جامعة يحي فارس – المدية –

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

دور مسرعات الأعمال في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة

دراسة حالة مؤسسة اتحاد Itihad Group 2026/2025

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماستر في علوم التسيير

تخصص إدارة أعمال

– إعداد الطالبتين:

ربوح وصال

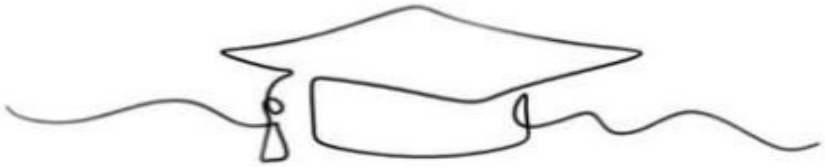
العنتري أشواق نور الهدى

إشراف الأستاذ:

د. بوخرص عبد العزيز

لجنة المناقشة			
معوشي عماد	أستاذ التعليم العالي	جامعة المدية	رئيس اللجنة
بوخرص عبد العزيز	أستاذ محاضر _أ_	جامعة المدية	مشرف ومؤطر
ولد شرشالي سمية	أستاذة التعليم العالي	جامعة المدية	ممتحنا

السنة الجامعية 2026/2025



شكر وتقدير

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، وبفضله تتحقق الغايات، نحمده سبحانه وتعالى على ما أنعم به علينا من توفيق وعون لإتمام هذا العمل

والصلاة والسلام على خير الخلق نبينا وسيدنا محمد صلى الله عليه وسلم

على دروب العلم تتقاطع الجهود وتتكاتف الأيادي، ومن الوفاء أن نُثمن كل من كان له دور في الوصول إلى هذه المحطة العلمية

في نهاية هذه الرحلة العلمية، نتقدم بخالص عبارات الشكر والتقدير إلى الأستاذ المشرف **بوخرص عبد العزيز**، الذي كان سندًا علميًا حقيقيًا من خلال توجيهاته الدقيقة وملاحظاته القيّمة، فكان لحرصه ومتابعته أثر بالغ في إخراج هذا العمل إلى حيز الوجود

كما نتوجه بجزيل الشكر إلى أعضاء لجنة المناقشة الكرام على تفضلهم بقراءة هذه المذكرة وتقييمها، وإثرائها بملاحظاتهم العلمية التي تمثل إضافة قيمة لهذا الجهد

ولا يفوتنا أن نتوجه بجزيل الشكر والامتنان إلى عمال وإطارات مؤسسة اتحاد، الذين لمسنا منهم روح التعاون والاحترافية، حيث لم يبخلوا علينا بالمعلومات والإرشادات اللازمة، وكان لتعاونهم أثر كبير في إنجاز هذا العمل. فإليهم جميعًا نتقدم بأصدق عبارات التقدير والاحترام

ولا يسعنا إلا أن نعبر عن امتناننا العميق لكل أساتذتنا الذين غرسوا فينا حب المعرفة، وساهموا في بناء رصيدنا العلمي والفكري

وإلى كل شخص ترك أثرًا طيبًا في هذه الرحلة، مهما بدا بسيطًا، نقول: "شكرًا لأنكم كنتم جزءًا من هذا النجاح"، فبعض المساندة