال من خلال إقامة مقاهي أعمال.		
---	--	---	---	--	--

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على أجوبة المقابلات الملحق رقم 03

ملاحظات(الخدمات التي تقدمها الحاضنة للمنتسبين إليها):

اتفقت جميع الأجوبة على أن الخدمات الأساسية التي تقدمها الحاضنة تتمحور حول المرافقة، التكوين، ودعم النماذج الأولية، كما أن الأجوبة مرتبة زمنيا (قبل، أثناء، بعد الاحتضان)، ويمكن ملاحظة وجود تنوعا في طبيعة المرافقة حيث أن:

في المقابلة الأولى والثانية والثالثة: يمكن ملاحظة أن الأجوبة تركز على المسار الرسمي: استقبال، توجيه، تكوين، ثم المساعدة في إعداد مخطط الأعمال لطلب التمويل من (ASF) أو المستثمرين.

في المقابلة الرابعة: يضيف جانبا مهما هو مرافقة المؤسسات الناشئة في الحصول على الامتيازات من الجهات الرسمية (الوالي، مديرية الصناعة).

في المقابلة الثالثة والرابعة والخامسة: يؤكدون على الشق التقني (التدريب، النمذجة الأولية، ربط الطلبة بآليات التمويل)، وتوفير مقرات عمل لمن تحصلوا على العلامة.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

ومنه يمكن القول أن:

- هناك توافق كبير حول الخدمات الأساسية (التكوين والمرافقة)؛
- يتم تقسيم المستفيدين بوضوح إلى فئتين: المحتضنين حديثاً (تحسيس، توجيه، تكوين وتدريب) والحاصلين على العلامة (مرافقة نحو التمويل وتجسيد المشروع)؛
- الخدمات لا تقتصر على الجانب الأكاديمي، بل تمتد لتشمل المساعدة الإجرائية والتمويلية غير المباشرة (تسهيل الوصول إلى التمويل والامتيازات)؛
- الخدمات المقدمة تعكس التزامات الحاضنات وفقاً للتوجه العام للوزارة الوصية (خاصة القرار 1275) في تأهيل الطالب صاحب المشروع من الناحية الفكرية والتقنية (BMC، النماذج الأولية)؛
- المساعدة في تحويل أفكار الطلبة إلى كيان قادر على جذب التمويل الرسمي؛
- تقديم تسهيلات إدارية في إشارة إلى أهمية رأس المال الاجتماعي (Social Capital) للحاضنة في البيئة الإدارية المحلية.

ملاحظات: (مدى تلبية الخدمات المقدمة لاحتياجات المؤسسات الناشئة ومعايير تقييم ذلك)

- اتفقت أغلبية الاجابات على أن الخدمات المقدمة تلبي احتياجات المؤسسات الناشئة إلى حد ما، حسب ما هو متاح لدى الحاضنة.
- حيث أن:

- في المقابلة الثانية، الرابعة والخامسة: بينت الاجابات أن مستوى تلبية الاحتياجات مرتبط بامكانيات الحاضنة المتاحة وحدود صلاحياتها.
- معايير تقييم تلبية الاحتياجات حسب المقابلة الثالثة والرابعة تتمثل في: عدد المشاريع المحتضنة، استمرارية المشاريع، نوعية النماذج الأولية المنجزة، توظيف المؤسسات.

ومنه يمكن القول أن:

- مستوى تلبية الخدمات المقدمة لاحتياجات المؤسسات الناشئة جزئياً وليس كلياً؛
- الامكانيات المحدودة للجامعة تعد عاملاً محورياً يحد من قدرة الحاضنة على تغطية كل الاحتياجات؛

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

ملاحظات: (الدورات التكوينية المقدمة)

اتفقت جميع الاجابات على أن الدورات التكوينية المقدمة تتمثل في دورات حول التفكير التصميمي، إعداد نموذج العمل التجاري (BMC)، بالإضافة إلى:

- دورات تتعلق بالجانب المالي (المقابلة الثانية، المقابلة الثالثة، المقابلة الرابعة، المقابلة الخامسة): دورات في المالية والمحاسبة، كيفية إنشاء المؤسسات الناشئة من الجانب المالي، كيفية طلب التمويل

- دورات حول كيفية انجاز النماذج الأولية (المقابلة الثانية، المقابلة الرابعة)

- دورات حول كيفية تقديم طلب للحصول على العلامة والتسجيل في موقع Startup.dz (المقابلة الثالثة، المقابلة الرابعة)

- ملاحظات: (مدى كفاية الدورات التكوينية المقدمة في تنمية مهارات وقدرات الطلبة وكيفية تقييم ذلك)

اتفقت أغلبية الاجابات أن الدورات التكوينية المقدمة كافية لتنمية مهارات وقدرات الطلبة، وهذا بحسب الامكانيات المتاحة وحسب الوقت المخصص لذلك، ويتم تقييم ذلك من خلال:

- رضا الطلبة حيث تعكس ردود أفعالهم مدى استفادتهم وتنمية مهاراتهم؛(المقابلة الرابعة)

- الاستمرارية في المشروع، الحصول على علامات لابل مما يدل على نجاح التكوين والمراقبة.(المقابلة الثالثة)

ومنه يمكن القول أن:

- الحاضنة تقدم دورات متكاملة تهدف إلى تطوير مهارات الطلبة في حل المشكلات بطرق ابداعية، تصميم نماذج أعمال مبتكرة وقابلة للتطبيق، بالإضافة إلى التوجيه في الجانب التسويقي، المالي، والقانوني؛

- توجد دورات متدرجة بحسب مرحلة المشروع، بدءا من الأفكار والنماذج الأولية إلى الجوانب المالية والقانونية بعد الاحتضان؛

- الحاضنة لا تقدم دورات في إطار القرار الوزاري 1275 فقط، بل تعطي فرصة أيضا للطلبة الراغبين في إنشاء مشاريعهم خارج القرار الوزاري 1275، بتقديم دورات تكوينية توافق احتياجاتهم، وهذا ما يدل على مرونة الحاضنة واستجابتها لاحتياجات الأطراف المتعددة؛

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

- لا تقتصر الدورات التي تقدمها الحاضنة على فترة الاحتضان فقط، بل تستمر حتى بعد الاحتضان وذلك بتقديم دورات في الجانب المالي، القانوني، والجبائي لإنشاء المؤسسات الناشئة، وهذا ما يعكس الدور المهم للحاضنة في توجيه وتمكين الطلبة من إنشاء مشاريعهم واطلاقها بنجاح.

ملاحظات: (مساهمة الحاضنة في تمويل المؤسسات الناشئة)

اتفقت جميع الاجابات على أن الحاضنة لا تمول، لكنها تساهم في انجاز النماذج الأولية، حيث أن لديها ميزانية مخصصة لشراء المواد الأولية اللازمة للمشاريع، وقد اعتبروا أنها غير كافية، بالإضافة إلى ذلك فهي تقوم بـ:

- تنظيم مقاهي أعمال تجمع بين الطلبة والمستثمرين ورجال الأعمال (مقابلة 2، مقابلة 3، مقابلة 4)
- تكوين في كيفية الحصول على التمويل من الصندوق ASF للحاصلين على العلامة (مقابلة 3)
- توفير مكاتب للعمل فيها بدلا من استئجارها (مقابلة 3)
- ربط الطلبة بمنصات كمنصة ابتكار التي تمكنهم من الاستفادة من مخابر الجامعات. (مقابلة 5)

ومنه يمكن القول أن:

- الحاضنة لا تقدم تمويلا مباشرا للمشاريع لكنها تركز على توفير المواد الأولية من خلال ميزانية مخصصة لذلك والتي تكون غالبا محدودة؛
- يركز دور الحاضنة على مرافقة الطلبة في إعداد النماذج الأولية بشكل يجعلها مؤهلة للحصول على التمويل من جهات تمويلية خارجية؛
- تعمل الحاضنة كوسيط بين الطلبة والبيئة التمويلية الخارجية من خلال تنظيم مقاهي أعمال تهدف إلى تقريب الطلبة من المستثمرين.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء
المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

الفرع الثاني: عرض وتحليل نتائج محور واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

جدول رقم(41): نتائج محور واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

المقابلة 5	المقابلة 4	المقابلة 3	المقابلة 2	المقابلة 1	
أهم تحدي هو مقاومة التغيير، حيث أن نجاح المؤسسات الناشئة يتطلب تقبل المجتمع للأفكار الجديدة، كذلك الواقع بين الجامعة والمحيط الخارجي صعب قليلا يمكن للحاضنة أن تساعد في تجاوز ذلك عبر تهيئتهم وربطهم بالواقع من خلال لقاءات تجمعهم مع مؤسسات ناجحة لمعرفة الواقع قبل دخولهم إلى السوق.	-المقر، خاصة المؤسسات الناشئة التي فيها جانب ابتكاري مثل الطاقة الشمسية تتطلب مساحات كبيرة، مما يؤدي إلى تضررها من تكاليف الكراء. -التمويل يمكن للحاضنة أن تساعد في تجاوز ذلك: في حدود المستطاع و في حدود صلاحياتها، فنحن نعتمد على العلاقات الشخصية للجامعة. -تجميع المطالب والمشاكل التي تعاني منها المؤسسات وتقديمها للجهات المعنية من أجل حل	-التمويل	-التمويل -عدم جاهزية الطلبة للدخول إلى الأسواق يمكن المساعدة في تجاوز ذلك من خلال ربط الطلبة مع المستثمرين ورجال الأعمال بالاضافة إلى تكوينات متخصصة في مجال المحاسبة وطلب التمويل من أجل تنمية حس القيادة في الطالب لتمكنه من دخول السوق.	-التمويل -التسويق يمكن المساعدة في تجاوز الصعوبات والتحديات عن طريق المرافقة، التكوين، ربطها مع المحيط الخارجي من خلال بناء علاقات	أهم الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر وكيف يمكن للحاضنة أن تساعد في تجاوز ذلك

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء
المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

	تلك المشاكل.				
تغيير ذهنية الطالب، وبناء ثقته بنفسه ليصبح رائد أعمال، فمن خلال هذا التغيير يمكن مع مرور الوقت تخريج 10 أو 20 ألف مؤسسة ناشئة، حيث تساعد الحاضنة في استثمار وقت وجهد الطلبة من خلال تحويل مذكراتهم إلى مشاريع حقيقية تساهم في تنمية الاقتصاد الوطني.	أفاق الحاضنة متماشية مع إستراتيجية الوزير وأهدافه(20 ألف مؤسسة ناشئة مع 2029). حاليا تم إنشاء مسرعات داخل الجامعات من أجل تسريع نتائج الحاضنات نتوقع بأن يكون لها أثر كبير على الاقتصاد وفي تجسيد المشاريع، هناك أيضا ما يسمى بالمؤسسات الفرعية نتوقع أن يكون لها أيضا تأثير ودور كبير في نجاح المؤسسات الناشئة التي نشأت داخل الحاضنات الجامعية.	تسعى الحاضنة إلى الاهتمام بالمشاريع ذات الأولوية مثل الأمن الغذائي والأمن الطاقوي الأمن الصحي من خلال منحها الأولوية في المرافقة والدعم، بالإضافة إلى التحسيس وتشجيع الطلبة على الانخراط فيها.	السعي لإنشاء حلقة وصل بين المستثمرين والطلبة بالإضافة إلى عقد اتفاقيات مع الجهات المختصة من أجل توفير الامكانيات.	التسريع	أفاق حاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر ودورها في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء
المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

التحديات التي تواجهها حاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر	التمويل	التمويل	التطور التكنولوجي	يتمثل أهم تحدي في عدم وجود مكافآت مناسبة للمكونين داخل الحاضنات، حيث يتم الاعتماد حاليا على العمل التطوعي أو الساعات الإضافية، مما يتطلب إيجاد صيغة جديدة تضمن حقوقهم. الميزانية المخصصة للنماذج الأولية ضئيلة نوعا ما، لذا يجب تكييفها حسب نشاط كل جامعة.	هناك تحديات كبرى أهمها: -التمويل -مسألة الذهنيات حيث أن المفهوم غير متبلور عند الكثير سواء في ذهن الأساتذة، الطلبة وحتى المسؤولين.
			التطور التكنولوجي السريع لذا يجب تسريع إنجاز المشاريع وعدم تعطيلها لأن ذلك يؤدي إلى فقدان قيمتها مع الوقت ويصبح ليس لديها أي معنى.		

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على أجوبة المقابلات الملحق رقم 03

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

ملاحظات: (أهم الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر وكيف يمكن للحاضنة أن تساعدها في تجاوز ذلك)

هناك إجماع قوي بين جميع الاجابات على أن التمويل هو التحدي الأكبر الذي يواجه المؤسسات الناشئة. إضافة إلى التمويل، تظهر تحديات أخرى مهمة:

التسويق وعدم جاهزية للسوق (المقابلة الأولى والثانية): ضعف القدرة على اختراق السوق وقيادة الأعمال.

المقر والتكاليف اللوجستية (المقابلة الرابعة): مشكلة المساحات الكبيرة المطلوبة للمشاريع الابتكارية التي تتطلب معدات خاصة.

مقاومة التغيير والذهنية (المقابلة الخامسة): صعوبة تقبل المجتمع والأطر الأكاديمية للأفكار الجديدة.

دور الحاضنة (المقابلة الأولى، الثانية، الرابعة، الخامسة): المساعدة المقدمة من الحاضنات فتنحصر في المرافقة، التكوين المتخصص (محاسبة، طلب تمويل)، وربط المشاريع بالمحيط الخارجي (مستثمرون، جهات رسمية)، وتجميع مطالبهم وتقديمها للجهات المعنية.

ومنه يمكن القول أن:

- التحدي الأساسي الذي يواجه أصحاب المشاريع هو التمويل.
- الحاضنات تعترف بمحدودية إمكانياتها في تجاوز هذه التحديات، وتلجأ إلى حلول غير تقليدية.
- يعتبر التمويل كمشكلة رئيسية فالحاضنات ليست مصدرا للتمويل، بل هي جهة مؤهلة للمرافقة والمتابعة فقط.
- العجز عن توفير المقرات اللازمة للمشاريع الكبيرة يعكس ضعف البنية التحتية المخصصة للحاضنات مقارنة بالاحتياجات الفعلية لمشاريع الابتكار المادي.

ملاحظات: (آفاق حاضنات الأعمال الجامعية)

توجد آراء متنوعة حول آفاق حاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر ودورها في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة تمثلت في:

- السعي لإنشاء حلقة وصل بين المستثمرين والطلبة وعقد اتفاقيات معهم؛(المقابلة الثانية)
- تغيير ذهنية الطالب وبناء ثقته بنفسه ليصبح رائد أعمال؛(المقابلة الخامسة)

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

- السعي لتخريج آلاف المؤسسات الناشئة وتسريع عملها (المقابلة الرابعة، المقابلة الخامسة)؛
 - الاهتمام أكثر بالمشاريع ذات الأولوية من خلال منحها الأسبقية في الدعم والمرافقة. (المقابلة الثانية)
- ومنه يمكن القول أن:
- لدى حاضنات الأعمال الجامعية رؤية مستقبلية تتمثل في زيادة عدد المؤسسات الناشئة المتخرجة وهي تتماشى مع استراتيجية الوزارة الوصية والتي تهدف إلى الوصول ل 20 ألف مؤسسة ناشئة بحلول سنة 2029؛
 - تسعى حاضنات الأعمال الجامعية إلى بناء شبكة تواصل بين الطلبة والمستثمرين، مع توقيع اتفاقيات مع الجهات المعنية لضمان توفير الموارد اللازمة؛
 - تطوير القدرات الشخصية للطلبة، من خلال تغيير ذهنيهم وبناء ثققتهم بأنفسهم، مما يؤهلهم ليصبحوا رواد أعمال ناجحين.
- ملاحظات: (التحديات التي تواجهها حاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر)
- هناك اتفاق قوي على أن التمويل هو أهم تحدي يواجه حاضنات الأعمال في الجزائر، بالإضافة إلى التمويل توجد تحديات أخرى:
- التطور التكنولوجي السريع: الذي يؤثر على المشاريع ويفقد قيمتها في حالة تعطل انجازها (مقابلة 3)
 - عدم وجود مكافآت مناسبة للمكونين داخل الحاضنات (مقابلة 4)
 - الميزانية المخصصة للنماذج الأولية ضئيلة (مقابلة 4)
 - مشكلة الذهنيات: غياب تصور واضح لدى الاساتذة، الطلبة والمسؤولين (مقابلة 5)
- ومنه يمكن القول أن:
- هناك تداخل بين التمويل كعائق للمؤسسة الناشئة والتمويل كعائق للحاضنة (ضالة ميزانية النماذج الأولية).
 - التحدي الأكبر هو إضفاء الطابع المؤسسي الرسمي على عملية الاحتضان؛ فعدم وجود مكافآت للمكونين يعني أن البنية التحتية البشرية للحاضنة غير مستدامة وتعتمد على جهود فردية.
 - مشكلة الذهنيات عند الطلبة الأساتذة والمسؤولين تبرز مقاومة التغيير ونوع من البيروقراطية الأكاديمية لثقافة ريادة الأعمال.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء
المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

الفرع الثالث: عرض وتحليل نتائج محور متابعة المؤسسات الناشئة وتقييم أدائها

جدول رقم(42): نتائج محور متابعة المؤسسات الناشئة وتقييم أدائها

المقابلة 5	المقابلة 4	المقابلة 3	المقابلة 2	المقابلة 1	
توجد متابعة فقط قبل مرحلة تأسيس المؤسسة	نعم توجد متابعة	نعم	نعم	نعم تقوم الحاضنة بمتابعة المؤسسات التي أشرفت عليها	متابعة الحاضنة للمؤسسات التي أشرفت على إنشائها
دورية	تقارير دورية	لا نطلب منهم تقديم تقارير أو أي شيء ولا نحاسبهم دوريا هو المرافقة	المتابعة بصفة دورية داخل يوم التكوين ومتابعة عن قرب.	سنوية	طرق المتابعة
كمشروع قبل ما يصبح مؤسسة نعم لكن بعدها لا.	لا تقوم الحاضنة بتقييم نشاطهم، وإنما من خلال التقارير الدورية تكون لدينا إحصائيات حول المنتج عدد العمال ..إلخ، تمكننا هذه المعلومات من معرفة ما إذا كانت المؤسسة ناجحة أم لا.	لا تقوم الحاضنة بتقييم نشاط المؤسسات	لا ليس لدينا سلطة على المؤسسات.	نعم تقوم الحاضنة بتقييم نشاط المؤسسات	تقييم الحاضنة لنشاط المؤسسات

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء

المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

كيفية معرفة ما إذا كانت المؤسسات قد حققت نموا في نشاطها	يمكن معرفة ذلك من خلال دخولها للسوق	نمو نشاط المؤسسات الناشئة يعتبر من المعلومات السرية الخاصة بها، لكن بما أنها متواجدة في السوق فهذا يعني أنها حققت نموا، يمكن أيضا معرفة ذلك من خلال الحديث مع مؤسسيها حول دخولها في شركات جديدة أم لا، المنتج لديه قابلية في السوق أم لا وغيرها من المؤشرات.	لمعرفة ذلك يجب مرور سنة على المؤسسات للنظر في تقاريرها المالية السنوية.	من خلال تواجدها في السوق.	يكفي أن الحاضنة تساعد في الوصول إلى مرحلة تأسيس المؤسسة بعدها يعتمدون على أنفسهم.
---	-------------------------------------	--	---	---------------------------	---

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على أجوبة المقابلات الملحق رقم 03

ملاحظات (متابعة الحاضنة للمؤسسات التي أشرفت على إنشائها وطرق المتابعة)

اتفقت جميع الاجابات على أن هناك متابعة للمؤسسات التي أشرفت الحاضنات على إنشائها، حيث تمثلت طرق المتابعة في:

- سنوية؛ (المقابلة الأولى)
- دورية. (المقابلة الثانية، الرابعة، الخامسة)

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

ملاحظات (تقييم الحاضنة لنشاط المؤسسات)

اتفقت أغلبية الاجابات على أنه لا تقوم الحاضنة بتقييم نشاط المؤسسات

ملاحظات (كيفية معرفة ما إذا كانت المؤسسات قد حققت نموًا في نشاطها)

يمكن معرفة ما إذا كانت المؤسسات قد حققت نموًا في نشاطها من خلال:

- تواجد المؤسسة في السوق حسب المقابلات (المقابلة الأولى، الثانية، الرابعة)؛
- مدى مطابقة المنتج للسوق (قابلية التسويق) حسب المقابلة الثانية؛

ومنه يمكن القول بأن:

- متابعة الحاضنة للمؤسسات التي أشرفت على إنشائها يشير إلى إدراك الحاضنات لأهمية الاستمرارية في المرافقة بعد مرحلة الانشاء؛
- لا يتحول دور الحاضنة من التوجيه إلى المراقبة: المتابعة تبدو وكأنها تحول من المرافقة التعليمية (ما قبل لابل) إلى المتابعة الإنجازية (ما بعد لابل)، حيث يصبح الهدف هو التأكد من تجسيد المشروع واستمرارية المؤسسة في السوق دون القيام بمتابعة تقييمية لأعمال المؤسسات؛
- تقارير دورية: تشير هذه التقارير إلى وجود المتابعة الدورية كآلية رسمية للتغذية العكسية؛
- يتم الحكم على تطور نمو المؤسسات الناشئة استنادًا إلى تواجدها في السوق، قابلية المنتج للتسويق ومدى مطابقته لاحتياجات السوق؛
- يقتصر دور الحاضنة في المتابعة على الاطلاع العام على وضع المؤسسة.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

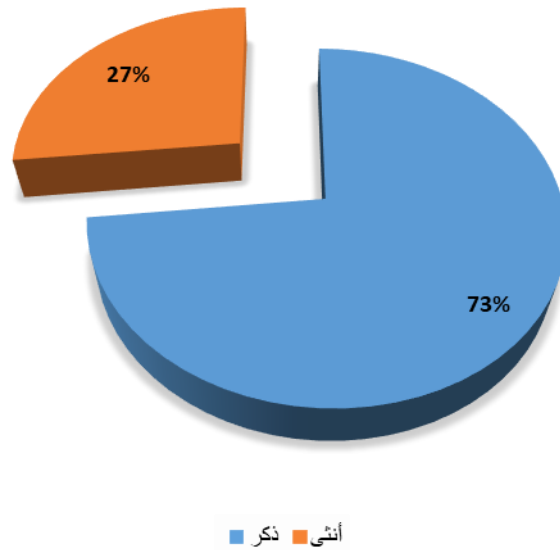
المطلب الثاني: عرض وتحليل نتائج الاستبيان

تم من خلال هذا المطلب عرض وتحليل نتائج الاستبيان

الفرع الأول: عرض وتحليل نتائج محور معلومات حول صاحب المؤسسة الناشئة

أولاً: توزيع أصحاب المؤسسات الناشئة حسب الجنس

الشكل رقم(22): توزيع أصحاب المؤسسات الناشئة حسب الجنس



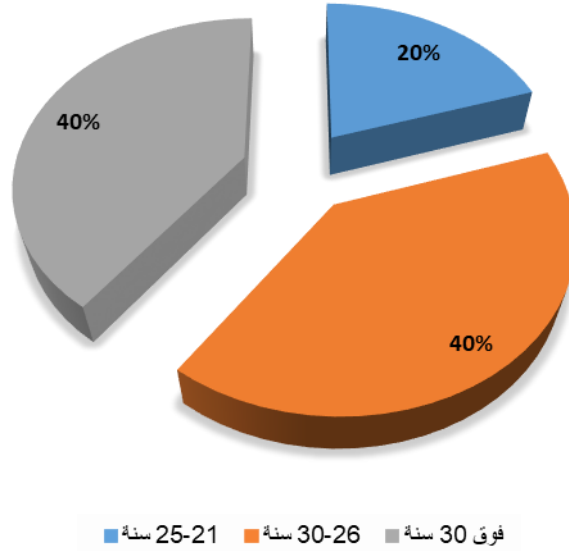
المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات spss

يتضح من خلال الشكل رقم (22) أن النسبة الأكبر من أصحاب المؤسسات الناشئة والبالغة 73% من جنس ذكور، أما النسبة الأقل والبالغة 27% من جنس إناث، وهو ما قد يعكس عوامل ثقافية واجتماعية، وعوامل تعليمية فقد تكون بعض التخصصات الجامعية، التي تتجه نحو ريادة الأعمال يكون أغلب طلابها ذكور.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

ثانيا: توزيع أصحاب المؤسسات الناشئة حسب السن

الشكل رقم (23): توزيع أصحاب المؤسسات الناشئة حسب السن



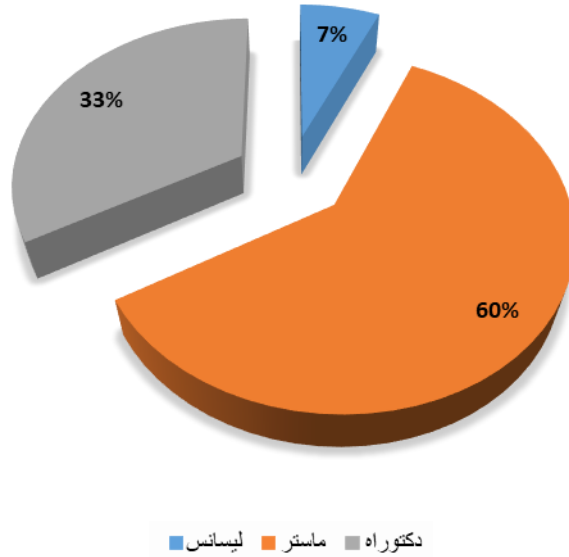
المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات spss

يتضح من خلال الشكل رقم (23) أن نسبة 40% من أصحاب المؤسسات الناشئة تتراوح أعمارهم بين 26 و30 سنة، في حين أن نسبة 40% الأخرى تفوق أعمارهم 30 سنة، وهو ما يشير إلى أن مرحلة منتصف العشرينيات، وما بعدها يكون فيها الطلبة أكثر خبرة أكاديمية وعملية، تمكنهم من إنشاء مؤسسات ناشئة، أما النسبة الأقل والبالغة 20% تتراوح أعمارهم بين 21 و25 سنة، فتشير إلى وجود عدد محدود من الطلبة الذين بدأوا تأسيس مؤسسات ناشئة في سن مبكرة، وهو ما قد يرتبط بقلة خبرتهم مقارنة بالفئات العمرية الأكبر.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

ثالثاً: توزيع أصحاب المؤسسات الناشئة حسب المستوى التعليمي

الشكل رقم(24): توزيع أصحاب المؤسسات الناشئة حسب المستوى التعليمي



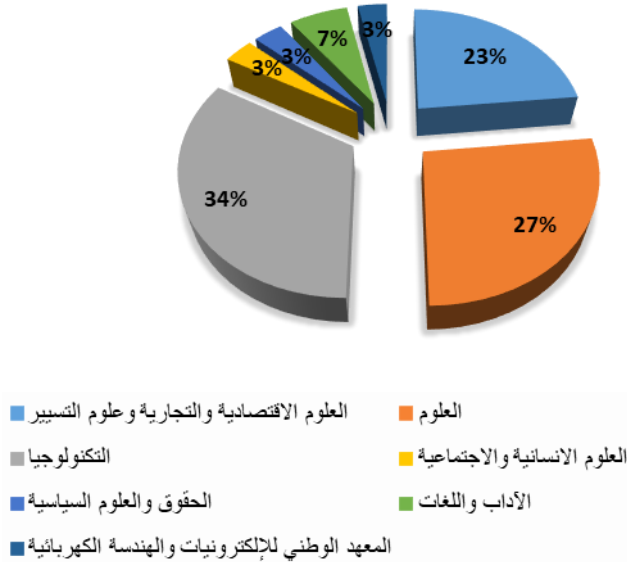
المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات spss

يتضح من خلال الشكل رقم (24) أن النسبة الأكبر من أصحاب المؤسسات الناشئة والبالغة 60% لديهم مستوى ماستر، تليها النسبة 33% وهي تمثل الذين لديهم مستوى دكتوراه، أما النسبة الأقل والبالغة 7% لديهم مستوى ليسانس، تعود النسبة الأكبر للطلبة ذوي المستوى التعليمي العالي نظرا لارتباطهم بأنشطة البحث العلمي والابتكار، مما يسهل عليهم إنشاء مؤسسات خاصة بهم، أما النسبة الأقل والتي تمثل طلبة ليسانس قد تعكس التحديات التي قد يواجهونها من حيث الخبرة أو المهارات.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

رابعاً: توزيع أصحاب المؤسسات الناشئة حسب الكلية

الشكل رقم(24): توزيع أصحاب المؤسسات الناشئة حسب الكلية



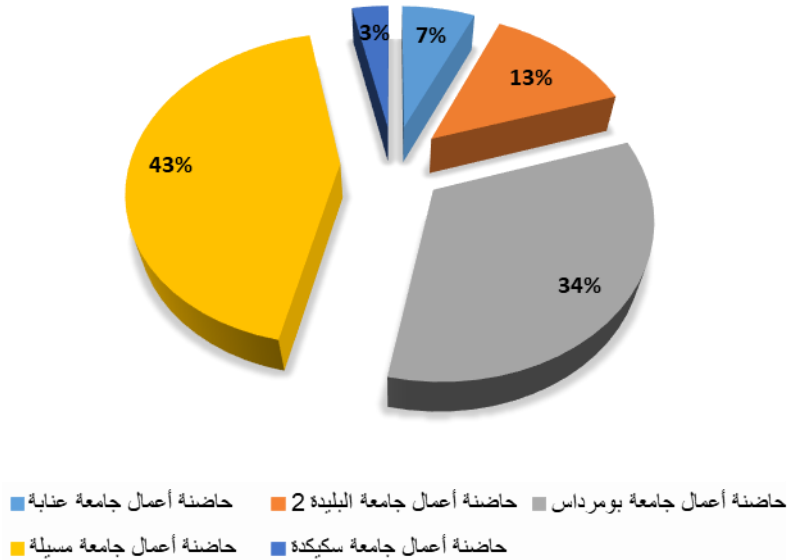
المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات spss

يتضح من خلال الشكل رقم (24) أن النسبة الأكبر من أصحاب المؤسسات الناشئة والبالغة 34% ينتمون إلى كلية التكنولوجيا، ثم كلية العلوم بنسبة 27%، تليها كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بنسبة 23%، أما النسبة الأقل ينتمون إلى كلية الآداب واللغات بنسبة 7%، كلية الحقوق والعلوم السياسية، كلية العلوم الانسانية والاجتماعية والمعهد الوطني للإلكترونيات والهندسة الكهربائية بنسبة 3% لكل كلية، وهذا ما يعكس اختلاف مستوى الوعي بريادة الأعمال وثقافة الابتكار بين الطلبة حسب الكليات مما ينعكس على عدد المشاريع، كما يشير إلى العلاقة الواضحة بين التخصصات العلمية والتقنية والقدرة على تأسيس المؤسسات الناشئة، نظرا لطبيعة التخصص.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

خامسا: توزيع أصحاب المؤسسات الناشئة حسب حاضنة الأعمال الجامعية

شكل رقم(25): توزيع أصحاب المؤسسات الناشئة حسب حاضنة الأعمال الجامعية



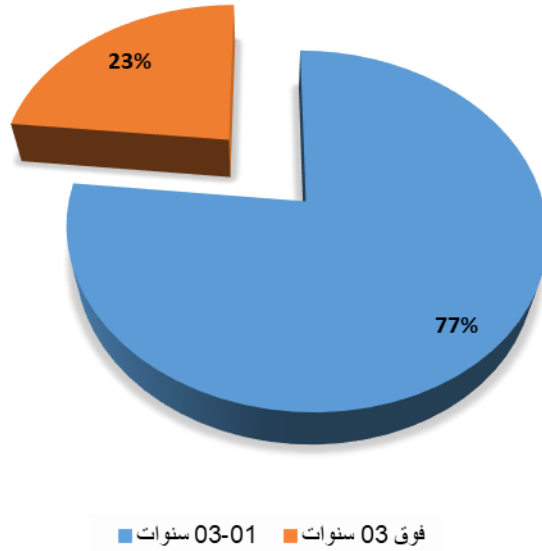
المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات spss

يتضح من خلال الشكل رقم (25) أن النسبة الأكبر من أصحاب المؤسسات الناشئة والبالغة 43% ينتمون إلى حاضنة أعمال جامعة المسيلة، أما النسبة الأقل والبالغة 03% ينتمون إلى حاضنة أعمال جامعة سكيكدة، يعود هذا التباين في توزيع أصحاب المؤسسات الناشئة حسب حاضنات الأعمال الجامعية إلى أقدمية الحاضنات وخبرتها، فحاضنة أعمال المسيلة تعد من أوائل الحاضنات التي تم تأسيسها وبالتالي يوجد بها أكبر عدد من المؤسسات الناشئة محتضنة.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

سادسا: توزيع أصحاب المؤسسات الناشئة حسب سنوات نشاط المؤسسة

شكل رقم(26): توزيع أصحاب المؤسسات الناشئة حسب سنوات نشاط المؤسسة



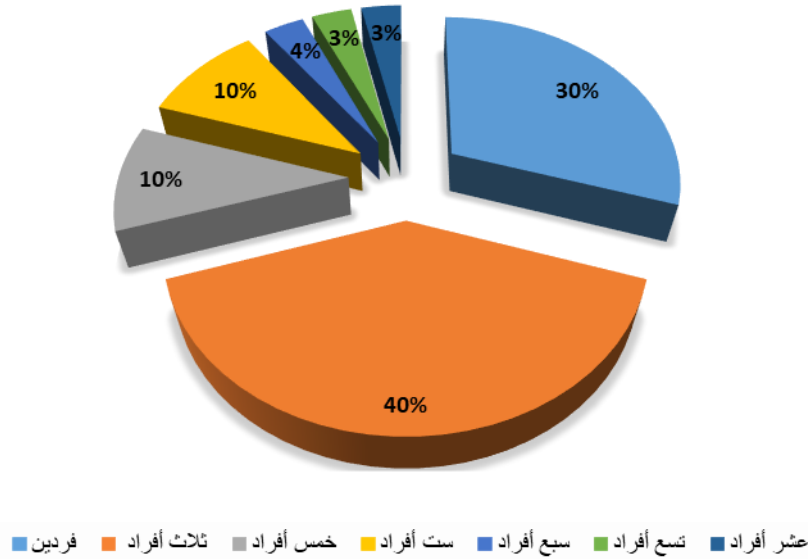
المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات spss

يتضح من خلال الشكل رقم(26) أن النسبة الأكبر من أصحاب المؤسسات الناشئة والبالغة 77% يتراوح عدد سنوات نشاط مؤسستهم بين السنة والثلاث سنوات، أما النسبة الأقل والبالغة 23% يفوق عدد سنوات نشاط مؤسستهم الثلاث سنوات، يفسر هذا التفاوت بحدثة تجربة المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية بالجزائر، من حيث تأسيس هذه المؤسسات من طرف الطلبة الجامعيين، أو من حيث تفعيل دور حاضنات الأعمال الجامعية لمرافقتها.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

سابعاً: توزيع أصحاب المؤسسات الناشئة حسب عدد فريق العمل

شكل رقم (26): توزيع أصحاب المؤسسات الناشئة حسب عدد فريق العمل



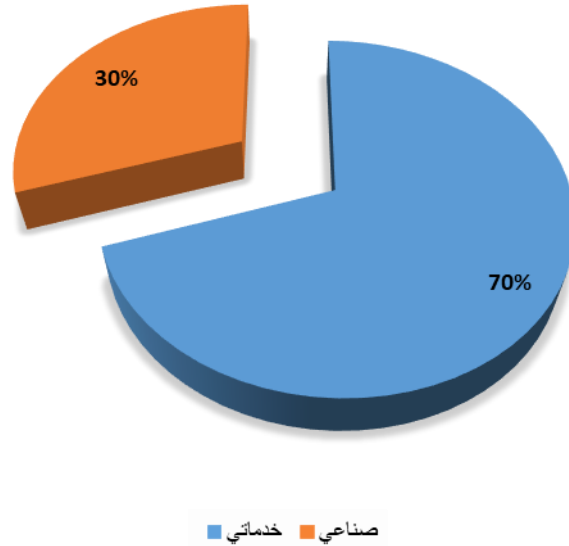
المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات spss

يتضح من خلال الشكل رقم (26) أن النسبة الأكبر من أصحاب المؤسسات الناشئة والبالغة 40% بلغ عدد فريق عملهم ثلاث أفراد، و 30% عدد فريق عملهم فردين، في حين أن 20% يتراوح عدد فريق عملهم بين 05 و 06 أفراد، أما النسبة الأقل والبالغة 10% عدد فريق عملهم بين 07 و 10 أفراد، يمكن تفسير ارتفاع نسبة المؤسسات التي تعتمد على فرق عمل تتكون من 3 أفراد وفردين، أن هذه المؤسسات تعتمد على الجهود الذاتية للمؤسسين، بالإضافة إلى تقليل التكاليف، أما النسبة المتبقية التي يتراوح عدد فريقها من 5 أفراد إلى 10 أفراد، قد تكون في مراحل متقدمة من النمو ولها قدرة أكبر على تحمل الأعباء المالية.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

ثامنا: توزيع أصحاب المؤسسات الناشئة حسب مجال نشاط المؤسسة

شكل رقم(26): توزيع أصحاب المؤسسات الناشئة حسب مجال نشاط المؤسسة



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات spss

يتضح من خلال الشكل رقم (26) أن النسبة الأكبر من أصحاب المؤسسات الناشئة وبالغلة 70% تنشط في المجال الخدماتي، أما النسبة الأقل وبالغلة 30% تنشط في المجال الصناعي، يمكن تفسير هذا التفاوت بأن الأنشطة الخدماتية، عادة تتطلب رأس مال أقل وتجهيزات أبسط مقارنة بالأنشطة الصناعية، وهو ما يتلائم مع امكانيات الطلبة المحدودة، حيث أن الأنشطة الصناعية تتطلب تمويل أكبر ومعدات وتجهيزات، ومواد أولية التي عادة ماتكون غير متوفرة أو بأسعار مرتفعة وهو مايشكل عائقا أمام الطلبة.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء
المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

الفرع الثاني: عرض وتحليل اتجاهات آراء أفراد العينة حول محور الخدمات التي تقدمها
حاضنات الأعمال الجامعية للمؤسسات الناشئة

جدول رقم(43): المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لمحور الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال

الجامعية للمؤسسات الناشئة

الرقم	العبارة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	اتجاه العبارة
01	قامت حاضنة الأعمال الجامعية بتوفير مساحات عمل مناسبة مثل قاعات اجتماعات، ورش عمل، مكاتب مجهزة، مخابر، قاعات لاستقبال العملاء...إلخ	4.03	0.67	03	موافق
02	قامت حاضنة الأعمال الجامعية بتوفير المعدات والأدوات اللازمة لمشروعكم	3.27	1.05	09	محايد
03	قدمت حاضنات الأعمال الجامعية دورات تدريبية قانونية لإنشاء مؤسستكم	4.03	0.93	02	موافق
04	قدمت حاضنة الأعمال الجامعية تكوين إداري لإنشاء مؤسستكم	3.77	1.01	06	موافق
05	قامت حاضنة الأعمال الجامعية بمرافقتكم في إجراءات التسجيل للحصول على علامة مشروع مبتكر أو مؤسسة ناشئة	3.73	0.98	07	موافق
06	ساعدت حاضنة الأعمال الجامعية في انجاز نموذج الأعمال (BMC) ودراسات الجدوى الاقتصادية	04	0.91	04	موافق
07	قامت حاضنة الأعمال الجامعية بتوفير خدمات الاستشارة والتدريب	3.98	0.93	05	موافق
08	ساعدت حاضنة الأعمال الجامعية في التخطيط الجيد ودراسة الموارد التي احتاجها مشروعكم	3.40	01	08	محايد
09	ساهمت حاضنة الأعمال الجامعية في التعريف بمؤسستكم	4.07	0.45	01	موافق
10	قدمت حاضنة الأعمال الجامعية الدعم المالي لانجاز البحوث والدراسات	2.63	0.93	13	محايد

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء
المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

جدول رقم (43): المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لمحور الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال

الجامعية للمؤسسات الناشئة(تابع)

11	ساعدت حاضنة الأعمال الجامعية في شراء المواد الأولية اللازمة للمشروع	2.73	1.14	11	محايد
12	ساعدت حاضنة الأعمال الجامعية في بناء النموذج الأولي (PROTOTYPE)	2.73	0.98	12	محايد
13	قامت حاضنة الأعمال الجامعية بتنظيم لقاءات تجمع بينكم وبين المستثمرين من أجل توفير مصادر محتملة للتمويل	3.23	1.07	10	محايد
	محور الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية للمؤسسات الناشئة	3.51	0.57		موافق

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

يتضح من خلال الجدول رقم (42) أن الاتجاه العام لإجابات أفراد عينة الدراسة، حول محور الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية للمؤسسات الناشئة كان نحو "موافق" بمستوى موافقة عالي، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي العام (3.51)، بانحراف معياري (0.57) مما يدل على تجانس إجابات أفراد عينة الدراسة، ومن خلال ترتيب الأهمية النسبية لعبارات هذا المحور ترتيبا تنازليا حسب قيم متوسطاتها الحسابية، قد جاءت العبارة رقم (09): "ساهمت حاضنة الأعمال الجامعية في التعريف بمؤسستكم"، في المرتبة الأولى بمتوسط حسابي مرتفع قدره (4.07)، مما يدل على اتفاق قوي بين أفراد عينة الدراسة (المؤسسات الناشئة)، حول مساهمة الحاضنة في التعريف بمؤسستهم، أما الانحراف المعياري قدر بـ (0.45) وهو منخفض جدا، حيث يشير إلى وجود تشتت قليل جدا في إجابات الأفراد، مما يؤكد الدور المهم للحاضنات الجامعية في التعريف بالمؤسسات المنتسبة إليها، وهذا من خلال تنظيم ملتقيات ومعارض، التي تتيح لهم فرصة عرض مختلف خدماتهم ومنتجاتهم والتعريف بها لدى مختلف الفاعلين الاقتصاديين من مستثمرين محتملين وجهات تمويلية وزبائن...إلخ، فيما احتلت العبارة رقم (10): "قدمت حاضنة الأعمال الجامعية الدعم المالي لانجاز البحوث والدراسات" المرتبة الأخيرة بمتوسط حسابي متوسط بلغت قيمته (2.63)، حيث يدل على وجود اتفاق متوسط بين أفراد عينة الدراسة (المؤسسات الناشئة)، حول تقديم الحاضنة للدعم المالي لانجاز البحوث والدراسات، أما الانحراف المعياري قدر بـ (0.93) وهو منخفض، مما يشير إلى وجود تشتت قليل في إجابات الأفراد، ووفقا لإجابات مديري حاضنات الأعمال الجامعية عن أسئلة المقابلات فإن الميزانية

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

المخصصة لا تكفي لتغطية كل الاحتياجات، فهي تساهم من خلال الموارد المتاحة لديها كالمخابر والمعدات المتوفرة، كذلك من خلال منصة ابتكار التي تم إنشائها من طرف المديرية العامة للبحث العلمي والتطوير التكنولوجي، حيث يمكنهم الاستفادة من أي مخبر في جامعة أخرى.

الفرع الثالث: عرض وتحليل اتجاهات آراء أفراد العينة حول محور الأداء المالي للمؤسسات الناشئة
أولاً: عرض وتحليل نتائج بعد السيولة

جدول رقم(44): المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لبعد السيولة

الرقم	العبرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	اتجاه العبرة
14	تمتلك مؤسستكم سيولة كافية لتوظيف عمال جدد عند الحاجة	3.07	1.20	04	محايد
15	مؤسستكم قادرة على الاستثمار في مشاريع جديدة أو توسيع عملها الحالي	3.57	0.97	02	موافق
16	تحافظ مؤسستكم على مستويات سيولة تضمن لها الوفاء بالتزاماتها تجاه: الموردين، مصالح الضمان الاجتماعي، الضرائب...إلخ	3.90	0.71	01	موافق
17	مؤسستكم قادرة على زيادة أجور العمال والموظفين	3.10	1.06	03	محايد
	بعد السيولة	3.41	0.67		موافق

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

يتضح من خلال الجدول رقم (43) أن الاتجاه العام لاجابات أفراد عينة الدراسة، حول البعد الأول من الأداء المالي والذي يتمثل في السيولة كان نحو "موافق" بمستوى موافقة عالي، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي العام (3.41)، بانحراف معياري(0.67) مما يدل على تجانس إجابات أفراد عينة الدراسة. من خلال ترتيب الأهمية النسبية لعبارات هذا البعد ترتيبا تنازليا حسب قيم متوسطاتها الحسابية، قد جاءت العبارة رقم (16) "تحافظ مؤسستكم على مستويات سيولة تضمن لها الوفاء بالتزاماتها تجاه: الموردين، مصالح الضمان الاجتماعي، الضرائب...إلخ"، في المرتبة الأولى بمتوسط حسابي مرتفع بلغ (3.90)، حيث يدل على اتفاق قوي بين أفراد عينة الدراسة (المؤسسات الناشئة)، حول ضرورة المحافظة على مستويات

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء

المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

سيولة كافية للوفاء بالالتزامات قصيرة الأجل، أما الانحراف المعياري قدره (0.71) وهو منخفض، مما يشير إلى وجود تشتت قليل في إجابات الأفراد، وهو يؤكد أن هذا الالتزام يعد أولوية مالية موحدة لدى أغلبية المؤسسات الناشئة.

- جاءت العبارة رقم (15) "مؤسستكم قادرة على الاستثمار في مشاريع جديدة أو توسيع عملها الحالي" في المرتبة الثانية بمتوسط حسابي مرتفع بلغ (3.57)، حيث يدل على وجود اتفاق قوي بين أفراد عينة الدراسة (المؤسسات الناشئة)، حول قدرة هذه المؤسسات على الاستثمار في مشاريع جديدة أو توسيع عملها الحالي، أما الانحراف المعياري قدر بـ(0.97) فهو منخفض، مما يشير إلى وجود تشتت قليل في إجابات الأفراد، وهو ما يؤكد أن التوجه نحو الاستثمار أو توسيع عمل المؤسسة يمثل خيارا استراتيجيا مشتركا لدى أغلبية المؤسسات الناشئة.

- جاءت العبارة رقم (17) "مؤسستكم قادرة على زيادة أجور العمال والموظفين" في المرتبة الثالثة بمتوسط حسابي متوسط بلغ (3.10)، حيث يدل على اتفاق متوسط بين أفراد عينة الدراسة (المؤسسات الناشئة)، حول القدرة على زيادة أجور العمال والموظفين، أما الانحراف المعياري قدر بـ (1.06) وهو متوسط، مما يشير إلى وجود تشتت متوسط في إجابات أفراد العينة، وهو ما يؤكد على أنها لا تمثل أولوية مالية لدى كل المؤسسات الناشئة، ومما قد يعني أن الموارد المالية المتاحة لديها غير كافية لرفع أجور عمالها وموظفيها.

- جاءت العبارة رقم (14) "تمتلك مؤسستكم سيولة كافية لتوظيف عمال جدد عند الحاجة" في المرتبة الأخيرة بمتوسط حسابي متوسط بلغ (3.07)، حيث يدل على اتفاق متوسط بين أفراد عينة الدراسة (المؤسسات الناشئة)، حول امتلاك سيولة كافية لتوظيف عمال جدد عند الحاجة، أما الانحراف المعياري متوسط قدر بـ (1.20)، مما يشير إلى وجود تشتت متوسط في إجابات أفراد العينة، وهو ما يؤكد أن ذلك لا يمثل أولوية مالية لدى كل المؤسسات الناشئة، ومما قد يعني أن السيولة المتوفرة غير كافية لتوظيف عمال جدد لدى كل المؤسسات.

ضمان وجود سيولة كافية لدى المؤسسة يعد من المؤشرات الأولية لتحسين الأداء المالي المستقبلي لها، إذ يمثل العامل الأساسي لزيادة قدرتها على تغطية التزاماتها قصيرة الأجل، زيادة ثقة مختلف الأطراف المتعامل معها، استمرارية نشاطها، تحقيق الاستقرار المالي، وزيادة تدفقاتها النقدية، وهو ما يعكس ارتفاعا في مؤشرات السيولة (مثل نسبة التداول ونسبة السيولة السريعة ونسبة النقدية)، التي

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

تعذر حسابها مباشرة بالنسبة للمؤسسات الناشئة للأسباب المذكورة سابقا في المطلب الأول من المبحث الأول للفصل الرابع.

يشير هذا التوافق في الاجابات حول بعد السيولة، إلى أن المؤسسات الناشئة استفادت من الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية، مما مكنها من تحقيق هدفها المتمثل في المحافظة على سيولة كافية، وبالتالي فإن الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية تساهم بشكل فعال في رفع كفاءة إدارة سيولة المؤسسات الناشئة، لتحقيق الاستمرارية والاستقرار المالي.

ثانيا: عرض وتحليل اتجاهات أفراد العينة حول بعد الربحية

جدول رقم(45): المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لبعدها الربحية

الرقم	العبرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	اتجاه العبرة
18	تسعى مؤسستكم إلى استقطاب زبائن جدد	4.47	0.57	02	موافق بشدة
19	تخصص مؤسستكم ميزانية لتحسين وتطوير المنتجات أو الخدمات التي تقدمها	4.37	0.76	04	موافق بشدة
20	حققت مؤسستكم تطور في رقم الأعمال (زيادة حجم المبيعات)	3.90	0.80	09	موافق
21	تهتم مؤسستكم بمعرفة مدى رضا الزبائن عن الخدمات أو المنتجات المقدمة	4.50	0.68	01	موافق بشدة
22	تعتمد مؤسستكم في معرفة مدى رضا الزبائن على استخدام استبيان لتقصي رضا الزبائن	04	0.91	08	موافق
23	تعتمد مؤسستكم في معرفة مدى رضا الزبائن على متابعة مراجعات الزبائن على وسائل التواصل الاجتماعي	4.17	1.12	07	موافق
24	تعتمد مؤسستكم في معرفة مدى رضا الزبائن على متابعة تقييمات الزبائن عبر المواقع الإلكترونية	4.20	1.06	06	موافق

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء

المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

25	تعتمد مؤسستكم في معرفة مدى رضا الزبائن على التواصل المباشر مع الزبائن	4.33	0.88	05	موافق بشدة
26	زبائنكم راضون عن المنتجات أو الخدمات التي تقدمونها	4.40	0.50	03	موافق بشدة
	بعد الربحية	4.26	0.46		موافق

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

يتضح من خلال الجدول رقم (44) أن الاتجاه العام لاجابات أفراد عينة الدراسة، حول البعد الثاني من الأداء المالي والذي يتمثل في الربحية كان نحو "موافق بشدة" بمستوى موافقة عالي جدا، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي العام (4.26)، بانحراف معياري (0.46) مما يدل على تجانس إجابات أفراد عينة الدراسة.

من خلال ترتيب الأهمية النسبية لعبارات هذا البعد ترتيبا تنازليا حسب قيم متوسطاتها الحسابية، قد جاءت العبارة رقم (21) "تهتم مؤسستكم بمعرفة مدى رضا الزبائن عن الخدمات أو المنتجات المقدمة" في المرتبة الأولى بمتوسط حسابي مرتفع جدا بلغ (4.50)، حيث يدل على اتفاق قوي بين أفراد عينة الدراسة (المؤسسات الناشئة)، حول أهمية معرفة مدى رضا الزبائن عن الخدمات أو المنتجات المقدمة، أما الانحراف المعياري منخفض قدر ب (0.68)، مما يشير إلى تشتت قليل في إجابات الأفراد، مما يؤكد أن هذا الهدف يمثل جزءا أساسيا من الاستراتيجية المعتمدة لدى أغلبية المؤسسات الناشئة محل الدراسة.

- جاءت العبارة رقم (18) "تسعى مؤسستكم إلى استقطاب زبائن جدد" في المرتبة الثانية بمتوسط حسابي مرتفع جدا بلغ (4.47)، حيث يدل المتوسط الحسابي المرتفع جدا على وجود اتفاق قوي بين أفراد عينة الدراسة (المؤسسات الناشئة)، على أهمية واقعية السعي نحو استقطاب زبائن جدد، أما الانحراف المعياري منخفض قدره (0.57)، مما يشير إلى تشتت قليل في إجابات الأفراد، وهو ما يؤكد أن هذا الهدف يمثل أولوية استراتيجية واضحة وموحدة لدى أغلبية المؤسسات الناشئة.

- جاءت العبارة رقم (13) " زبائنكم راضون عن المنتجات أو الخدمات التي تقدمونها" في المرتبة الثالثة بمتوسط حسابي مرتفع جدا بلغ (4.40)، حيث يدل على وجود اتفاق قوي بين أفراد عينة الدراسة (المؤسسات الناشئة)، حول رضا الزبائن عن المنتجات أو الخدمات المقدمة، أما الانحراف

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

المعياري منخفض جدا قدر بـ (0.50)، مما يشير إلى تشتت قليل جدا في إجابات الأفراد، وهو ما يؤكد أن أغلبية المؤسسات الناشئة محل الدراسة تلبية توقعات واحتياجات الزبائن.

- جاءت العبارة رقم (19) " تخصص مؤسستكم ميزانية لتحسين وتطوير المنتجات أو الخدمات التي تقدمها" في المرتبة الرابعة بمتوسط حسابي مرتفع جدا بلغ (4.37)، حيث يدل على اتفاق قوي بين أفراد عينة الدراسة (المؤسسات الناشئة)، حول أهمية تخصيص ميزانية من أجل تحسين وتطوير المنتجات أو الخدمات المقدمة، أما الانحراف المعياري منخفض قدر بـ (0.76)، مما يشير إلى تشتت قليل في إجابات الأفراد، وهو ما يؤكد أن ذلك يمثل جزءا مهما من الإدارة الفعالة لميزانية أغلبية المؤسسات محل الدراسة.

- جاءت العبارة رقم (25): " تعتمد مؤسستكم في معرفة مدى رضا الزبائن على التواصل المباشر مع الزبائن"، في المرتبة الخامسة بمتوسط حسابي مرتفع جدا بلغ (4.33)، حيث يدل على اتفاق قوي بين أفراد عينة الدراسة (المؤسسات الناشئة)، حول اعتماد المؤسسات على التواصل المباشر مع الزبائن لمعرفة مدى رضاهم، أما الانحراف المعياري منخفض قدر بـ (0.88)، مما يشير إلى تشتت قليل في إجابات الأفراد، أما العبارة رقم (24) " تعتمد مؤسستكم في معرفة مدى رضا الزبائن على متابعة تقييمات الزبائن عبر المواقع الإلكترونية"، جاءت في المرتبة السادسة بمتوسط حسابي مرتفع جدا بلغ (4.20)، حيث يدل على اتفاق قوي بين أفراد عينة الدراسة (المؤسسات الناشئة)، حول اعتماد المؤسسات على متابعة تقييمات الزبائن عبر المواقع الإلكترونية لمعرفة مدى رضاهم، أما الانحراف المعياري متوسط قدر بـ (1.06)، مما يشير إلى تشتت متوسط في إجابات الأفراد، وجاءت العبارة رقم (23) " تعتمد مؤسستكم في معرفة مدى رضا الزبائن على متابعة مراجعات الزبائن على وسائل التواصل الاجتماعي"، في المرتبة السابعة بمتوسط حسابي مرتفع بلغ (4.17)، حيث يدل على اتفاق قوي بين أفراد عينة الدراسة (المؤسسات الناشئة)، حول اعتماد المؤسسات على متابعة مراجعات الزبائن على وسائل التواصل الاجتماعي، أما الانحراف المعياري متوسط قدر بـ (1.12)، مما يشير إلى تشتت متوسط في إجابات الأفراد، فيما جاءت العبارة رقم (22) " تعتمد مؤسستكم في معرفة مدى رضا الزبائن على استخدام استبيان لتقصي رضا الزبائن"، في المرتبة الثامنة بمتوسط حسابي مرتفع بلغ (04)، حيث يدل على اتفاق قوي بين أفراد عينة الدراسة (المؤسسات الناشئة)، حول اعتماد المؤسسات على استخدام استبيان لتقصي رضا الزبائن، أما الانحراف المعياري

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء

المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

منخفض قدر بـ (0.91)، مما يشير الانحراف المعياري المنخفض إلى تشتت قليل في إجابات الأفراد، ومن خلال الاجابات يتضح أن المؤسسات تعتمد على عدة طرق في معرفة مدى رضا الزبائن عن الخدمات أو المنتجات المقدمة، لكن اتفق أغلبهم على الاعتماد أكثر على التواصل المباشر مع الزبائن.

- جاءت العبارة رقم(20): " حققت مؤسستكم تطور في رقم الأعمال (زيادة حجم المبيعات)"، في المرتبة الأخيرة، بمتوسط حسابي مرتفع (3.90)، حيث يدل على اتفاق قوي بين أفراد عينة الدراسة (المؤسسات الناشئة)، حول تحقيق المؤسسة تطور في رقم الأعمال(زيادة حجم المبيعات)، أما الانحراف المعياري منخفض قدر بـ (0.80)، مما يشير إلى تشتت قليل في إجابات الأفراد، وهو ما يؤكد أن أغلبية المؤسسات الناشئة محل الدراسة قد حققت نموًا في رقم أعمالها من خلال زيادة حجم مبيعاتها.

إن السعي نحو زيادة عدد الزبائن، تخصيص ميزانية لتحسين وتطوير المنتجات أو الخدمات المقدمة، زيادة حجم المبيعات، والاهتمام بمعرفة مدى رضا الزبائن عن الخدمات أو المنتجات المقدمة هي مؤشرات أولية لتحسين الأداء المالي المستقبلي، حيث أنها تعد الطريق المباشر لزيادة الإيرادات، ونمو في رقم الأعمال والتي تترجم بدورها إلى ارتفاع في مؤشرات الربحية (مثل هامش الربح وصافي الربح) التي يتعذر حسابها مباشرة بالنسبة للمؤسسات الناشئة للأسباب التي ذكرت سابقا في المطلب الأول من المبحث الأول للفصل الرابع.

كما يشير هذا التوافق القوي في الاجابات حول بعد الربحية إلى أن المؤسسات الناشئة استفادت من الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية (مثل التدريب على التسويق والتفاوض مع العملاء ، وبناء استراتيجيات الأعمال) لتمكينها من تحقيق هدف الربحية، وبالتالي فإن الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية تساهم بشكل فعال في بناء القدرة التنافسية للمؤسسة الناشئة لتحقيق النمو في الإيرادات.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء
المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

ثالثا: عرض وتحليل اتجاهات آراء أفراد العينة حول بعد المديونية

جدول رقم (46): المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لبعد المديونية

الرقم	العبرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	اتجاه العبرة
27	هيكل تمويل مؤسستكم تغير	3.27	1.11	01	محايد
28	تغير هيكل تمويل مؤسستكم من خلال انخفاض الديون	03	0.91	02	محايد
29	تغير هيكل تمويل مؤسستكم راجع إلى دخول شركاء جدد	2.97	1.16	03	محايد
30	تغير هيكل تمويل مؤسستكم بسبب زيادة حصص الشركاء القدامى	2.67	1.03	04	محايد
	بعد المديونية	2.98	0.92		محايد

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

يتضح من خلال الجدول رقم (46) أن الاتجاه العام لاجابات أفراد عينة الدراسة، حول البعد الثالث من الأداء المالي والذي يتمثل في المديونية كان نحو "محايد" بمستوى موافقة متوسط، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي العام (2.98)، بانحراف معياري (0.92) مما يدل على تجانس إجابات أفراد عينة الدراسة. من خلال ترتيب الأهمية النسبية لعبارات هذا البعد ترتيبا تنازليا حسب قيم متوسطاتها الحسابية، قد جاءت العبرة رقم (27) " هيكل تمويل مؤسستكم تغير " في المرتبة الأولى بمتوسط حسابي متوسط بلغ (3.27)، حيث يدل على اتفاق متوسط بين أفراد عينة الدراسة (المؤسسات الناشئة)، حول تغير هيكل تمويل المؤسسة، أما الانحراف المعياري متوسط قدر بـ (1.11)، مما يشير إلى تشتت متوسط في إجابات الأفراد، وهذا ما يؤكد أنه ليست كل هياكل تمويل المؤسسات الناشئة تغيرت، وهذا راجع إلى صعوبة الوصول إلى مصادر التمويل لهذا النوع من المؤسسات، بالإضافة إلى الاعتماد على التمويل الذاتي.

جاءت العبرة رقم (28): " تغير هيكل تمويل مؤسستكم من خلال انخفاض الديون"، في المرتبة الثانية بمتوسط حسابي متوسط قدره (3)، حيث يدل على اتفاق متوسط بين أفراد عينة الدراسة (المؤسسات

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء

المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

(الناشئة)، حول تغير هيكل تمويل المؤسسة من خلال انخفاض الديون، أما الانحراف المعياري منخفض قدر بـ (0.91)، مما يشير إلى تشتت قليل في إجابات الأفراد، وجاءت العبارة رقم (29): "تغير هيكل تمويل مؤسستكم راجع إلى دخول شركاء جدد"، في المرتبة الثالثة بمتوسط حسابي متوسط بلغ (2.97)، حيث يدل على اتفاق متوسط بين أفراد عينة الدراسة (المؤسسات الناشئة)، حول تغير هيكل تمويل المؤسسة بسبب دخول شركاء جدد، أما الانحراف المعياري متوسط قدر بـ (1.16)، مما يشير إلى تشتت متوسط في إجابات الأفراد، فيما جاءت العبارة رقم (30): "تغير هيكل تمويل مؤسستكم بسبب زيادة حصص الشركاء القدامى"، في المرتبة الأخيرة بمتوسط حسابي متوسط قدره (2.67)، حيث يدل المتوسط الحسابي المتوسط على اتفاق متوسط بين أفراد عينة الدراسة (المؤسسات الناشئة)، حول تغير هيكل تمويل المؤسسة بسبب زيادة حصص الشركاء القدامى، أما الانحراف المعياري متوسط قدر بـ (1.03)، مما يشير إلى تشتت متوسط في إجابات الأفراد، من خلال الإجابات يتضح وجود تباين في إجابات أفراد العينة حول أسباب تغير هيكل تمويل مؤسساتهم.

رابعاً: عرض وتحليل اتجاهات آراء أفراد العينة حول بعد النمو

جدول رقم(47): المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لبعده النمو

الرقم	العبارة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	اتجاه العبارة
31	مؤسستكم قادرة على الدخول إلى أسواق جديدة	4.20	0.76	02	موافق
32	مؤسستكم قادرة على عرض منتجات أو خدمات جديدة في السوق	4.27	0.69	01	موافق بشدة
	بعد النمو	4.23	0.69	موافق بشدة	
	محور الأداء المالي للمؤسسات الناشئة	3.72	0.47	موافق	

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

يتضح من خلال الجدول رقم (47) أن الاتجاه العام لاجابات أفراد عينة الدراسة، حول البعد الرابع من الأداء المالي والذي يتمثل في النمو كان نحو "موافق بشدة" بمستوى موافقة عالي جدا، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي العام(4.23)، بانحراف معياري(0.69) مما يدل على تجانس إجابات أفراد عينة الدراسة. من خلال ترتيب الأهمية النسبية لعبارات هذا البعد ترتيبا تنازليا حسب قيم متوسطاتها الحسابية، قد جاءت العبارة رقم (32) "مؤسستكم قادرة على عرض منتجات أو خدمات جديدة في السوق" في المرتبة الأولى بمتوسط حسابي مرتفع جدا بلغ (4.27)، حيث يدل على اتفاق قوي بين أفراد عينة الدراسة (المؤسسات الناشئة)، حول القدرة على عرض منتجات أو خدمات جديدة في السوق، أما الانحراف المعياري منخفض قدر بـ (0.69)، مما يشير إلى تشتت قليل في إجابات أفراد العينة، وهو ما يؤكد أن هذا الهدف يمثل جزءا من الاستراتيجية المعتمدة لدى أغلبية المؤسسات الناشئة.

جاءت العبارة رقم (31) "مؤسستكم قادرة على الدخول إلى أسواق جديدة" في المرتبة الأخيرة بمتوسط حسابي مرتفع جدا بلغ (4.20)، حيث يدل المتوسط الحسابي المرتفع جدا على اتفاق قوي بين أفراد عينة الدراسة (المؤسسات الناشئة)، على أهمية الدخول إلى أسواق جديدة، أما الانحراف المعياري منخفض قدر بـ (0.76)، مما يشير إلى تشتت قليل في إجابات أفراد العينة، مما يؤكد أن هذا الهدف يمثل أولوية موحدة لدى أغلبية المؤسسات الناشئة.

إن عرض منتجات أو خدمات جديدة في السوق، والدخول إلى أسواق جديدة هي مؤشرات أولية لتحسين الأداء المالي المستقبلي، حيث أنها تعد الطريق المباشر لزيادة الحصة السوقية وتحقيق ميزة تنافسية، والتي تترجم بدورها إلى ارتفاع في مؤشرات النمو التي يتعذر حسابها مباشرة بالنسبة للمؤسسات الناشئة للأسباب التي ذكرت سابقا في المطلب الأول من المبحث الأول للفصل الرابع.

كما يشير هذا التوافق القوي إلى أن المؤسسات الناشئة استفادت من الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية لتمكينها من تحقيق هذا الهدف التوسعي، وبالتالي، فإن حاضنات الأعمال الجامعية تساهم بشكل فعال في بناء قدرتها على الابتكار والتوسع للمؤسسة الناشئة لتحقيق النمو.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء
المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

الفرع الرابع: عرض وتحليل اتجاهات آراء أفراد العينة حول محور الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة

جدول رقم(48): المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لمحور الصعوبات والتحديات التي تواجه

المؤسسات الناشئة

الرقم	العبرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	اتجاه العبرة
33	صعوبة في الحصول على علامة مشروع مبتكر أو مؤسسة ناشئة	2.23	1.14	10	غير موافق
34	عدم وضوح اللوائح والقوانين	3.47	1.33	04	موافق
35	صعوبة اجراءات حقوق الملكية	3.10	1.18	06	محايد
36	ضعف الخبرة والمهارات الفنية والإدارية في إنشاء المؤسسة	3.07	1.31	07	محايد
37	صعوبة إيجاد اليد العاملة المتخصصة	3.33	1.35	05	محايد
38	ضعف فريق عمل المؤسسة الناشئة	2.77	1.25	09	محايد
39	نقص الدعم الحكومي	4.03	1.07	02	موافق
40	نقص مصادر التمويل	4.43	0.77	01	موافق بشدة
41	صعوبات في الإشهار والتسويق	3.63	1.16	03	موافق

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء

المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

محايد	08	1.17	2.93	صعوبة استخدام التكنولوجيا الحديثة	42
موافق		0.62	3.30	محور الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة	

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

يتضح من خلال الجدول رقم (48) أن الاتجاه العام لإجابات أفراد عينة الدراسة، حول محور الصعوبات التي تواجه المؤسسات الناشئة، كان نحو "محايد" بمستوى موافقة متوسط، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي العام (3.30)، وانحراف معياري (0.62)، مما يدل على تجانس إجابات أفراد العينة. من خلال ترتيب الأهمية النسبية لعبارات هذا المحور ترتيباً تنازلياً حسب قيم متوسطاتها الحسابية، قد جاءت العبارة رقم (40): "نقص مصادر التمويل" في المرتبة الأولى بمتوسط حسابي مرتفع جداً قدره (4.43)، حيث يدل المتوسط الحسابي المرتفع جداً على اتفاق قوي بين أفراد عينة الدراسة (المؤسسات الناشئة)، حول نقص مصادر التمويل، أما الانحراف المعياري منخفض (0.77)، مما يشير إلى تشتت قليل في إجابات أفراد العينة، مما يفسر أن أكثر صعوبة تواجهها المؤسسات الناشئة في الجزائر هي نقص مصادر التمويل، وهذا ما أكدته إجابات مديري حاضنات الأعمال محل الدراسة أثناء إجراء مقابلات معهم، حيث أنهم اتفقوا على أنها أكبر صعوبة، فيما جاءت العبارة رقم (33): "صعوبة في الحصول على علامة مشروع مبتكر أو مؤسسة ناشئة" في المرتبة الأخيرة بمتوسط حسابي متوسط بلغ (2.23)، حيث يدل على اتفاق متوسط بين أفراد عينة الدراسة (المؤسسات الناشئة)، حول الصعوبة في الحصول على علامة مشروع مبتكر أو مؤسسة ناشئة، أما الانحراف المعياري متوسط قدر بـ (1.14)، مما يشير إلى تشتت متوسط في إجابات أفراد العينة، مما يفسر أن أغلبية المؤسسات لم تواجه صعوبة في الحصول على العلامة، كما ورد في بعض إجابات مديري الحاضنات التي تم إجراء مقابلة معهم أن الحاضنة ترافقهم في تقديم طلب الحصول على العلامة، بالإضافة إلى تقديم دورات تكوينية حول كيفية التسجيل في المنصة والإجراءات اللازمة، وكذلك دورات تكوينية في كيفية إعداد نموذج الأعمال BMC، كل هذا يقلل من صعوبات الحصول على العلامة.

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

المطلب الثالث: اختبار فرضيات الدراسة

تم من خلال هذا المطلب اختبار فرضيات الدراسة

الفرع الأول: التحقق من الفرضية الفرعية الأولى

تمثلت الفرضية الفرعية الأولى في: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال

الجامعية على تحسين ربحية (القدرة على تحقيق أرباح) للمؤسسات المنتسبة إليها

جدول رقم(49): نتائج الانحدار الخطي البسيط لتأثير الخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية

على تحسين ربحية (القدرة على تحقيق أرباح) للمؤسسات المنتسبة إليها

المتغير المستقل	معامل الانحدار	Beta	قيمة t	مستوى المعنوية sig	معامل الارتباط R	معامل التحديد R ²	قيمة f	مستوى المعنوية sig
الثابت	1.66	0.92	7.90	0.000	0.92	0.85	156.16	0.000
الخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية	0.74		12.50	0.000				

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

يتضح من خلال الجدول رقم (50) أن قيمة معامل الارتباط بلغت (0.92) عند مستوى معنوية 0.000، مما يدل على وجود علاقة قوية جدا بين المتغير المستقل والتابع، أما قيمة معامل الانحدار B قدرت ب(0.74) وهي موجبة مما يدل على علاقة طردية موجبة، فيما بلغت قيمة معامل التحديد (0.85) مما يعني أن الخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية تفسر ما نسبته 85% من التغير الحاصل في المتغير التابع والمتمثل في ربحية المؤسسات المنتسبة إليها، والنسبة المتبقية والتي تبلغ 15% تعود إلى عوامل ومتغيرات أخرى، بالإضافة إلى أخطاء التقدير العشوائي للعينة، أما قيمة f بلغت (156.16) عند مستوى معنوية 0.000 أقل من 0.05 مما يعني أن النموذج معنوي وبالتالي يوجد أثر إيجابي ذو دلالة إحصائية للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين ربحية (القدرة على تحقيق أرباح) المؤسسات المنتسبة إليها، يمكن تفسير ذلك وفقا لما ورد في إجابات مديري حاضنات الأعمال محل الدراسة، أثناء

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

المقابلات التي أجريت معهم أن الحاضنات تقوم بتقديم دورات تكوينية في الجانب المالي والمحاسبي، ودورات في التسويق، بالإضافة إلى تنظيم ملتقيات ومعارض، مما يتيح للمؤسسات فرص استقطاب زبائن جدد، وكل هذا ينعكس إيجاباً على تحسين الربحية. من خلال ما سبق يتم رفض الفرضية الصفرية وقبول الفرضية البديلة: "يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين ربحية (القدرة على تحقيق أرباح) للمؤسسات المنتسبة إليها" عند مستوى معنوية 0.05.

ويمكن صياغة نموذج الانحدار الخطي البسيط وفق المعادلة التالية:

$$Y = 1.66 + 0.74X_1$$

حيث أن :

Y: المتغير التابع (الربحية)

X₁: المتغير المستقل (الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية)

الفرع الثاني: التحقق من الفرضية الفرعية الثانية

تمثلت الفرضية الفرعية الثانية في: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين مستويات السيولة (القدرة على مواجهة الالتزامات الجارية) للمؤسسات المنتسبة إليها. جدول رقم(50): نتائج الانحدار الخطي البسيط لتأثير الخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين مستويات السيولة (القدرة على مواجهة الالتزامات الجارية) للمؤسسات المنتسبة إليها

المتغير المستقل	معامل الانحدار	Beta	قيمة t	مستوى المعنوية sig	معامل الارتباط R	معامل التحديد R ²	قيمة f	مستوى المعنوية sig
الثابت	-0.47	0.94	-1.78	0.09	0.94	0.89	225.48	0.000
الخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية	1.10		15.02	0.000				

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

يتضح من خلال الجدول رقم(49) أن قيمة معامل الارتباط (0.94) عند مستوى معنوية 0.000، مما يدل على وجود علاقة قوية جدا بين المتغير المستقل والتابع، وقيمة معامل الانحدار B بلغت (1.10) وهي موجبة مما يدل على علاقة طردية موجبة، فيما بلغت قيمة معامل التحديد ب(0.89) يعني أن الخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية تفسر ما نسبته 89% من التغير الحاصل في المتغير التابع والمتمثل في مستويات سيولة المؤسسات المنتسبة إليها، والنسبة المتبقية والتي تبلغ 11% تعود إلى عوامل ومتغيرات أخرى، بالإضافة إلى أخطاء التقدير العشوائي للعينة، أما قيمة f قدرت ب(225.48) عند مستوى معنوية 0.000 أقل من 0.05 مما يعني أن النموذج معنوي وبالتالي يوجد أثر إيجابي ذو دلالة إحصائية للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين مستويات السيولة للمؤسسات المنتسبة إليها، ويفسر هذا استنادا إلى ما ورد في إجابات مديري الحاضنات عن أسئلة المقابلات، حيث أشاروا إلى أن الحاضنة تقوم بالمرافقة في إيجاد مصادر التمويل، بالإضافة إلى مرافقة المؤسسات التي تتطلب مساحات كبيرة من خلال الاعتماد على العلاقات الشخصية في حدود المستطاع لتوفير مقر، مما يقلل من تكاليف الإيجار، وبالتالي توفير سيولة.

من خلال ما سبق نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة: "يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين مستويات السيولة للمؤسسات المنتسبة إليها" عند مستوى معنوية 0.05.

ويمكن صياغة نموذج الانحدار الخطي البسيط وفق المعادلة التالية:

$$Y = -0.47 + 1.10X_2$$

حيث أن :

Y: المتغير التابع (السيولة)

X_2 : المتغير المستقل (الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية)

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء
المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

الفرع الثالث: التحقق من الفرضية الفرعية الثالثة

تمثلت الفرضية الفرعية الثالثة في: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تخفيض مستويات المديونية (الهيكل المالي) في المؤسسات المنتسبة إليها.

جدول رقم(51): نتائج الانحدار الخطي البسيط لتأثير الخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تخفيض مستويات المديونية (الهيكل المالي) في المؤسسات المنتسبة إليها

المتغير المستقل	معامل الانحدار	Beta	قيمة t	مستوى المعنوية sig	معامل الارتباط R	معامل التحديد R ²	قيمة f	مستوى المعنوية sig
الثابت	-2.17	0.92	-5.07	0.000	0.92	0.84	147.71	0.000
الخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية	1.47		12.15	0.000				

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

يتضح من خلال الجدول رقم (51) أن قيمة معامل الارتباط بلغت (0.92) عند مستوى معنوية 0.000، مما يدل على وجود علاقة قوية جدا بين المتغير المستقل والتابع، وقيمة معامل الانحدار B قدرت ب(1.47) وهي موجبة مما يدل على علاقة طردية موجبة، فيما بلغت قيمة معامل التحديد (0.84) يعني أن الخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية تفسر ما نسبته 85% من التغير الحاصل في المتغير التابع والمتمثل في مديونية المؤسسات المنتسبة إليها، والنسبة المتبقية والتي تبلغ 16% تعود إلى عوامل ومتغيرات أخرى، بالإضافة إلى أخطاء التقدير العشوائي للعينة، أما قيمة f قدرت ب (147.71) عند مستوى معنوية 0.000 أقل من 0.05 مما يعني أن النموذج معنوي وبالتالي يوجد أثر إيجابي ذو دلالة إحصائية للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تخفيض مستويات المديونية في المؤسسات المنتسبة إليها، ويعود هذا إلى تقديم الحاضنات دورات تكوينية في التخطيط المالي، كما أشار مديرو الحاضنات في إجاباتهم عن أسئلة المقابلات إلى التكوين في الحصول على التمويل من الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

الناشئة، بالإضافة إلى تقريب الطلبة من المستثمرين ورجال الأعمال من خلال مقاهي الأعمال، وهذا يقلل من اللجوء إلى الديون.

ومن خلال ما سبق نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة: "يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تخفيض مستويات المديونية في المؤسسات المنتسبة إليها" عند مستوى معنوية 0.05.

ويمكن صياغة نموذج الانحدار الخطي البسيط وفق المعادلة التالية:

$$Y = -2.17 + 1.47X_3$$

حيث أن :

Y: المتغير التابع (المديونية)

X₃: المتغير المستقل (الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية)

الفرع الرابع: التحقق من الفرضية الفرعية الرابعة

تمثلت الفرضية الفرعية الرابعة في: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على نمو (التوسع فتح أسواق) المؤسسات المنتسبة إليها.

جدول رقم (52) نتائج الانحدار الخطي البسيط لتأثير الخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية

على نمو (التوسع فتح أسواق) المؤسسات المنتسبة إليها

المتغير المستقل	معامل الانحدار	Beta	قيمة t	مستوى المعنوية sig	معامل الارتباط R	معامل التحديد R ²	قيمة f	مستوى المعنوية sig
الثابت	0.52	0.88	1.34	0.19	0.88	0.77	93.05	0.000
الخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية	1.06		9.65	0.000				

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

يتضح من خلال الجدول رقم (52) أن قيمة معامل الارتباط بلغت (0.88) عند مستوى معنوية 0.000، مما يدل على وجود علاقة قوية جدا بين المتغير المستقل والتابع، وقيمة معامل الانحدار

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

B قدرت ب(1.06) وهي موجبة مما يدل على علاقة طردية موجبة ، فيما بلغت قيمة معامل التحديد (0.77) يعني أن الخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية تفسر ما نسبته 77% من التغير الحاصل في المتغير التابع والتمثل في نمو المؤسسات المنتسبة إليها، والنسبة المتبقية والتي تبلغ 23% تعود إلى عوامل ومتغيرات أخرى، بالإضافة إلى أخطاء التقدير العشوائي للعينة، أما قيمة f قدرت ب(93.05) عند مستوى معنوية 0.000 أقل من 0.05 مما يعني أن النموذج معنوي وبالتالي يوجد أثر إيجابي ذو دلالة إحصائية للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على نمو المؤسسات المنتسبة إليها، ويمكن أن يعود هذا إلى الدورات التكوينية التي ذكرها مديري الحاضنات في إجاباتهم، التي تتمثل في دورات حول الاستراتيجية التسويقية، والتدريبات المتخصصة في إدارة المشاريع.

من خلال ما سبق نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة: "يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين نمو المؤسسات المنتسبة إليها" عند مستوى معنوية 0.05.

ويمكن صياغة نموذج الانحدار الخطي البسيط وفق المعادلة التالية:

$$Y = 0.52 + 1.06X_4$$

حيث أن :

Y: المتغير التابع (النمو)

X₄: المتغير المستقل (الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية)

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

الفرع الخامس: التحقق من الفرضية الرئيسية

تمثلت الفرضية الرئيسية في: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي للمؤسسات المنتسبة إليها.

جدول رقم (53): نتائج الانحدار الخطي البسيط لتأثير الخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي للمؤسسات المنتسبة إليها

المتغير المستقل	معامل الانحدار	Beta	قيمة t	مستوى المعنوية sig	معامل الارتباط R	معامل التحديد R ²	قيمة f	مستوى المعنوية sig
الثابت	0.96	0.96	6.54	0.000	0.96	0.93	363.45	0.000
الخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية	0.79		19.06	0.000				

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات SPSS

يتضح من خلال الجدول رقم (53) أن قيمة معامل الارتباط بلغت (0.96) عند مستوى معنوية 0.000، مما يدل على وجود علاقة قوية جدا بين المتغير المستقل والتابع، وقيمة معامل الانحدار B قدرت ب(0.79) وهي موجبة مما يدل على علاقة طردية موجبة، فيما بلغت قيمة معامل التحديد (0.93) يعني أن الخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية تفسر ما نسبته 93% من التغير الحاصل في المتغير التابع والمتمثل في الأداء المالي للمؤسسات المنتسبة إليها، والنسبة المتبقية والتي تبلغ 7% تعود إلى عوامل ومتغيرات أخرى، بالإضافة إلى أخطاء التقدير العشوائي للعينة، أما قيمة f قدرت ب(363.45) عند مستوى معنوية 0.000 أقل من 0.05 مما يعني أن النموذج معنوي وبالتالي يوجد أثر إيجابي ذو دلالة إحصائية للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي للمؤسسات المنتسبة إليها. فقد أشار مديري الحاضنات محل الدراسة في إجاباتهم أثناء إجراء مقابلات معهم، أن الحاضنة تقدم دورات تكوينية تنمي مهارات الطلبة في مجالات التسويق، إدارة الميزانية، التخطيط المالي، دورات في تقنيات التفاوض، دورات في المحاسبة والمالية، بالإضافة إلى ربط الطلبة بآليات التمويل وتقريبهم من المستثمرين من خلال

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

إقامة مقاهي أعمال، المرافقة في الحصول على الامتيازات من الجهات الرسمية، مما يؤدي إلى تخفيف التكاليف وزيادة الإيرادات وتحقيق النمو مما ينعكس إيجاباً على الأداء المالي. ومنه نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة: "يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي للمؤسسات المنتسبة إليها" عند مستوى معنوية 0.05.

ويمكن صياغة نموذج الانحدار الخطي البسيط وفق المعادلة التالية:

$$Y = 0.96 + 0.79X$$

حيث أن :

Y: المتغير التابع (الأداء المالي)

X: المتغير المستقل (الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية)

الفصل الرابع : دراسة ميدانية لأثر خدمات حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي لعينة من المؤسسات الناشئة

خلاصة الفصل الرابع:

تم من خلال هذا الفصل تقديم حاضنات الأعمال الجامعية محل الدراسة، وهي حاضنات أعمال جامعة مسيلة، بومرداس، البليدة، عنابة، سكيكدة، بالإضافة إلى اختبار فرضيات الدراسة، ومن أجل الوصول إلى نتائج الدراسة تم استخدام مجموعة من الأدوات والأساليب الاحصائية، حيث تم الاعتماد على الاستبيان كأداة أساسية، وتم تحليله باستخدام برنامج spss، إلى جانب استخدام المقابلة كأداة مساعدة في جمع البيانات، وقد تم التوصل إلى وجود أثر ذو دلالة احصائية للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي للمؤسسات الناشئة.

خاتمة:

تمثل المؤسسات الناشئة، مصدرا لايجاد الحلول للمشاكل الموجودة من خلال ما تقوم عليه من أفكار مبتكرة، وتحويلها إلى منتجات أو خدمات تلبي احتياجات ومتطلبات السوق، كما أنها تعد ركيزة أساسية للنمو الاقتصادي، نظرا لدورها المهم في تنويع الأنشطة الاقتصادية، ورفع الانتاجية، بالإضافة إلى توفير فرص عمل مما يقلل من معدلات البطالة.

تسعى المؤسسات الناشئة إلى النمو والتوسع، إذ يرتبط هذا بقدرتها على تحقيق أداء مالي جيد فهو عنصر أساسي لاستمراريتها وبقاءها، إذ يعكس كفاءتها في استخدام مواردها المالية، وقدرتها على تحقيق الأرباح كما يعتبر مؤشر على الوضع المالي الجيد للمؤسسة، حيث يتطلب ذلك بيئة داعمة تشمل توفر آليات دعم وتمويل مناسبة، وتعد حاضنات الأعمال الجامعية، إحدى هذه الآليات، حيث أنها توفر مجموعة متنوعة من الخدمات التي تشمل الدعم، مرافقة تقنية، إدارية، ومالية، التحسيس، الاستشارات، دورات تكوينية، توفير بنية تحتية، وبيئة عمل ملائمة، كلها تساعد على تنمية المهارات الإدارية والمالية، وتسهيل الوصول إلى التمويل، مما ينعكس إيجابا على تحسين كفاءة التسيير المالي، خفض التكاليف، رفع القدرة على تحقيق الإيرادات، والاستمرارية والنمو، فمن خلال هذه الدراسة تم التركيز على حاضنات الأعمال الجامعية كنموذج، فتم تحليل أثر الخدمات التي توفرها هذه الحاضنات على تحسين الأداء المالي للمؤسسات الناشئة.

1- نتائج الدراسة:

1-1 نتائج الاطار النظري:

- تعد المؤسسات الناشئة عنصرا هاما في الاقتصاديات المعاصرة، نظرا لمساهمتها في النمو الاقتصادي من خلال قدرتها على توفير فرص العمل وكذا جلب العملة الصعبة؛
- تساهم آليات الدعم والتمويل في نمو واستمرارية المؤسسات الناشئة؛
- تعاني المؤسسات الناشئة في الجزائر من عدة صعوبات أبرزها البيروقراطية، التمويل، غياب المرافقة والتوجيه؛
- توفر حاضنات الأعمال الجامعية بيئة ملائمة للطلبة الجامعيين من أجل تحويل أفكارهم إلى مشاريع قابلة للتجسيد على أرض الواقع؛
- شهدت حاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر خلال الفترة (2020-2025) نموا في عددها بعد صدور القرار الوزاري 1275 الذي فرض إنشائها؛

- الأداء المالي عامل أساسي لنجاح المؤسسة، إذ يساعدها في اتخاذ القرارات المناسبة من خلال تزويدها بمؤشرات حول وضعها المالي.

1-2 نتائج الدراسة التطبيقية:

- تقدم حاضنات الأعمال الجامعية محل الدراسة مجموعة متنوعة من الخدمات أهمها المرافقة، التحسيس، التكوين، ربط الطلبة بآليات التمويل؛
- تساعد حاضنات الأعمال الجامعية في تحويل أفكار الطلبة إلى مؤسسات قادرة على جذب التمويل؛
- لا يقتصر دور الحاضنة على فترة الاحتضان فقط بل يمتد إلى مرحلة ما بعد الاحتضان من خلال تقديم دورات في الجانب المالي، القانوني، والجبائي؛
- من أبرز الصعوبات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر من وجهة نظر مديري الحاضنات والطلبة الجامعيين هي التمويل؛
- من أهم التحديات التي تواجه حاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر، عدم وجود مكافآت مناسبة للمكونين، محدودية الميزانية المخصصة لشراء المواد الأولية التي تحتاجها المشاريع؛
- وجود أثر ذو دلالة احصائية للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين مستويات السيولة للمؤسسات الناشئة؛
- وجود أثر ذو دلالة احصائية للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الربحية للمؤسسات الناشئة؛
- وجود أثر ذو دلالة احصائية للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تخفيض المديونية للمؤسسات الناشئة؛
- وجود أثر ذو دلالة احصائية للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين نمو المؤسسات الناشئة؛
- وجود أثر ذو دلالة احصائية للخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال الجامعية على تحسين الأداء المالي للمؤسسات الناشئة.

2- توصيات الدراسة:

- ضرورة تدعيم حاضنات الأعمال الجامعية بخبراء في مجال المحاسبة والمالية وغيرها من المجالات التي يحتاجها الطلبة حاملي المشاريع؛
- إدراج مقاييس حول ريادة الأعمال وأهميتها في جميع التخصصات الجامعية من أجل تنمية مهارات الطلبة في إنشاء مشاريعهم وإدارتها؛

-
- تكيف الميزانية المخصصة للحاضنات مع متطلبات المشاريع من المواد الأولية والمعدات وغيرها؛
 - عمل اتفاقيات بين حاضنات الأعمال الجامعية والمستثمرين ورجال الأعمال، من أجل توفير فرص لتمويل المؤسسة الناشئة التي تنتمي لحاضنات الأعمال الجامعية.
- 3-أفاق الدراسة:**
- توسيع نطاق العينة لتشمل عدد أكبر من مؤسسات ناشئة منتسبة لحاضنات أعمال جامعية أخرى؛
 - دراسة أثر آليات التمويل على الأداء المالي للمؤسسات الناشئة.

قائمة المراجع:

المراجع:

أولاً: المراجع باللغة العربية

1- الكتب:

- 1) أبو بكر بو سالم، و مصطفى بورنان. (2022). *المؤسسات المصغرة النور التنموي* (الإصدار الطبعة الأولى). عمان، الأردن: الابتكار.
- 2) أوبكر مصطفى محمود، و عابدين سمر عبد العزيز. (2020). *ريادة الأعمال* (الإصدار الطبعة الأولى). عمان الأردن: دار المسيرة.
- 3) أحمد الخولي. (2022). *ريادة الأعمال ببساطة*. دار الجندي.
- 4) أحمد بن عبد الرحمن الشميمري، و علي إبراهيم سرور . (2020). *حاضنات الأعمال والوحدات العلمية المفاهيم والتطبيقات في الاقتصاد المعرفي* (الإصدار الطبعة الأولى). الرياض، السعودية: العبيكان.
- 5) أحمد بن عبدالرحمن الشميمري، و وفاء بنت ناصر المبيريك. (2019). *ريادة الأعمال*. الرياض، السعودية: العبيكان للنشر. تم الاسترداد من https://books.google.dz/books?id=O2KnDwAAQBAJ&hl=fr&printsec=frontcover&f=false&q&cad=0#v=onepage&source=gb_s_g_summary_r
- 6) أحمد بوراس. (2008). *تمويل المنشآت الاقتصادية*. عنابة، الجزائر: دار العلوم.
- 7) أحمد عبدالرحمن الشميمري، و علي إبراهيم سرور. (2020). *حاضنات الأعمال والوحدات العلمية المفاهيم والتطبيقات في الاقتصاد المعرفي* (الإصدار الطبعة الأولى). الرياض، السعودية: العبيكان.
- 8) الأخضر لقلطي. (بلا تاريخ). *دراسات في المالية والمحاسبة*. 2018: دار حميثرا.
- 9) إسحاق خرشي. (2021). *المقاولاتية: البحث عن الفكرة -إنشاء المؤسسة- المرافقة المقاولاتية*. عمان الأردن: ألفا للوثائق.
- 10) إلياس بن ساسي، و يوسف قريشي. (2006). *التسيير المالي الإدارة المالية دروس وتطبيقات* (الإصدار الأولى). الأردن: دار وائل للنشر والتوزيع.
- 11) أمين السيد أحمد لظفي. (2006). *التحليل المالي لأغراض تقييم ومراجعة الأداء والاستثمار في البورصة*. مصر: الدار الجامعية.
- 12) أوثن إكس. (2021). *دليل التمويل لرواد الأعمال*.
- 13) حسن يوسف يوسف. (2012). *التمويل في المؤسسات الاقتصادية*. الاسكندرية، مصر: دار التعليم الجامعي.
- 14) حسين محمد سمحان، و أحمد عارف العساف. (2015). *تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة بين التمويل الإسلامي والتقليدي* (الإصدار الطبعة الأولى). عمان، الأردن: دار المسيرة.
- 15) حمزة محمود الزبيدي. (2011). *التحليل المالي لأغراض تقييم الأداء والتنبؤ بالفشل* (الإصدار الطبعة الثانية). عمان الأردن: مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع.
- 16) خميسي شيحة. (2013). *التسيير المالي للمؤسسة*. الجزائر: دار هومة.
- 17) رفاة براهيم. (2022). *مدخل لمالية المؤسسة* (الإصدار الطبعة الأولى). عمان، الأردن: ألفا للوثائق.
- 18) ستار جبار البياتي، و تمارا رعد شاكر. (2022). *الدور التنموي للاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة تجارب مختلفة* (الإصدار الأولى). عمان الأردن: دار المناهج للنشر والتوزيع.
- 19) عائشة يوسف الشميلي. (2017). *برامج تحسين الأداء* (الإصدار الأولى). القاهرة مصر: دار الفجر.

- (20) عبد السلام أبو قحف. (2002). *العولمة وحاضرات الأعمال حالات عملية وحلول المشكلات* (الإصدار الطبعة الأولى). الإسكندرية، مصر: مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية.
- (21) عبد السلام أبو قحف. (2011). *اقتصاديات الأعمال* (الإصدار الطبعة الأولى). الإسكندرية، مصر: الدار الجامعية.
- (22) عبد القادر محمد أحمد عبد الله، و خالد بن عبد العزيز السهلاوي. (2017). *الإدارة المالية* (الإصدار الخامسة). السعودية: مطابع السروات.
- (23) عدنان تايه النعيمي، و أرشد فؤاد التميمي. (2007). *التحليل والتخطيط المالي (اتجاهات معاصرة)*. عمان الأردن: اليازوري.
- (24) فهمي مصطفى الشيخ. (2008). *التحليل المالي* (الإصدار الطبعة الأولى). فلسطين: SME Financial.
- (25) مجيد الكرخي. (2020). *مؤشرات الأداء الرئيسية* (الإصدار الطبعة الأولى). الأردن: دار المناهج للنشر والتوزيع.
- (26) محمد براق، و محمد الشريف بن زاوي. (2014). *رأس المال المخاطر تجارب ونماذج عالمية* (الإصدار الطبعة الأولى). الإسكندرية، مصر: المكتب الجامعي الحديث.
- (27) محمد ساحل. (2019). *التقييم المالي للمشاريع الاستثمارية*. الأردن: مركز الكتاب الأكاديمي.
- (28) محمد عبد الله شاهين محمد. (2017). *سياسات التمويل وأثره على نجاح الشركات والمؤسسات المالية*. مصر: دار حميثرا للنشر.
- (29) محمد غياث شيخة. (2021). *التمويل المبادئ- السياسات-التوجهات الحديثة* (الإصدار الأولى). دمشق سوريا: دار رسلان.
- (30) محمد غياث شيخة. (2022). *التمويل (المبادئ - السياسات - التوجهات الحديثة)*. دمشق، سوريا: دار رسلان.
- (31) محمد محمود الخطيب. (2010). *الأداء المالي وأثره على عوائد أسهم الشركات المساهمة* (الإصدار الطبعة الأولى). عمان الأردن: دار الحامد للنشر والتوزيع.
- (32) محمد مدحت غسان الخيري، و دلال غسان الخيري. (2013). *التحليل المالي الكشف عن الإنحرافات والإختلاس* (الإصدار الأولى). الأردن: الصايل للنشر والتوزيع.
- (33) محمود بشير المغربي محمد الفاتح. (2011). *تمويل ومؤسسات مالية* (الإصدار الطبعة الأولى). القاهرة، مصر: الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات.
- (34) مليكة زغيب، و ميلود بوشنقير. (2011). *التسيير المالي حسب البرنامج الرسمي الجديد* (الإصدار الثانية). الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
- (35) منذر الداود. (2021). *دليلك المالي لإدارة المؤسسة الناشئة: خطواتك المالية في دراسة وتشغيل ونمو المؤسسة الناشئة*. المملكة المتحدة: Grow Enterprise.
- (36) مولود ملكاوي. (2019). *استراتيجيات التمويل في المؤسسات الاقتصادية*. الجزائر: دار هومة.
- (37) مؤيد راضي خنفر، و غسان فلاح المطارنة. (2011). *تحليل القوائم المالية مدخا نظري وتطبيقي* (الإصدار الطبعة الثالثة). الأردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع.
- (38) نبيل سالم أحمد الوقاد، و إبراهيم جابر السيد أحمد. (2019). *تقييم الأداء المالي باستعمال النسب المالية* (الإصدار الأولى). مصر، الجزائر: دار العلم والإيمان للنشر والتوزيع، دار الجديد للنشر والتوزيع.
- (39) نوال بن لكحل، وعمر ولد عابد. (2022). *مقومات المؤسسات الناشئة والتحديات التي تواجهها، كتاب جماعي: الدور السوسيو اقتصادي للمؤسسات الناشئة في دعم خطط التنمية المستدامة*. الجزائر: النشر الجامعي الجديد.
- (40) وسام مجيد علي الفهداوي. (2021). *دور القطاع المصرفي في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة* (الإصدار الطبعة الأولى). عمان، الأردن: دار وائل.
- (41) إنصاف قسوري، و إلياس قشوط. (2021). *شركات رأس المال المخاطر كآلية لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر*. تأليف كتاب جماعي: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة. جامعة جيجل.

- 1) أحمد أرشيد عطنان العرجان. (2018). *اقتصاديات حاضنات الأعمال ودورها في تطوير المشاريع الصغيرة من منظور استراتيجي: دراسة حالة الأردن*. (أطروحة دكتوراه). أم درمان، السودان: جامعة أم درمان الإسلامية.
- 2) أحمد بن قطاف. (2016). *مدى فعالية حاضنات الأعمال في الدول النامية: حالة الجزائر* (أطروحة دكتوراه). جامعة الجزائر 03، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، الجزائر.
- 3) جمال خلفي. (2022). *أثر التمويل التشاركي على الأداء المالي للمؤسسات الاقتصادية: دراسة حالة عينة من المؤسسات في الجزائر*. (أطروحة دكتوراه) كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، أدرار، الجزائر: جامعة أحمد درايعة-أدرار.
- 4) زيان قديد. (2023). *تقييم الأداء المالي للمؤسسات الاقتصادية من المنظور التشغيلي إلى التوجهات الاستراتيجية: دراسة حالة*. (أطروحة دكتوراه) كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، الجلفة، الجزائر: جامعة زيان عاشور.
- 5) سماح طلحي. (2014). *دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: مع الإشارة لحالة الجزائر* (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، أم البواقي، الجزائر: جامعة العربي بن مهيدي.
- 6) عبد القادر صالح. (2008). *تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: واقع وآفاق* (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، عنابة، الجزائر: جامعة باجي مختار-عنابة.
- 7) عليّة ضياف. (2016). *البدائل التمويلية للمؤسسة الاقتصادية في ظل العولمة المالية: ترشيد القرار التمويلي مع إدارة المخاطر* (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، عنابة، الجزائر: جامعة باجي مختار-عنابة.
- 8) فلة حمدي. (2017). *تأثير استخدام محاسبة القيمة العادلة على المؤشرات المالية في المؤسسة الاقتصادية دراسة حالة مؤسسة الكوايل -بسكرة* (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. الجزائر: جامعة محمد خيضر بسكرة.
- 9) لطيفة جباري. (2019). *شركات رأس المال المخاطر وإشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: دراسة تجربة الجزائر* (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، خنشلة، الجزائر: جامعة عباس لغرور.
- 10) مسعودة بقباقي. (2021). *أثر الهيكل المالي على أداء المؤسسات الجزائرية: دراسة حالة عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة* (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، الجزائر: جامعة الجزائر 03.
- 11) محمد تومي. (2020). *حاضنات الأعمال ودورها في تعزيز ريادة الأعمال* (أطروحة دكتوراه). جامعة يحيى فارس بالمدينة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، الجزائر.
- 12) محمد رضا دباح. (2022). *دور حاضنات الأعمال الجامعية في نجاح الشركات الناشئة (Startup) -دراسة ميدانية لمجموعة من حاضنات الأعمال الجامعية -*. أطروحة دكتوراه، جامعة محمد خيضر - بسكرة -، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، الجزائر.
- 13) نجلاء نوبلي. (2015). *استخدام أدوات المحاسبة الإدارية في تحسين الأداء المالي للمؤسسة الاقتصادية: دراسة حالة مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب-بسكرة* (أطروحة دكتوراه). بسكرة، الجزائر: جامعة محمد خيضر.
- 14) نبيلة ساسان. (2015). *إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل العولمة: دراسة مقارنة بين الجزائر، تونس والمغرب*. (أطروحة دكتوراه). الجزائر: جامعة باجي مختار-عنابة.

- 15) وفاء خليفة. (2019). معوقات شركات رأس المال المخاطر في الجزائر وسبل تجاوزها: دراسة مقارنة مع الشركات التونسية والمغربية (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، الجزائر: جامعة الجزائر 03.
- 16) وعلي عرقوب. (2015). دور لوحة القيادة المتوازنة (BSC) في تحسين أداء المؤسسة وتحقيق رضا الزبون في ظل التوجه نحو حوكمة المؤسسات: دراسة حالة مجمع صيدال (SAIDAL) بومرداس (أطروحة دكتوراه)، الجزائر: جامعة أمحمد بوقرة.

3- المجلات والدوريات:

- 1) أحمد الحمزة، وأمين البار. (2023). الاستبيان كأداة للبحث العلمي وأهم تطبيقاته. المجلة الجزائرية للأمن والتنمية، 12(03)، الصفحات 303-314.
- 2) أحمد حابي، والبشير زيدي. (2015). دور حوكمة الشركات في تحسين الأداء المالي. المُنْدَبُ، 02(01)، الصفحات 69-96.
- 3) أديب بروهوم، ويونا يوسف حيدر. (2014). دور حاضنات الأعمال في دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة في سورية. مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية، 36(01)، الصفحات 267-286.
- 4) أسماء عجابي. (2022). مقابلة البحث العلمي: من البناء إلى التحليل الكيفي. مجلة التكامل، 06(14)، الصفحات 89-116.
- 5) إبراهيم عبد الحليم عبادة، زكريا سلامة عيسى شطناوي، وعامر يوسف العتوم. (2017). رأس المال المخاطر وعلاقته بالتمويل الإسلامي. مجلة العلوم الشرعية، 10(04)، الصفحات 1983-2026.
- 6) أمال سحنون. (2025). نظام الحوافز ودوره في تحسين الأداء المالي - دراسة حالة مؤسسة صيانة التجهيزات الصناعية فرع سونلغاز بالمسيلة. «MEI/Spa» مجلة اقتصاديات الأعمال والتجارة، 10(01)، الصفحات 118-137.
- 7) بشير محمودي. (2021). دور شركة الرأسمال الاستثماري في تمويل المؤسسات الناشئة. المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، 12(01)، الصفحات 256-421.
- 8) بوعمامة، خ. (2023). رأس المال المخاطر كخيار إستراتيجي لدعم وتنشيط المؤسسات الناشئة في الجزائر. مجلة إضافات اقتصادية، 07(01)، الصفحات 593-612.
- 9) توفيق نيفين. (2013). مفهوم حاضنات الأعمال وتطبيقاته في الحالة المصرية. النهضة، 14(02)، الصفحات 89-122.
- 10) توفيق عيسى عيسى، وحسن عبد السيد ناظم. (2021). دور المحاسبة الرشيقة في تحسين الأداء المالي دراسة تطبيقية في شركة ابن ماجد العامة. مجلة الاقتصادي الخليجي، (47)، الصفحات 181-216.
- 11) حياة رويمل، والشريف جاب الله. (2024). استخدام المؤشرات الحديثة (السوقية) لقياس قدرة الشركات الجزائرية على خلق القيمة للفترة (2016-2022). مجلة اقتصاد المال والأعمال، 08(04)، الصفحات 136-150.
- 12) حمزة العوادي. (2022). إيضاحات حول معوقات المؤسسات الناشئة الجزائرية. المجلة الشاملة للحقوق، 02(04)، الصفحات 209-222.

- 13) خالد سيف الإسلام بوخلخال. (2021). قياس وتقييم الأداء المالي باستخدام المؤشرات الحديثة والتقليدية ودراسة فعاليتها في خلق القيمة. مجلة دراسات العدد الاقتصادي، 12(01)، الصفحات 143-160.
- 14) خالد صالح يحيى أحمد المساجدي، نصر صالح عبده حسن الجبراني، وعامر سعد أحمد جبران. (2020). دور حاضنات الأعمال الجامعية في توجيه الطلبة الخريجين نحو ريادة الأعمال. المجلة الدولية للدراسات التربوية والنفسية، (09)، الصفحات 131-154.
- 15) خليل الشماع. (2009). حاضنات الأعمال. مجلة الدراسات المالية والمصرفية، 17(04)، الصفحات 19-24.
- 16) خميسي قايدوي. (2021). قياس وتقييم الأداء المالي للبنوك التجارية النشطة في الجزائر باستخدام مؤشر القيمة السوقية المضافة. معارف، 16(02)، الصفحات 388-400.
- 17) خيضر خنفري. (2017). دور النسب والمؤشرات المالية في تقييم الأداء المالي للمؤسسات الاقتصادية. دراسات اقتصادية، 17(01)، الصفحات 57-67.
- 18) خانم نوري كاكه حمه، ورؤوف محمود به ناز. (2016). إدارة الجودة الشاملة وأثرها في تحسين الأداء المالي. مجلة تكريت للعلوم الإدارية والاقتصادية، 12(34)، الصفحات 122-167.
- 19) رابح بوقرة، وأحلام بن النوي. (2016). استخدام النماذج الكمية في اتخاذ قرار التمويل برأس المال المخاطر. مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، (01)، الصفحات 1-9.
- 20) ربيع مسعود، ورندة جرودي. (2017). تحليل الاستبيان باستخدام برنامج SPSS. مجلة الاقتصاديات المالية البنكية وإدارة الأعمال، (03)، الصفحات 101-120.
- 21) رضا محمد عبد الجواد. (2022). نحو تنظيم قانوني للتمويل الجماعي في جمهورية مصر العربية. مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية، 08(02)، الصفحات 1-116.
- 22) رميساء نجاة مواسيم، وسمية بلغنو. (2024). دور آليات التمويل الحديثة في تقليل صعوبات التمويل التقليدي للمؤسسات الناشئة. دراسات اقتصادية، 18(01)، الصفحات 364-378.
- 23) زويير بولحبال. (2020). تحديات التمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة دراسة حالة منصة "شكرة". المجلة الدولية للمالية الريادية، 03(01).
- 24) زينب شلال عكار، وعلي قدوري والي. (2021). الصيرفة الشاملة وأثرها في تحسين الأداء المالي. مجلة جامعة الأنبار للعلوم الاقتصادية والإدارية، 13(04)، الصفحات 283-305.
- 25) سمهان بن لعلام، وكريمة بنان. (2022). المؤسسات الناشئة في الجزائر الواقع والتحديات وفرص الانطلاق. مجلة رقمنة للدراسات الإعلامية والاتصالية، 02(02)، الصفحات 12-21.
- 26) سيف الإسلام النوي بلعابد، وعبد المجيد قدي. (2017). مساهمة شركات رأس المال المخاطر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. مجلة العلوم الإنسانية، 28(02)، الصفحات 267-285.
- 27) شافية كتاف. (2022). معوقات تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر وإجراءات تطوير الآليات التمويلية المستحدثة. مجلة الاقتصاد والتنمية المستدامة، 05(01)، الصفحات 1162-1182.
- 28) شوقي جباري. (2022). التمويل الجماعي بديل فعال لتمويل الشركات الناشئة. مجلة الأصيل للبحوث الاقتصادية والإدارية، 06(02)، الصفحات 263-280.

- (29) صارة لعامرة، ووفاء تبنينات. (2021). المؤسسات الناشئة: نماذج عالمية ناجحة وواقع المؤسسات الناشئة في الجزائر. مجلة الاقتصاد والتجارة الدولية، (01)03، الصفحات 80-95.
- (30) صورية بوطرفة، ونجوى نصره. (2022). دور المؤسسات الناشئة في تحقيق التنمية المستدامة - حالة الجزائر. مجلة الاقتصاد والتنمية المستدامة، (01)05، الصفحات 967-984.
- (31) الصالحين محمد العيش. (2016). الحوكمة والتمويل الجماعي (قراءة في التجربة الفرنسية). مجلة كلية القانون الكويتية العالمية، 04، الصفحات 623-657.
- (32) عبد الحكيم بيسار. (2022). دور حاضنات الأعمال الجامعية في مرافقة المشاريع الابتكارية. مجلة آفاق علوم الإدارة والاقتصاد، (02)06، الصفحات 381-402.
- (33) عبد الجليل مرابط. (2023). إضاءات حول دور حاضنات الأعمال الجامعية في تكوين و دعم المؤسسات الناشئة دراسة حالة حاضنة الأعمال جامعة تيارت. مجلة السلام للعلوم الإنسانية و الاجتماعية، 6(2)، الصفحات 137-149.
- (34) عبد اللطيف مشيرة إبراهيم صابر. (2021). دراسة مقارنة لحاضنات الأعمال الجامعية. مجلة كلية التربية، (04)102، الصفحات 1-112.
- (35) عبد الفتاح سعيد السرطاوي، & عادل عيسى حسان. (2019). التحليل المالي كأداة لتقييم الأداء المالي للشركات المساهمة الصناعية في فلسطين: دراسة حالة شركات الأدوية المدرجة في بورصة فلسطين للفترة (2017-2010) مجلة البحوث في العلوم المالية والمحاسبية، (02)04، 147-180-
- (36) عبد الوهاب دادن، ورشيد حفصي. (2014). تحليل الأداء المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية باستخدام طريقة التحليل العاملي التمييزي. (AFD) مجلة الوحدات للبحوث والدراسات، (02)07، الصفحات 22-44.
- (37) علاء الدين عمر سazan، وعبد الكريم فرج سؤزان. (2023). استخدام مؤشرات السيولة والربحية لتقييم الأداء المالي. مجلة اقتصاديات الأعمال للبحوث التطبيقية، (03)05، الصفحات 159-174.
- (38) عليّة ضياف، وكمال حمّانة. (2016). رأس المال المخاطر: اتجاه عالمي حديث لتمويل المؤسسات الناشئة - حالة الجزائر. مجلة الباحث الاقتصادي، (05)، الصفحات 168-184.
- (39) عصام أمان الله بخارى. (2014). تطوير منظومة حاضنات الأعمال في الجامعات اليابانية. المجلة السعودية للتعليم العالي، (11)، الصفحات 73-121.
- (40) فاطمة الزهراء عادل ، و فاطمة الزهراء بلحسين. (2021). الحاضنات الجامعية كآلية لمرافقة ودعم مشاريع البحث الابتكارية الناشئة - حالة جامعة طاهري محمد بشار - . مجلة الاقتصاد والبيئة، 4(2)، الصفحات 12-34.
- (41) فضيلة شيروف. (2024). تقييم برامج التعليم والتدريب لحاضنات الأعمال الجامعية. مجلة نماء للاقتصاد والتجارة، (01)08، الصفحات 354-373.
- (42) ماجد بن غازي حميد العتيبي. (2023). دور حاضنات الأعمال في الجامعات السعودية في دعم الابتكار وتحقيق رؤية المملكة 2030. المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، (01)53، الصفحات 91-124.
- (43) ماجد غزاي حميد العتيبي. (2023). دور الجهات الداعمة لحاضنات الأعمال الجامعية في المملكة العربية السعودية. المجلة الأكاديمية للبحوث التجارية المعاصرة، (02)03، الصفحات 97-120.

- 44) محمد الأخضر قريشي. (2020). ملائكة الأعمال كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. المجلة الجزائرية للدراسات المحاسبية والمالية، 06(02)، الصفحات 25-38.
- 45) محمد الأمين نوي، ومحمد دهان. (2020). نحو تنظير أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها *Revue des* . reformes Economique et intégration dans l'économie mondiale، 14(03)، الصفحات 16-36.
- 46) محمد مغنم. (2021). تقييم الأداء المالي باستخدام طريقة القيمة الاقتصادية المضافة (EVA). مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية، 05(02)، الصفحات 183-196.
- 47) مريم نبيلة هاشيم، وعبد القادر مومني. (2022). الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال لدعم المؤسسات الناشئة *Journal of Management, Organizations and Strategy (JMOS)*، 04(01)، الصفحات 48-60.
- 48) مصطفى عوادي، ومنير عوادي. (2021). مؤشرات ونسب تقييم الأداء المالي. مجلة التحليل والاستشراف الاقتصادي، 02(01)، الصفحات 350-371.
- 49) مروى رمضاني، وكريمة بوقرة. (2020). تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، 07(03)، الصفحات 275-289.
- 50) ناصر بن سنة، ويوسف قاشي. (2021). مساهمة القرارات المالية في تحسين الأداء المالي للمؤسسة الاقتصادية. مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، 15(02)، الصفحات 247-264.
- 51) نجلاء إبراهيم عبد الرحمن، وآلاء ناصر الشريمي. (2020). العوامل المؤثرة على الأداء المالي في شركات التأمين المساهمة السعودية. المجلة العربية للعلوم ونشر الأبحاث، 04(15)، الصفحات 40-65.
- 52) نور الهدى حمروش. (2022). المؤسسات الناشئة بين آليات الدعم والواقع في الجزائر. مجلة قضايا معرفية، 02(02)، الصفحات 135-156.
- 53) هاجد بن عبد الهادي العتيبي. (2021). منصات التمويل الجماعي: دراسة فقهية تأصيلية. مجلة الجامعة الإسلامية للعلوم الشرعية، 55(198)، الصفحات 573-603.
- 54) ورية بن عطية، وعادل مياح. (2022). دور حاضنات الأعمال الجامعية في دعم المؤسسات الناشئة. مجلة السلام للعلوم الإنسانية والاجتماعية، 06(02)، الصفحات 59-78.
- 55) ياسين ميموني، سفيان بوقطاية، ومنى بسويح. (2021). واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، 07(03)، الصفحات 403-421.
- 56) يوسف حسين، وإسماعيل صديقي. (2021). دراسة ميدانية لواقع إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، 08(01)، الصفحات 68-89.

4- الجرائد، المراسيم والقوانين:

- 1) الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية/ العدد 55. (2020, 09 21). المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 27 محرم عام 1442 الموافق ل 15 سبتمبر 2020، 11.
- 2) الجريدة الرسمية. (2021, 05 05). الجريدة الرسمية(33).
- 3) الجريدة الرسمية. (2022, 04 06). الجريدة الرسمية(23).

- 4) الجريدة الرسمية. (06 10, 2021). الجريدة الرسمية(76).
- 5) الجريدة الرسمية. (10 11, 2020). الجريدة الرسمية(66).
- 6) الجريدة الرسمية. (13 09, 2023). الجريدة الرسمية(60).
- 7) الجريدة الرسمية. (19 10, 2022). الجريدة الرسمية(69).
- 8) الجريدة الرسمية. (2020). الجريدة الرسمية(73).
- 9) الجريدة الرسمية. (2022). الجريدة الرسمية(32). تم الاسترداد من <https://www.joradp.dz/HAR/Index.htm>
- 10) الجريدة الرسمية. (21 09, 2020). الجريدة الرسمية(55).
- 11) الجريدة الرسمية. (25 10, 2023). الجريدة الرسمية.
- 12) الجريدة الرسمية. (28 05, 2024). الجريدة الرسمية(36).
- 13) الجريدة الرسمية. (30 12, 2021). الجريدة الرسمية(100).
- 14) الرائد الرسمي للجمهورية التونسية. (20 04, 2018). قانون عدد 20 لسنة 2018 مؤرخ في 17 أفريل 2018 يتعلق بالمؤسسات الناشئة، 1237.

5- ملتقيات ومؤتمرات:

- 1) توفيق جواوي، مفيد عبداللوي، و عباس فرحات. (2011). حاضنات الأعمال نموذج عملي للقضاء على البطالة وتحقيق اقتصاد مستدام. الملتقى الدولي حول " إستراتيجية الحكومة للقضاء على البطالة و تحقيق التنمية المستدامة " مسيلة الجزائر: جامعة المسيلة.
- 2) عبدالسلام علي محمد مسعد . (2019). معوقات تبني مفهوم المستثمر الملاك كمصدر تمويل للمشروعات الريادية من وجهة نظر الاكاديميين والمختصين بالجامعات الليبية. المؤتمر العلمي الأول حول بيئة الأعمال في ليبيا تحت شعار الواقع والافاق المستقبلية (الصفحات 1-20). ليبيا: جامعة اجدابيا.
- 3) عيسى حجاب . (2018). دور المستثمرين الملائكة في تمويل المشاريع المقاولاتية الناشئة دراسة حالة: الولايات المتحدة الأمريكية. المؤتمر الدولي حول: الانطلاقة الاقتصادية في دول منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا عامل نحو التنمية المستدامة (الصفحات 01-17). الجزائر: المركز الجامعي نور البشير البيض.
- 4) محمود مصطفى أحمد. (2020). التمويل الجماعي كآلية لتمويل المشروعات البحثية والريادية بالجامعات المصرية في ضوء بعض التجارب المعاصرة. أبحاث المؤتمر الدولي السادس: الشراكة المجتمعية وتطوير التعليم - دراسات وتجارب. 02، الصفحات 504-567. القاهرة مصر: كلية التربية- بنين جامعة الأزهر.

6- تقارير:

- 1) حاضنات ومسرعات السعودية. (2021). دليل مسرعات الأعمال كل ما تحتاج لمعرفته لبناء مسرعة أعمال ناجحة. تاريخ الاسترداد 14 03 2023، من حاضنات ومسرعات السعودية: <https://sian.sa/ar>
- 2) حاضنات ومسرعات السعودية. (2022). تحسين تجربة رواد الأعمال في مساحات العمل المشتركة. تم الاسترداد من حاضنات ومسرعات السعودية: <https://sian.sa/ar>
- 3) شركة وادي الرياض. (2021). حاضنات ومسرعات الأعمال غرس بنور الابتكار. تم الاسترداد من [/https://rvc.com.sa/reports](https://rvc.com.sa/reports)
- 4) فرحان الكلالدة، وجمال الحمصي. (2019). اقتصاد الشركات الناشئة في الأردن تقييم المساهمة الاقتصادية وإمكانيات الشركات الناشئة العاملة في مجال التكنولوجيا. عمان-الأردن: الوكالة الألمانية للتعاون الدولي.
- 5) هبة عبد المنعم، ورامي عبيد. (2020). منصات التمويل الجماعي: الآفاق و الأطر التنظيمية. تم الاسترداد من صندوق النقد العربي: <https://www.amf.org.ae/ar/publications/awraq-bhthyt/mnsat-altmwyl-aljmay-alafaq-w-alatr-altzmyt>
- 6) وزارة التعليم العالي والبحث العلمي. (2022). النشرة الرسمية للتعليم العالي والبحث العلمي. تم الاسترداد من وزارة التعليم العالي والبحث العلمي: <https://www.mesrs.dz/index.php/textes-juridiques-ar/bulletin-officiel-ar>

7- مواقع إلكترونية:

- 1) Smith Matt. (2018). حين تخفق الشركات الناشئة. تاريخ الاسترداد 02 06 2023، من Wamda: <https://www.wamda.com/ar/2018/11/startups-fail-arabic>
- 2) حاضنات الأعمال الرقمية. (بلا تاريخ). رحلة الابتكار نحو إنشاء المؤسسات الناشئة. تاريخ الاسترداد 04 10 2024، من حاضنات الأعمال الرقمية: <https://business-seed.mesrs.dz/inovation/journy>
- 3) حاضنة الأعمال الرقمية. (بلا تاريخ). حاضنة الأعمال الرقمية. تاريخ الاسترداد 04 10 2024، من حاضنة الأعمال الرقمية: <https://business-seed.mesrs.dz/#/>
- 4) مقال. (12 07 2023). القرض البنكي. تم الاسترداد من مقال: <https://moukawil.dz/beta/knowledgebase/credits-bancaires>
- 5) مقال. (12 07 2023). دور المسرعات في عالم ريادة الأعمال. تاريخ الاسترداد 19 09 2023، من مقال: <https://moukawil.dz/beta/knowledgebase/accelerateurs>

- 6) مقال. (07 12, 2023). دور المسرعات في عالم ريادة الأعمال. تاريخ الاسترداد 09 19, 2023، من مقال: [/https://moukawil.dz/beta/knowledgebase/accelerateurs](https://moukawil.dz/beta/knowledgebase/accelerateurs)
- 7) مقال. (07 17, 2023). حاضنات الأعمال الجامعية. تم الاسترداد من مقال: <https://moukawil.dz/beta/knowledgebase/incubateurs-universitaires>
- 8) مقال. (2023). مساحات العمل المشتركة في الجزائر. تم الاسترداد من مقال: [/https://moukawil.dz/beta/knowledgebase/coworkign-space](https://moukawil.dz/beta/knowledgebase/coworkign-space)
- 9) مقال. (2023). مساحات العمل المشتركة في الجزائر. تم الاسترداد من مقال: <https://moukawil.dz/beta/knowledgebase/coworkign-space>

ثانيا: المراجع الأجنبية

1- الكتب:

- 1) Elsner, J. (2019). *Drivers of Corporate Learning Through an Involvement in Business Accelerators: Insights from an Explorative Study in the Aerospace Sector*. Germany: Springer Nature.
- 2) Kollmann, T., Stöckmann, C., Linstaedt, J., & Kensbock, J. (2015). *European Startup Monitor*. German Startups Association.
- 3) ROSE, D. (2014). *Angel investing: the Gust guide to making money and having fun investing in startups*. Canada: John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.
- 4) Schwarzkopf, C. (2016). *Fostering innovation and entrepreneurship: Entrepreneurial ecosystem and entrepreneurial fundamentals in the USA and Germany*. Karlsruhe, Germany: Springer.
- 5) STARTUP MANUAL. (2017). *Guide to start and launch your startup business in Tallinn, Riga and Turku*. Springboard. Interreg Central Baltic.

2- الرسائل العلمية:

- 1) Ivaldi, S. (2017). *UNDERSTANDING COWORKING: BETWEEN TYPOLOGY AND CONTRADICTION*. Milano Italy: Università Cattolica del Sacro Cuore .
- 2) Naulin, T. (2020). *New Venture Financing and Business Support: Three Papers on Accelerators' Impact on Startups' Development*. Germany: Doctoral dissertation, Dissertation, Düsseldorf, Heinrich-Heine-Universität.

3- مجلات ودوريات:

- 1) Abdulla Al Sahaf, M., & Lamea , A. (2021). Examining the Key Success Factors for Startups in the Kingdom of Bahrain. *International Journal of Business Ethics*, 04(02), pp. 9-49.
- 2) AL Osaimi, H. (2019). The Importance of Economic Value Added (EVA) and Studies Related To It in Kuwaiti Firms: A Critical Literature Review. 20 (01)مجلة البحوث المالية والتجارية, pp. 259-272.
- 3) Ayatse, F., Kwahar, N., & Iyortsuun, A. (2017). Business incubation process and firm performance: an empirical review. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 07(01), pp. 1-17.
- 4) Aydın, N. (2015). Startup-Stage Financing of Innovative Ventures: The Case of UNNADO.com. *International Journal of Education and Social Science*, 02(12), pp. 19-23.
- 5) Bagnoli, C., Massaro, M., Ruzza, D., & Toniolo, K. (2020). Business Models for Accelerators: A Structured Literature Review. *Journal of Business Models*, 08(02), pp. 1-21.
- 6) Barbara, K.-S., & Mariusz, C. (2022). Coworking — A New Entrepreneurship Model in the Sharing Economy. *Ekonomika Regiona [Economy of Region]*, 18(01), pp. 280-295.
- 7) Bednár, R., & Tarišková, N. (2017). INDICATORS OF STARTUP FAILURE. *INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL "INDUSTRY 4.0"*, 02(05), pp. 238-240.
- 8) CHIARELLO, T., & PLETSCH , C. (2014). FINANCIAL PERFORMANCE, INTANGIBLE ASSETS AND VALUE CREATION IN BRAZILIAN AND CHILEAN INFORMATION TECHNOLOGY COMPANIES. *Economic Review of Galicia*, 23(04), pp. 73-88.
- 9) Deitiana, T., & Habibuw, L. (2015). Factors Affecting the Financial Performance of Property Andreal Estate Companies Listed at Indonesia Stock Exchange. *Asian Business Review*, 05(11), pp. 79-88.
- 10) Del Sarto, N., Ferrigno, G., Parida, V., & Di Minin, A. (2023). Do start-ups benefit from coworking spaces? An empirical analysis of accelerators' programs. *Review of Managerial Science*, 17, pp. 2471-2502.
- 11) Dibrova, A. (2015). Business angel investments: risks and opportunities. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 207, pp. 280–289.
- 12) Fuzi, A. (2015). Co-working spaces for promoting entrepreneurship in sparse regions: the case of South Wales. *Regional Studies, Regional Science*, 02(01), pp. 461-468.
- 13) Fuzi, A. (2015). Co-working spaces for promoting entrepreneurship in sparse regions: the case of South Wales. *Regional Studies, Regional Science*, 02(01), pp. 461-468.
- 14) FETNI, S., & BARHOUM, H. (2022). Start-ups and Business Accelerators in Algeria: Financing and Marketing. *Valahian Journal of Economic Studies*, 13(02), pp. 19-32.
- 15) García-Ochoa, C., & De-Pablos-Heredero, C. (2021). The effects of business accelerators in new ventures' dynamic capabilities. *Harvard Deusto Business Research*, X(01), pp. 127-145.
- 16) Giardino, C., Paternoster, N., Unterkalmsteiner, M., Gorschek, T., & Abrahamsson, P. (2014). What do we know about software development in startups? *IEEE software*, 31(05), pp. 28-32.
- 17) Gutterman, A. (2023). Initial Funding Sources for Startups. Available at SSRN 4483015.
- 18) Hasani, A., Nejad Darsara, M., & Bay, S. (2014). Startups and Their Influence on Economic Development. *World Journal of Environmental Biosciences*, 09(01), pp. 50-58.
- 19) Ismail, K. (2021). Crowdfunding: a new financing tool.
- 20) JACKOVÁ, A. (2020). THE PROCESS OF FINANCIAL PERFORMANCE EVALUATING OF THE COMPANY. *JOURNAL OF INTERDISCIPLINARY RESEARCH*, 10(02), pp. 161-164.
- 21) Javier, S.-B., Sanchez-Robles, B., & Herrador-Alcaide, T. (2022). Success Factors of Startups in Research Literature within the entrepreneurial ecosystem. *administrative sciences*, 12, pp. 1-24.

- 22) Jeannette , P. (2016). Choose wisely: Crowdfunding through the stages of the startup life cycle. *Business horizons*, 60(02), pp. 1-10.
- 23) Karitu, B., & Muathe , S. (2023). The New Venture Creation Approach: The Role of Business Incubators in Kenya. *International Journal of Research and Innovation in Social Science*, 07(05), pp. 1431-1441.
- 24) Kotane, I., & Kuzmina-Merlino, I. (2012). ASSESSMENT OF FINANCIAL INDICATORS FOR EVALUATION OF BUSINESS PERFORMANCE. *EUROPEAN INTEGRATION STUDIES*(06), pp. 216-224.
- 25) Kurode, T., Vasani, A., & Moitra, K. (2016). A STUDY OF CRITICAL CHALLENGES IN STARTUP MANAGEMENT.
- 26) Kuttu, K. (2024). FINANCIAL PERFORMANCE METRICS: ASSESSING AND IMPROVING ORGANIZATIONAL HEALTH. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 28(03), pp. 1-3.
- 27) Kumkrua, M., Punkong, N., & Duangkate, P. (2021). FACTORS FOR SUCCESS OF STARTUPS IN THAILAND. *Journal of Management Information and Decision Sciences*, 24(01), pp. 1-16.
- 28) Lasrado, V., Sivo, S., Ford, C., O’Neal, T., & Garibay, I. (2015). Do graduated university incubator firms benefit from their relationship with university incubators? *The Journal of Technology Transfer*, 41(2), pp. 205-219.
- 29) Le Thi Kim, N., Duvernay, D., & Le Thanh, H. (2021). Determinants of financial performance of listed firms manufacturing food products in Vietnam: regression analysis and Blinder–Oaxaca decomposition analysis. *Journal of Economics and Development*, 23(03), pp. 267-283.
- 30) Mahmood, N., Jianfeng, C., Munir, H., Yasir, N., & Farhan, J. (2017). Opinion of Startups in Exemplifying Role of Business Incubators in Sustaining their Survival and Growth: Empirical Evidence from Pakistan. *International Journal of Multimedia and Ubiquitous Engineering*, 12(01), pp. 111-124.
- 31) Majeed , M. H., Mohammed, A. N., & Jaddoa , M. H. (2018). Evaluating the financial performance according to the traditional and modern financial indicators. *Opcion*, 34(16), pp. 01-16.
- 32) Malichová, E., & Ďurišová, M. (2015). Evaluation of Financial Performance of Enterprises in IT Sector. *Procedia Economics and Finance*, 34, pp. 238–243.
- 33) Marat , R. (2022). Start-ups as drivers of economic growth. *Research in Economics*, 76(04), pp. 345-354.
- 34) Marina Klačmer, Č., Jelena, H., & Maja, L. (2014). ANALYSIS OF FINANCING SOURCES FOR START-UP COMPANIES. *Management*, 19, pp. 19-44.
- 35) Marinho, f., & Junior, D. (2017). Business games: evaluating the financial performance of companies using AHP. *Research, Society and Development*, 05(04), pp. 290-312.
- 36) Momanyi, J., Ndemo, B., Maalu, J., & Owino, J. (2023). The Influence of Business Incubation on Performance of Start-Ups in Nairobi City County. *European Journal of Business and Management Research*, 08(02), pp. 244-249.
- 37) Nicoleta , B.-M. (2009). THE ENTERPRISE SELF-FINANCING – THE TAXATION IMPACT UPON SELF-FINANCING DECISION. *E u r o E c o n o m i c a*, 01(22), pp. 80-86.
- 38) Noha, H. (2020). University business incubators as a tool for accelerating entrepreneurship: theoretical perspective. *Review of Economics and Political Science*.
- 39) Okrah, J., Nepp, A., & Agbozo, E. (2018). Exploring the factors of startup success and growth. *The Business and Management Review*, 09(03), pp. 229-237.
- 40) Polo, C., & Ochoa, G. (2020). How business accelerators foster startups’ dynamic capabilities: a case study. *Esic Market Economics and Business Journal*, 51(01), pp. 15-39.
- 41) Rameez , R. (2023). Role of Angel Investors in Sustainable development of Young Entrepreneurs. *International Journal of Advances in Engineering and Management*, 05(03), pp. 623-627.

- 42) Salem, M. (2014). The Role Of Business Incubators In The Economic Development Of Saudi Arabia. *International Business & Economics Research Journal*, 13(04), pp. 853-860.
- 43) Santisteban, J., & Mauricio, D. (2017). SYSTEMATIC LITERATURE REVIEW OF CRITICAL SUCCESS FACTORS OF INFORMATION TECHNOLOGY STARTUPS. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 23(02), pp. 1-23.
- 44) Şehitoğlu, Y., & Çağrı Özdemir, Ö. (2013). The Impact of Business Incubation on Firm Performance during Post Graduation Period- Turkey Example. *British Journal of Arts and Social Sciences*, 12(I), pp. 171-190.
- 45) SELAM , I., & BOUSSAFI , K. (2021). CROWDFUNDING : UN FINANCEMENT PARTICIPATIF COMPATIBLE AVEC LA FINANCE SOCIALE ISLAMIQUE. *مجلة الإصلاحات الاقتصادية والإندماج في الاقتصاد العالمي*, 15 (02), pp. 396-407.
- 46) Smus, T. (2017). Sources of SUPPORT and fundind innovative start-ups. *International solutions. Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula*, 02(55), pp. 127-142.
- 47) Taslim Fadli , A. (2018). THE INFLUENCE OF ECONOMIC VALUE ADDED AND MARKET VALUE ADDED ON CORPORATE VALUE. *Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences*, 02(74), pp. 90-98.
- 48) Thamir , S., Hraiga, R., & Farhan, R. (2022). THE ROLE OF KEY FINANCIAL PERFORMANCE INDICATORS IN INVESTMENT DECISION. *EPRA International Journal of Economics, Business and Management Studies*, 09(11), pp. 115-121.
- 49) TEKFI, S. (2015). Le Crowdfunding: Une Innovation Financiere Pour Le Developpementdes Startups. *Revue des Sciences Économiques de Gestion et de Commerce*, 19(02), pp. 27-42.
- 50) TYLŻANOWSKI, R. (2023). UNIVERSITY BUSINESS INCUBATORS AND THEIR IMPORTANCE FOR BEGINNERS. *Scientific Papers of Silesian University of Technology Organization and Management Series*(176), pp. 739-750.
- 51) Usha K, Arun , K., & Swathi , M. (2022). AN ANALYTICAL STUDY ON CROWDFUNDING IN INDIA. *International Journal of Financial Management*, 11(1), pp. 7–14.
- 52) Vincent, V., & K.A, Z. (2021). ROLE OF BUSINESS INCUBATION ON THE FINANCIAL AND NON-FINANCIAL PERFORMANCE OF TECHNOLOGY STARTUPS: A MULTIVARIATE MULTIPLE REGRESSION ANALYSIS. *Journal of Entrepreneurship Education*, 24(05), pp. 1-16.
- 53) Vizjak, A., & Vizjak , M. (2015). The Role of „Business Angels“ in the Financial Market. *Management International Conference*, (pp. 491-503). Portoroz, Slovenia.
- 54) Xingwu, L., Feifei, H., Xiaobo, T., & Jialong, L. (2020). Government subsidies and firm performance: Evidence from high-tech start-ups in China. *Emerging Markets Review*, pp. 01-34.
- 55) Klačmer Čalopa, M., Horvat, J., & Lalić, M. (2014). Analysis of financing sources for start-up companies. *Management*, 19(02), pp. 19-44.
- 56) Mahmood, N., Jianfeng, C., Munir, H., Yasir, N., & Farhan, J. (2017). Opinion of Startups in Exemplifying Role of Business Incubators in Sustaining their Survival and Growth: Empirical Evidence from Pakistan. *International Journal of Multimedia and Ubiquitous Engineering*, 12(01), pp. 111-124.

4- الملتيقيات والمؤتمرات:

- 1) Aidin, S., & Hiroko, K. (2015). *Startup Companies: Life Cycle and Challenges. the 4th International Conference on Employment*. Belgrade, Serbia: Education and Entrepreneurship (EEE).

- 2) Bernardo, R.-L., Michele , M., Rudek, M., & Luis Szejka, A. (n.d.). Startup Definition Proposal Using Product Lifecycle Management. *IFIP International Conference on product lifecycle management* (pp. 426-435). Springer International Publishing.
- 3) Campos, J., Teixeira, C., & Schmitz, A. (2015). Coworking Spaces: Conceitos, Tipologias e Características. *Congresso Internacional de Conhecimento e Inovação, 05*. oinville, SC, Brazil.
- 4) Derradj , Y., & Kherchi Medjden , H. (2022). Start Up et Commerce électronique , Quel Concept ? الملتقى خنشلة - الوطني الافتراضي حول: المؤسسات الناشئة والتجارة الإلكترونية في الجزائر بين التوجه الاقتصادي للدولة وتحديات الواقع الجزائري: جامعة عباس لغرور.
- 5) Lenka, M. (2020). Startups and reasons for their failure. *SHS Web of Conferences*. 83. EDP Sciences.
- 6) Shuo , C. (2025). Net Present Value (NPV) Sensitivity Analysis: Understanding Risk in Investment Projects. *the 3rd International Conference on Financial Technology and Business Analysis* (pp. 186-194). United Kingdom : EWA Publishing.
- 7) the UNCTAD secretariat. (2013). Investing in innovation for development. *United Nations Conference on Trade and Development*.

5- تقارير:

- 1) Bone, J., Allen, O., & Haley, C. (2017). *Business incubators and accelerators: The national picture*. BEIS Research paper.
- 2) Dempwolf, C., Auer, J., & D'Ippolito, M. (2014). *Innovation Accelerators: Defining Characteristics Among Startup Assistance Organizations*. United States of America: Small Business Administration.
- 3) Halaoui, H., El Chaar , R., Halim, F., & Alariefy, M. (2019). *Co-working space in Saudi Arabia The promise and the potential*. Retrieved from Strategy&: <https://www.strategyand.pwc.com/m1/en/reports/2019/co-working-space.html>
- 4) Interreg Danoube transnational programe. (2017). *ACCELERATOR JOINT GUIDE TO DEVELOP ACCELERATION PROGRAMMES*. Retrieved from Interreg Danoube transnational programe: <https://www.interreg-danube.eu/approved-projects/accelerator>
- 5) Isobel , R. (2014). *Startup Accelerator Programmes: A practice guide*. Retrieved from Nesta: <https://www.nesta.org.uk/toolkit/startup-accelerator-programmes-a-practice-guide/>
- 6) Jaume , B. (2021). *Rural Coworking Guide by CoLabora*. Retrieved from European Network for Rural Development: https://ec.europa.eu/enrd/news-events/news/rural-coworking-guide-colabora_en.html
- 7) MEDLIN, M. (2016). The Six Stages of a Startup's Life Cycle. BUSINESS INSIGHTS. Retrieved from BUSINESS INSIGHTS.
- 8) Mulas , V., Nedayvoda, A., & Zaatari, G. (2017). *Creative community spaces : spaces that are transforming cities into innovation hubs*. Retrieved from The World Bank: <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/609151499428251887/creative-community-spaces-spaces-that-are-transforming-cities-into-innovation-hubs>
- 9) OCDE et Commission européenne. (2019). *Policy brief on incubators and accelerators that support inclusive entrepreneurship*. Retrieved from OECD ilibrary.

6- مواقع إلكترونية:

- 1) ASF. (s.d.). *Nos services vont bien au delà du financement*. Consulté le 01 09, 2023, sur ASF: <https://asf.dz/>
- 2) A-VENTURE. (n.d.). *Acceleration program*. Retrieved 03 20, 2024, from A-VENTURE: <https://aventure.dz/>
- 3) blank , s. (2015). *What Do I Do Now? The Startup Lifecycle*. Retrieved 02 10, 2023, from Steve Blank: <https://steveblank.com/2015/02/12/what-do-i-do-now/>
- 4) C.B Insights. (n.d.). *The Top 20 Reasons*. Retrieved 06 30, 2023, from C.B Insights: <https://s3-us-west-2.amazonaws.com/cbi-content/research-reports/The-20-Reasons-Startups-Fail.pdf>
- 5) *Crowdfunding's potential for the developing world (English)*. (2013). Retrieved from The World Bank: <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/409841468327411701/crowdfundings-potential-for-the-developing-world>
- 6) crunchbase. (n.d.). *Algerian Startup Fund*. Retrieved 03 03, 2023, from crunchbase: https://www.crunchbase.com/organization/algerian-startup-fund/signals_and_news/timeline
- 7) *Définition de start (something) up en anglais*. (n.d.). Retrieved 01 05, 2022, from Cambridge Dictionary: <https://dictionary.cambridge.org/fr/dictionnaire/anglais/start-up>
- 8) Goldberg, R. (2012). *An Introduction to Startup Financing and a New Approach to Attracting Capital Resources*. Retrieved 03 15, 2023, from Start-up factory: www.startupfactory.biz
- 9) Gross, B. (2015). *The single biggest reason why start-ups succeed*. Retrieved 06 05, 2023, from TED Ideas worth spreading: https://www.ted.com/talks/bill_gross_the_single_biggest_reason_why_start_ups_succeed
- 10) Hofstrand, D. (2022). *Financing Stages for Start-up Businesses*. Retrieved 05 20, 2023, from Iowa State University: <https://www.extension.iastate.edu/agdm/wholefarm/html/c5-91.html>
- 11) Hofstrand, D. (2022). *Types and Sources of Financing for Start-up Businesses*. Retrieved from Iowa State University of Science and Technology: <https://www.extension.iastate.edu/agdm/wholefarm/html/c5-92.html>
- 12) Interreg Danoube transnational programme. (2017). *ACCELERATOR JOINT GUIDE TO DEVELOP ACCELERATION PROGRAMMES*. Retrieved from Interreg Danoube transnational programme: <https://www.interreg-danube.eu/approved-projects/accelerator>
- 13) Isobel , R. (2014). *Startup Accelerator Programmes: A practice guide*. Retrieved from Nesta: <https://www.nesta.org.uk/toolkit/startup-accelerator-programmes-a-practice-guide/>
- 14) Jack. (2023, 12 28). *Existe-t-il différents types d'espaces de coworking, tels que ceux qui se concentrent sur des industries ou des intérêts spécifiques ?* Retrieved 03 15, 2024, from co'create: <https://cocreate.pt/fr/are-there-different-types-of-coworking-spaces-such-as-those-focused-on-specific-industries-or-interests/>
- 15) Jay, L. (2016). *5 Phases of the Startup Lifecycle: Morgan Brown on What it Takes to Grow a Startup*. Retrieved 02 15, 2023, from Business community: <https://www.business2community.com/strategy/5-phases-startup-lifecycle-morgan-brown-takes-grow-startup-01438694>
- 16) Klein, T., Dasija, W., & Meinerzhagen, S. (2022). *Phase dependency of success factors in startups*. Retrieved 06 07, 2023, from Technology Arts Sciences TH Koln: <https://epb.bibl.th-koeln.de/frontdoor/index/index/docId/1933>
- 17) Kotashev , K. (2023). *Startup Mistakes: First-Hand Lessons from 80+ Failed Startups*. Retrieved 06 02, 2023, from Failory: <https://www.failory.com/blog/startup-mistakes>
- 18) Mulas , V., Nedayvoda, A., & Zaatari, G. (2017). *Creative community spaces : spaces that are transforming cities into innovation hubs*. Retrieved from The World Bank: <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/609151499428251887/creative-community-spaces-spaces-that-are-transforming-cities-into-innovation-hubs>

- 19) OCDE et Commission européenne. (2019). *Policy brief on incubators and accelerators that support inclusive entrepreneurship*. Retrieved from OECD iLibrary: https://www.oecd-ilibrary.org/economics/policy-brief-on-incubators-and-accelerators-that-support-inclusive-entrepreneurship_d7d81c23-en
- 20) OECD. (2016). *Entrepreneurship at a Glance 2016*. Retrieved 20, from OECD iLibrary: https://www.oecd-ilibrary.org/sites/entrepreneur_aag-2016-22-en/index.html?itemId=/content/component/entrepreneur_aag-2016-22-en
- 21) Paul, G. (2012, 09). *Want to start a startup?* Retrieved 01 05, 2022, from <http://www.paulgraham.com/growth.html>
- 22) Pereira, S. (n.d.). *What is a startup: definition, characteristics and their types*. Retrieved 09 11, 2022, from The It Factory: <https://www.the-itfactory.com/startup-knowledgebase/en/article/what-is-a-startup/>
- 23) SF. (s.d.). *ASF en chiffres*. Consulté le 01 09, 2023, sur ASF: <https://asf.dz/>
- 24) STARTUP DZ. (s.d.). *INCUBATEURS UNIVERSITAIRES*. Récupéré sur STARTUP DZ: https://startup.dz/trouver-un-incubateur/categories/incubateurs-universitaires/?_page=1&sort=post_modified
- 25) STARTUP DZ. (s.d.). *Pour les incubateurs*. Récupéré sur STARTUP DZ: <https://startup.dz/pour-les-incubateurs/>
- 26) *start-up*. (s.d.). Consulté le 01 05, 2022, sur LAROUSSE: <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/start-up/74493>
- 27) STARTUP.DZ. (s.d.). *Le label "startup"*. Consulté le 10 28, 2023, sur STARTUP.DZ: <https://startup.dz/pour-les-startups/>
- 28) STARTUP.DZ. (s.d.). *Pourquoi avoir créé un « label » Startup ?* Consulté le 10 28, 2023, sur STARTUP.DZ: <https://startup.dz/pour-les-startups/>
- 29) STEVE , B. (2010, 01 25). *What's A Startup? First Principles*. Retrieved 01 05, 2022, from STEVE BLANK: <https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>
- 30) Tateossian, T. (2022). *4 Factors That Can Affect Startup Success*. Retrieved 07 02, 2023, from Forbes: <https://www.forbes.com/sites/forbesagencycouncil/2022/11/11/4-factors-that-can-affect-startup-success/?sh=2c96d2526e48>
- 31) The free dictionary by farlex. (2012). *Angel Investor*. Retrieved 02 20, 2023, from The free dictionary by farlex: <https://financial-dictionary.thefreedictionary.com/angel+investor>
- 32) *The history of startups*. (2023, 05 3). Retrieved 05 15, 2023, from Faster Capital: <https://fastercapital.com/content/The-history-of-startups.html>
- 33) *What are the key factors for a successful startup*. (2023). Retrieved 06 20, 2023, from Faster Capital: <https://fastercapital.com/content/What-are-the-key-factors-for-a-successful-startup.html>

قائمة الملاحق:

الملحق رقم (1): قائمة الأساتذة المحكمين

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الجامعة
طييار أحسن	أستاذ التعليم العالي	جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة
بوجعاعة الياس	أستاذ التعليم العالي	جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة
مسيخ أيوب	أستاذ محاضر قسم أ	جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة
فروم محمد الصالح	أستاذ محاضر قسم أ	جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة

الملحق رقم (2): استبيان

يأتي هذا الاستبيان في إطار التحضير لنيل شهادة دكتوراه ل م د، والذي نهدف من خلاله إلى دراسة دور حاضنات الأعمال الجامعية، في تحسين الأداء المالي للمؤسسات الناشئة المنتسبة إليها.

وباعتباركم معنيون بموضوع الدراسة؛ نرجو منكم التفضل بالإجابة على أسئلة هذا الاستبيان، ونحيطكم علماً أن البيانات الواردة فيه ستستعمل لأغراض البحث العلمي فقط.

المحور الأول: معلومات حول صاحب المؤسسة الناشئة

<p>3- المستوى التعليمي:</p> <p><input type="checkbox"/> ليسانس</p> <p><input type="checkbox"/> ماستر</p> <p><input type="checkbox"/> دكتوراه</p> <p>4- الكلية:</p> <p><input type="checkbox"/> كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير</p> <p><input type="checkbox"/> كلية العلوم</p> <p><input type="checkbox"/> كلية التكنولوجيا</p> <p><input type="checkbox"/> كلية العلوم الانسانية والاجتماعية</p> <p><input type="checkbox"/> كلية حقوق وعلوم سياسية</p> <p><input type="checkbox"/> كلية الآداب واللغات</p> <p><input type="checkbox"/> أخرى</p>	<p>1- الجنس:</p> <p><input type="checkbox"/> ذكر</p> <p><input type="checkbox"/> أنثى</p> <p>2- السن:</p> <p><input type="checkbox"/> 20 سنة</p> <p><input type="checkbox"/> من 21 إلى 25 سنة</p> <p><input type="checkbox"/> من 26 إلى 30 سنة</p> <p><input type="checkbox"/> فوق 30 سنة</p>
--	---

أذكرها.....

قائمة الملاحق

5- حاضنة الأعمال الجامعية:

8- ماهو مجال نشاط المؤسسة الناشئة؟

تجاري

6- كم عدد سنوات نشاط المشروع المؤسسة الناشئة؟ خدماتي

من سنة إلى 3 سنوات

فوق 3 سنوات

أذكره.....

7- كم عدد فريق العمل؟

2

3

أكثر

حدد:

المحور الثاني: الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية للمؤسسات الناشئة

الرقم	العبارات	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق بشدة	غير موافق
1	قامت حاضنة الأعمال الجامعية بتوفير مساحات عمل مناسبة مثل قاعات اجتماعات، ورش عمل، مكاتب مجهزة، مخابر، قاعات لاستقبال العملاء...إلخ					
2	قامت حاضنة الأعمال الجامعية بتوفير المعدات والأدوات اللازمة لمشروعكم					
3	قدمت حاضنات الأعمال الجامعية دورات تدريبية قانونية لإنشاء مؤسساتكم					
4	قدمت حاضنة الأعمال الجامعية تكوين إداري لإنشاء مؤسساتكم					
5	قامت حاضنة الأعمال الجامعية بمرافقتكم في إجراءات التسجيل للحصول على علامة مشروع مبتكر أو مؤسسة ناشئة					
6	ساعدت حاضنة الأعمال الجامعية في انجاز نموذج الأعمال (BMC) ودراسات الجدوى الاقتصادية					

قائمة الملاحق

					قامت حاضنة الأعمال الجامعية بتوفير خدمات الاستشارة والتدريب	7
					ساعدت حاضنة الأعمال الجامعية في التخطيط الجيد ودراسة الموارد التي احتاجها مشروعكم	8
					ساهمت حاضنة الأعمال الجامعية في التعريف بمؤسستكم	9
					قدمت حاضنة الأعمال الجامعية الدعم المالي لانجاز البحوث والدراسات	10
					ساعدت حاضنة الأعمال الجامعية في شراء المواد الأولية اللازمة للمشروع	11
					ساعدت حاضنة الأعمال الجامعية في بناء النموذج الأولي (PROTOTYPE)	12
					قامت حاضنة الأعمال الجامعية بتنظيم لقاءات تجمع بينكم وبين المستثمرين من أجل توفير مصادر محتملة للتمويل	13

المحور الثالث: الأداء المالي للمؤسسات الناشئة

الرقم	العبارات	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة
السيولة						
1	تمتلك مؤسستكم سيولة كافية لتوظيف عمال جدد عند الحاجة					
2	مؤسستكم قادرة على الاستثمار في مشاريع جديدة أو توسيع عملها الحالي					
3	تحافظ مؤسستكم على مستويات سيولة تضمن لها الوفاء بالتزاماتها تجاه: الموردين، مصالح الضمان الاجتماعي، الضرائب... إلخ					
4	مؤسستكم قادرة على زيادة أجور العمال والموظفين					
الربحية						
5	تسعى مؤسستكم إلى استقطاب زبائن جدد					
6	تخصص مؤسستكم ميزانية لتحسين وتطوير المنتجات أو الخدمات التي تقدمها					

قائمة الملاحق

					7	حققت مؤسستكم تطور في رقم الأعمال (زيادة حجم المبيعات)
					8	تهتم مؤسستكم بمعرفة مدى رضا الزبائن عن الخدمات أو المنتجات المقدمة
					09	تعتمد مؤسستكم في معرفة مدى رضا الزبائن على استخدام استبيان لتقصي رضا الزبائن
					10	تعتمد مؤسستكم في معرفة مدى رضا الزبائن على متابعة مراجعات الزبائن على وسائل التواصل الاجتماعي
					11	تعتمد مؤسستكم في معرفة مدى رضا الزبائن على متابعة تقييمات الزبائن عبر المواقع الإلكترونية
					12	تعتمد مؤسستكم في معرفة مدى رضا الزبائن على التواصل المباشر مع الزبائن
					13	زبائنكم راضون عن المنتجات أو الخدمات التي تقدمونها
المديونية						
					14	هيكل تمويل مؤسستكم تغير
					15	تغير هيكل تمويل مؤسستكم من خلال انخفاض الديون
					16	تغير هيكل تمويل مؤسستكم راجع إلى دخول شركاء جدد
					17	تغير هيكل تمويل مؤسستكم بسبب زيادة حصص الشركاء القدامى
النمو						
					18	مؤسستكم قادرة على الدخول إلى أسواق جديدة
					19	مؤسستكم قادرة على عرض منتجات أو خدمات جديدة في السوق

قائمة الملاحق

المحور الرابع: الصعوبات والتحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة

الرقم	العبارات	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة
1	صعوبة في الحصول على علامة مشروع مبتكر أو مؤسسة ناشئة					
2	عدم وضوح اللوائح والقوانين					
3	صعوبة اجراءات حقوق الملكية					
4	ضعف الخبرة والمهارات الفنية والإدارية في إنشاء المؤسسة					
5	صعوبة إيجاد اليد العاملة المتخصصة					
6	ضعف فريق عمل المؤسسة الناشئة					
7	نقص الدعم الحكومي					
8	نقص مصادر التمويل					
9	صعوبات في الإشهار والتسويق					
10	صعوبة استخدام التكنولوجيا الحديثة					

الملحق رقم (3): دليل المقابلة

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة 20 أوث 1955 سكيكدة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

تخصص: إدارة مالية

قسم: علوم التسيير

مقابلة:

تأتي هذه المقابلة في إطار التحضير لنيل شهادة الدكتوراه (L.M.D) تخصص إدارة مالية، والتي نهدف من خلالها إلى دراسة دور حاضنات الأعمال الجامعية، في تحسين الأداء المالي للمؤسسات الناشئة المنتسبة إليها.

وباعتباركم معنيون بموضوع الدراسة، نرجو منكم التفضل بالإجابة على أسئلة هذه المقابلة، ونحيطكم علما أن البيانات الواردة فيها ستستعمل لأغراض البحث العلمي فقط.

المحور الأول: الخدمات والمهام التي تقدمها حاضنات الأعمال الجامعية

- 1- ماهي الخدمات التي تقدمها الحاضنة للمنتسبين إليها؟
- 2- هل تلبى الخدمات المقدمة من طرف الجامعة جميع احتياجات ومتطلبات المشاريع المبتكرة والمؤسسات الناشئة؟ وماهي معايير تقييم ذلك؟
- 3- ماهي الدورات التكوينية التي تقدمها الحاضنة لأصحاب المشاريع؟
- 4- هل الدورات التكوينية المقدمة كافية لتنمية مهارات وقدرات الطلبة؟ كيف يتم تقييم ذلك؟
- 5- هل تساهم الحاضنة في تمويل المؤسسات الناشئة والمشاريع المبتكرة؟ كيف يتم ذلك؟

المحور الثاني: واقع المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر

- 1- ماهي أهم الصعوبات والتحديات التي تواجهها المشاريع المبتكرة والمؤسسات الناشئة في الجزائر؟ وكيف يمكن للحاضنة أن تساعد في تجاوز ذلك؟
- 2- ماهي آفاق حاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر ودورها في دعم وتمويل المشاريع المبتكرة والمؤسسات الناشئة؟
- 3- ماهي التحديات التي تواجهها حاضنات الأعمال الجامعية في الجزائر؟

المحور الثالث: متابعة المؤسسات الناشئة وتقييم أدائها

- 1- هل توجد متابعة للمشاريع والمؤسسات التي أشرفت الحاضنة على إنشائها؟
- 2- ماهي طرق المتابعة (إحصائية، محاسبية، تقارير دورية....)؟
- 3- هل تقوم الحاضنة بتقييم نشاط هذه المؤسسات؟
- 4- كيف يمكن معرفة ما إذا كانت هذه المؤسسات حققت نمو في نشاطها؟

مخرجات SPSS

الجنس

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	ذكر	22	73,3	73,3	73,3
	أنثى	8	26,7	26,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

السن

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	من 21 إلى 25 سنة	6	20,0	20,0	20,0
	من 26 إلى 30 سنة	12	40,0	40,0	60,0
	فوق 30 سنة	12	40,0	40,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

المستوى_التعليمي

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	ليسانس	2	6,7	6,7	6,7
	ماجستير	18	60,0	60,0	66,7
	دكتوراه	10	33,3	33,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

الكلية

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير	7	23,0	23,0	23,0
	كلية العلوم	8	27,0	27,0	50
	كلية التكنولوجيا	10	34,0	34,0	84
	كلية العلوم الانسانية والاجتماعية	1	3,0	3,0	87
	كلية حقوق وعلوم سياسية	1	3,0	3,0	90
	كلية الآداب واللغات	2	7,0	7,0	97
	المعهد الوطني للإلكترونيات والهندسة الكهربائية	1	3,0	3,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

حاضنة_الاعمال_الجامعية

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	حاضنة أعمال جامعة عنابة	2	7,0	7,0	7,0
	حاضنة أعمال جامعة البلدية 2	4	13,0	13,0	20,0
	حاضنة أعمال جامعة بومرداس	10	34,0	34,0	54,0
	حاضنة أعمال جامعة مسيلة	13	43,0	43,0	97,0
	حاضنة أعمال جامعة سكيكدة	1	3	3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

سنوات_نشاط_المؤسسة

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	من سنة إلى 3 سنوات	23	76,7	76,7	76,7
	فوق 3 سنوات	7	23,3	23,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

عدد_فريق_العمل

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	2,00	9	30,0	30,0	30,0
	3,00	12	40,0	40,0	70,0
	5,00	3	10,0	10,0	80,0
	6,00	3	10,0	10,0	90,0
	7,00	1	3,3	3,3	93,3
	9,00	1	3,3	3,3	96,7
	10,00	1	3,3	3,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

مجال_نشاط_المؤسسة

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	خدماتي	21	70,0	70,0	70,0
	صناعي	9	30,0	30,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س1

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	محايد	6	20,0	20,0	20,0
	موافق	17	56,7	56,7	76,7
	موافق بشدة	7	23,3	23,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س2

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق بشدة	2	6,7	6,7	6,7
	غير موافق	3	10,0	10,0	16,7
	محايد	14	46,7	46,7	63,3
	موافق	7	23,3	23,3	86,7
	موافق بشدة	4	13,3	13,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س3

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق	2	6,7	6,7	6,7
	محايد	6	20,0	20,0	26,7
	موافق	11	36,7	36,7	63,3
	موافق بشدة	11	36,7	36,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س4

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق	3	10,0	10,0	10,0
	محايد	10	33,3	33,3	43,3
	موافق	8	26,7	26,7	70,0
	موافق بشدة	9	30,0	30,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س5

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق	2	6,7	6,7	6,7
	محايد	13	43,3	43,3	50,0
	موافق	6	20,0	20,0	70,0
	موافق بشدة	9	30,0	30,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س6

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق	1	3,3	3,3	3,3
	محايد	9	30,0	30,0	33,3
	موافق	9	30,0	30,0	63,3
	موافق بشدة	11	36,7	36,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س7

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق بشدة	1	3,3	3,3	3,3
	محايد	7	23,3	23,3	26,7
	موافق	13	43,3	43,3	70,0
	موافق بشدة	9	30,0	30,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س8

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق بشدة	1	3,3	3,3	3,3
	غير موافق	3	10,0	10,0	13,3
	محايد	14	46,7	46,7	60,0
	موافق	7	23,3	23,3	83,3
	موافق بشدة	5	16,7	16,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س9

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	محايد	2	6,7	6,7	6,7
	موافق	24	80,0	80,0	86,7
	موافق بشدة	4	13,3	13,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س10

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق بشدة	5	16,7	16,7	16,7
	غير موافق	4	13,3	13,3	30,0
	محايد	19	63,3	63,3	93,3
	موافق	1	3,3	3,3	96,7
	موافق بشدة	1	3,3	3,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س11

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق بشدة	6	20,0	20,0	20,0
	غير موافق	3	10,0	10,0	30,0
	محايد	17	56,7	56,7	86,7
	موافق	1	3,3	3,3	90,0
	موافق بشدة	3	10,0	10,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س12

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق بشدة	5	16,7	16,7	16,7
	غير موافق	3	10,0	10,0	26,7
	محايد	18	60,0	60,0	86,7
	موافق	3	10,0	10,0	96,7
	موافق بشدة	1	3,3	3,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س13

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق بشدة	3	10,0	10,0	10,0
	غير موافق	1	3,3	3,3	13,3
	محايد	16	53,3	53,3	66,7
	موافق	6	20,0	20,0	86,7
	موافق بشدة	4	13,3	13,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س14

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق بشدة	3	10,0	10,0	10,0
	غير موافق	7	23,3	23,3	33,3
	محايد	9	30,0	30,0	63,3
	موافق	7	23,3	23,3	86,7
	موافق بشدة	4	13,3	13,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س15

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق بشدة	1	3,3	3,3	3,3
	غير موافق	3	10,0	10,0	13,3
	محايد	8	26,7	26,7	40,0
	موافق	14	46,7	46,7	86,7
	موافق بشدة	4	13,3	13,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س16

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق	1	3,3	3,3	3,3
	محايد	6	20,0	20,0	23,3
	موافق	18	60,0	60,0	83,3
	موافق بشدة	5	16,7	16,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س17

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق بشدة	1	3,3	3,3	3,3
	غير موافق	9	30,0	30,0	33,3
	محايد	9	30,0	30,0	63,3
	موافق	8	26,7	26,7	90,0
	موافق بشدة	3	10,0	10,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س18

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	محايد	1	3,3	3,3	3,3
	موافق	14	46,7	46,7	50,0
	موافق بشدة	15	50,0	50,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س19

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	محايد	5	16,7	16,7	16,7
	موافق	9	30,0	30,0	46,7
	موافق بشدة	16	53,3	53,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س20

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	محايد	11	36,7	36,7	36,7
	موافق	11	36,7	36,7	73,3
	موافق بشدة	8	26,7	26,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س21

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق	1	3,3	3,3	3,3
	موافق	12	40,0	40,0	43,3
	موافق بشدة	17	56,7	56,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س22

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق	2	6,7	6,7	6,7
	محايد	6	20,0	20,0	26,7
	موافق	12	40,0	40,0	66,7
	موافق بشدة	10	33,3	33,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س23

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق بشدة	2	6,7	6,7	6,7
	غير موافق	1	3,3	3,3	10,0
	محايد	1	3,3	3,3	13,3
	موافق	12	40,0	40,0	53,3
	موافق بشدة	14	46,7	46,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س24

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق بشدة	2	6,7	6,7	6,7
	محايد	2	6,7	6,7	13,3
	موافق	12	40,0	40,0	53,3
	موافق بشدة	14	46,7	46,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س25

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق بشدة	1	3,3	3,3	3,3
	محايد	2	6,7	6,7	10,0
	موافق	12	40,0	40,0	50,0
	موافق بشدة	15	50,0	50,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س26

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	موافق	18	60,0	60,0	60,0
	موافق بشدة	12	40,0	40,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س27

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق بشدة	1	3,3	3,3	3,3
	غير موافق	8	26,7	26,7	30,0
	محايد	7	23,3	23,3	53,3
	موافق	10	33,3	33,3	86,7
	موافق بشدة	4	13,3	13,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س28

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق بشدة	1	3,3	3,3	3,3
	غير موافق	8	26,7	26,7	30,0
	محايد	12	40,0	40,0	70,0
	موافق	8	26,7	26,7	96,7
	موافق بشدة	1	3,3	3,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س29

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق بشدة	2	6,7	6,7	6,7
	غير موافق	10	33,3	33,3	40,0
	محايد	9	30,0	30,0	70,0
	موافق	5	16,7	16,7	86,7
	موافق بشدة	4	13,3	13,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س30

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق بشدة	3	10,0	10,0	10,0
	غير موافق	11	36,7	36,7	46,7
	محايد	11	36,7	36,7	83,3
	موافق	3	10,0	10,0	93,3
	موافق بشدة	2	6,7	6,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س31

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق	1	3,3	3,3	3,3
	محايد	3	10,0	10,0	13,3
	موافق	15	50,0	50,0	63,3
	موافق بشدة	11	36,7	36,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س32

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	محايد	4	13,3	13,3	13,3
	موافق	14	46,7	46,7	60,0
	موافق بشدة	12	40,0	40,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س33

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق بشدة	9	30,0	30,0	30,0
	غير موافق	11	36,7	36,7	66,7
	محايد	5	16,7	16,7	83,3
	موافق	4	13,3	13,3	96,7
	موافق بشدة	1	3,3	3,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س34

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق بشدة	4	13,3	13,3	13,3
	غير موافق	2	6,7	6,7	20,0
	محايد	8	26,7	26,7	46,7
	موافق	8	26,7	26,7	73,3
	موافق بشدة	8	26,7	26,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س35

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق بشدة	4	13,3	13,3	13,3
	غير موافق	4	13,3	13,3	26,7
	محايد	10	33,3	33,3	60,0
	موافق	9	30,0	30,0	90,0
	موافق بشدة	3	10,0	10,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س36

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق بشدة	2	6,7	6,7	6,7
	غير موافق	11	36,7	36,7	43,3
	محايد	7	23,3	23,3	66,7
	موافق	3	10,0	10,0	76,7
	موافق بشدة	7	23,3	23,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س37

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق بشدة	3	10,0	10,0	10,0
	غير موافق	7	23,3	23,3	33,3
	محايد	4	13,3	13,3	46,7
	موافق	9	30,0	30,0	76,7
	موافق بشدة	7	23,3	23,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س38

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق بشدة	4	13,3	13,3	13,3
	غير موافق	11	36,7	36,7	50,0
	محايد	7	23,3	23,3	73,3
	موافق	4	13,3	13,3	86,7
	موافق بشدة	4	13,3	13,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س39

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق بشدة	1	3,3	3,3	3,3
	غير موافق	1	3,3	3,3	6,7
	محايد	7	23,3	23,3	30,0
	موافق	8	26,7	26,7	56,7
	موافق بشدة	13	43,3	43,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س40

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق	1	3,3	3,3	3,3
	محايد	2	6,7	6,7	10,0
	موافق	10	33,3	33,3	43,3
	موافق بشدة	17	56,7	56,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س41

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق بشدة	1	3,3	3,3	3,3
	غير موافق	5	16,7	16,7	20,0
	محايد	6	20,0	20,0	40,0
	موافق	10	33,3	33,3	73,3
	موافق بشدة	8	26,7	26,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

س42

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق بشدة	3	10,0	10,0	10,0
	غير موافق	9	30,0	30,0	40,0
	محايد	8	26,7	26,7	66,7
	موافق	7	23,3	23,3	90,0
	موافق بشدة	3	10,0	10,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Statistiques descriptives

	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
س1	30	3,00	5,00	4,0333	,66868
س2	30	1,00	5,00	3,2667	1,04826
س3	30	2,00	5,00	4,0333	,92786
س4	30	2,00	5,00	3,7667	1,00630
س5	30	2,00	5,00	3,7333	,98027
س6	30	2,00	5,00	4,0000	,90972
س7	30	1,00	5,00	3,9667	,92786
س8	30	1,00	5,00	3,4000	1,00344

قائمة الملاحق

9س	30	3,00	5,00	4,0667	,44978
10س	30	1,00	5,00	2,6333	,92786
11س	30	1,00	5,00	2,7333	1,14269
12س	30	1,00	5,00	2,7333	,98027
13س	30	1,00	5,00	3,2333	1,07265
14س	30	1,00	5,00	3,0667	1,20153
15س	30	1,00	5,00	3,5667	,97143
16س	30	2,00	5,00	3,9000	,71197
17س	30	1,00	5,00	3,1000	1,06188
18س	30	3,00	5,00	4,4667	,57135
19س	30	3,00	5,00	4,3667	,76489
20س	30	3,00	5,00	3,9000	,80301
21س	30	2,00	5,00	4,5000	,68229
22س	30	2,00	5,00	4,0000	,90972
23س	30	1,00	5,00	4,1667	1,11675
24س	30	1,00	5,00	4,2000	1,06350
25س	30	1,00	5,00	4,3333	,88409
26س	30	4,00	5,00	4,4000	,49827
27س	30	1,00	5,00	3,2667	1,11211
28س	30	1,00	5,00	3,0000	,90972
29س	30	1,00	5,00	2,9667	1,15917
30س	30	1,00	5,00	2,6667	1,02833
31س	30	2,00	5,00	4,2000	,76112
32س	30	3,00	5,00	4,2667	,69149
33س	30	1,000	5,000	2,23333	1,135124
34س	30	1,00	5,00	3,4667	1,33218
35س	30	1,00	5,00	3,1000	1,18467
36س	30	1,00	5,00	3,0667	1,31131
37س	30	1,00	5,00	3,3333	1,34762
38س	30	1,00	5,00	2,7667	1,25075
39س	30	1,00	5,00	4,0333	1,06620
40س	30	2,00	5,00	4,4333	,77385
41س	30	1,00	5,00	3,6333	1,15917
42س	30	1,00	5,00	2,9333	1,17248
المحور الثاني	30	2,23	5,00	3,5070	,57309
السيولة	30	2,00	5,00	3,4083	,67109
الربحية	30	3,44	5,00	4,2600	,46086
المدىونية	30	1,00	4,50	2,9750	,91762
النمو	30	3,00	5,00	4,2333	,69149
المحور الثالث	30	2,74	4,88	3,7193	,46805
المحور الرابع	30	1,50	4,50	3,3000	,61979

الاستبيان_ككل	30	2,79	4,24	3,5940	,31322
N valide (liste)	30				

Variables introduites/éliminées^a

Modèle	Variables introduites	Variables éliminées	Méthode
1	المحور_الثاني ^b	.	Introduire

a. Variable dépendante : الربحية

b. Toutes les variables demandées ont été introduites.

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,921 ^a	,848	,843	,18288

a. Prédicteurs : (Constante), المحور_الثاني

ANOVA^a

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
1	Régression	5,223	1	5,223	156,158	,000 ^b
	de Student	,936	28	,033		
	Total	6,159	29			

a. Variable dépendante : الربحية

b. Prédicteurs : (Constante), المحور_الثاني

Coefficients^a

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés		Sig.
		B	Erreur standard	Bêta	t	
1	(Constante)	1,663	,210		7,901	,000
	المحور_الثاني	,741	,059	,921	12,496	,000

a. Variable dépendante : الربحية

Variables introduites/éliminées^a

Modèle	Variables introduites	Variables éliminées	Méthode
1	المحور الثاني ^b	.	Introduire

a. Variable dépendante : السيولة

b. Toutes les variables demandées ont été introduites.

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,943 ^a	,890	,886	,22699

a. Prédicteurs : (Constante), المحور الثاني

ANOVA^a

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
1	Régression	11,618	1	11,618	225,480	,000 ^b
	de Student	1,443	28	,052		
	Total	13,060	29			

a. Variable dépendante : السيولة

b. Prédicteurs : (Constante), المحور الثاني

Coefficients^a

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
		B	Erreur standard	Bêta		
1	(Constante)	-,465	,261		-1,779	,086
	المحور الثاني	1,104	,074	,943	15,016	,000

a. Variable dépendante : السيولة

Variables introduites/éliminées^a

Modèle	Variables introduites	Variables éliminées	Méthode
1	المحور الثاني ^b	.	Introduire

a. Variable dépendante : المديونية

b. Toutes les variables demandées ont été introduites.

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,917 ^a	,841	,835	,37279

a. Prédicteurs : (Constante), المحور_الثاني

ANOVA^a

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
1	Régression	20,528	1	20,528	147,710	,000 ^b
	de Student	3,891	28	,139		
	Total	24,419	29			

a. Variable dépendante : المديونية

b. Prédicteurs : (Constante), المحور_الثاني

Coefficients^a

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés		Sig.
		B	Erreur standard	Bêta	t	
1	(Constante)	-2,173	,429		-5,066	,000
	المحور_الثاني	1,468	,121	,917	12,154	,000

a. Variable dépendante : المديونية

Variables introduites/éliminées^a

Modèle	Variables introduites	Variables éliminées	Méthode
1	المحور_الثاني ^b	.	Introduire

a. Variable dépendante : النمو

b. Toutes les variables demandées ont été introduites.

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,877 ^a	,769	,760	,33845

a. Prédicteurs : (Constante), المحور_الثاني

ANOVA^a

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
1	Régression	10,659	1	10,659	93,054	,000 ^b
	de Student	3,207	28	,115		
	Total	13,867	29			

a. Variable dépendante : النمو

b. Prédicteurs : (Constante), المحور_الثاني

Coefficients^a

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
		B	Erreur standard			
1	(Constante)	,523	,390		1,343	,190
	المحور_الثاني	1,058	,110	,877	9,646	,000

a. Variable dépendante : النمو

Variables introduites/éliminées^a

Modèle	Variables introduites	Variables éliminées	Méthode
1	المحور_الثاني ^b		Introduire

a. Variable dépendante : المحور_الثالث

b. Toutes les variables demandées ont été introduites.

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,964 ^a	,928	,926	,12739

a. Prédicteurs : (Constante), المحور_الثاني

ANOVA^a

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
1	Régression	5,899	1	5,899	363,448	,000 ^b
	de Student	,454	28	,016		
	Total	6,353	29			

a. Variable dépendante : المحور_الثالث

b. Prédicteurs : (Constante), المحور_الثاني

Coefficients^a

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés		Sig.
		B	Erreur standard	Bêta	t	
1	(Constante)	,959	,147		6,544	,000
	المحور_الثاني	,787	,041	,964	19,064	,000

a. Variable dépendante : المحور_الثالث

Corrélations

		المحور_الثاني	المحور_الثالث	المحور_الرابع	الاستبيان_ككل
المحور_الثاني	Corrélation de Pearson	1	,893**	,879**	,881**
	Sig. (bilatérale)		,000	,000	,000
	N	30	30	30	30
المحور_الثالث	Corrélation de Pearson	,893**	1	,956**	,970**
	Sig. (bilatérale)	,000		,000	,000
	N	30	30	30	30
المحور_الرابع	Corrélation de Pearson	,879**	,956**	1	,987**
	Sig. (bilatérale)	,000	,000		,000
	N	30	30	30	30
الاستبيان_ككل	Corrélation de Pearson	,881**	,970**	,987**	1
	Sig. (bilatérale)	,000	,000	,000	
	N	30	30	30	30

** . La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

Test des échantillons indépendants

		Test de Levene sur l'égalité des variances					Test t p
		F	Sig.	t	ddl	Sig. (bilatéral)	Df m
المحور_الثاني	Hypothèse de variances égales	22,075	,000	-3,041	28	,007	
	Hypothèse de variances inégales			-3,041	9,958	,012	
السيولة	Hypothèse de variances égales	1,835	,192	-6,332	28	,000	
	Hypothèse de variances inégales			-6,332	13,305	,000	
الربحية	Hypothèse de variances égales	,700	,414	-6,123	28	,000	
	Hypothèse de variances inégales			-6,123	16,748	,000	
المدىونية	Hypothèse de variances égales	4,897	,040	-6,678	28	,000	
	Hypothèse de variances inégales			-6,678	9,000	,000	
النمو	Hypothèse de variances égales	6,116	,024	-3,157	28	,005	
	Hypothèse de variances inégales			-3,157	15,840	,006	
المحور_الثالث	Hypothèse de variances égales	2,007	,174	-5,768	28	,000	
	Hypothèse de variances inégales			-5,768	13,443	,000	
المحور_الرابع	Hypothèse de variances égales	1,358	,259	-4,312	28	,000	
	Hypothèse de variances inégales			-4,312	12,228	,001	
الاستبيان_ككل	Hypothèse de variances égales	1,871	,188	-5,200	28	,000	
	Hypothèse de variances inégales			-5,200	12,046	,000	

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,870	13

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,802	4

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,853	9

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,852	4

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,893	2

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,868	19

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,810	10

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,862	42

Tests de normalité

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistiques	ddl	Sig.	Statistiques	ddl	Sig.
المحور الثاني	,181	30	,200*	,934	30	,062
السيولة	,127	30	,200*	,978	30	,760
الربحية	,113	30	,200*	,955	30	,226
المديونية	,111	30	,200*	,933	30	,058
النمو	,133	30	,200*	,981	30	,825
المحور الثالث	,057	30	,200*	,993	30	,999
المحور الرابع	,090	30	,200*	,965	30	,418
الاستبيان ككل	,077	30	,200*	,980	30	,821

*. Il s'agit de la borne inférieure de la vraie signification.

a. Correction de signification de Lilliefors

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Partie 1	Valeur	,652
		Nombre d'éléments	7 ^a
	Partie 2	Valeur	,783
		Nombre d'éléments	6 ^b
Nombre total d'éléments			13
Corrélation entre les sous-échelles			,871
Coefficient de Spearman-Brown	Longueur égale		,931
	Longueur inégale		,932
Coefficient de Guttman			,928

a. Les éléments sont : 1س, 3س, 5س, 7س, 9س, 11س, 13س.

b. Les éléments sont : 2س, 4س, 6س, 8س, 10س, 12س.

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Partie 1	Valeur	,203
		Nombre d'éléments	2 ^a
	Partie 2	Valeur	,511
		Nombre d'éléments	2 ^b
Nombre total d'éléments			4
Corrélation entre les sous-échelles			,458
Coefficient de Spearman-Brown	Longueur égale		,629
	Longueur inégale		,629
Coefficient de Guttman			,625

a. Les éléments sont : 14س, 16س.

b. Les éléments sont : 15س, 17س.

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Partie 1	Valeur	,455
		Nombre d'éléments	5 ^a
	Partie 2	Valeur	,565
		Nombre d'éléments	4 ^b
Nombre total d'éléments			9
Corrélation entre les sous-échelles			,663
Coefficient de Spearman-Brown	Longueur égale		,797
	Longueur inégale		,799
Coefficient de Guttman			,797

a. Les éléments sont : 26س, 24س, 22س, 20س, 18س.

b. Les éléments sont : 25س, 23س, 21س, 19س .

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Partie 1	Valeur	,894
		Nombre d'éléments	2 ^a
	Partie 2	Valeur	,645
		Nombre d'éléments	2 ^b
Nombre total d'éléments			4
Corrélation entre les sous-échelles			,836
Coefficient de Spearman-Brown	Longueur égale		,911
	Longueur inégale		,911
Coefficient de Guttman			,894

a. Les éléments sont : 29س, 27س.

b. Les éléments sont : 30س, 28س.

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Partie 1	Valeur	1,000
		Nombre d'éléments	1 ^a
	Partie 2	Valeur	1,000
		Nombre d'éléments	1 ^b
Nombre total d'éléments			2
Corrélation entre les sous-échelles			,812
Coefficient de Spearman-Brown	Longueur égale		,897
	Longueur inégale		,897
Coefficient de Guttman			,894

a. Les éléments sont : 31س

b. Les éléments sont : 32س

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Partie 1	Valeur	,680
		Nombre d'éléments	10 ^a
	Partie 2	Valeur	,708
		Nombre d'éléments	9 ^b
Nombre total d'éléments			19
Corrélation entre les sous-échelles			,823
Coefficient de Spearman-Brown	Longueur égale		,903
	Longueur inégale		,903
Coefficient de Guttman			,901

a. Les éléments sont : 14, 16, 18, 20, 22, 24, 26, 28, 30, 32.

b. Les éléments sont : 15, 17, 19, 21, 23, 25, 27, 29, 31.

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Partie 1	Valeur	,413
		Nombre d'éléments	5 ^a
	Partie 2	Valeur	,580
		Nombre d'éléments	5 ^b
Nombre total d'éléments			10
Corrélation entre les sous-échelles			,634
Coefficient de Spearman-Brown	Longueur égale		,776
	Longueur inégale		,776
Coefficient de Guttman			,773

a. Les éléments sont : 33, 35, 37, 39, 41.

b. Les éléments sont : 34, 36, 38, 40, 42.

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Partie 1	Valeur	,546
		Nombre d'éléments	21 ^a
	Partie 2	Valeur	,663
		Nombre d'éléments	21 ^b
Nombre total d'éléments			42
Corrélation entre les sous-échelles			,755
Coefficient de Spearman-Brown	Longueur égale		,861
	Longueur inégale		,861
Coefficient de Guttman			,858

a. Les éléments sont : 1, 3, 5, 7, 9, 11, 13, 15, 17, 19, 21.

b. Les éléments sont : 23, 25, 27, 29, 31, 33, 35, 37, 39, 41.

a. Les éléments sont : 2, 4, 6, 8, 10, 12, 14, 16, 18, 20, 22.

b. Les éléments sont : 24, 26, 28, 30, 32, 34, 36, 38, 40, 42.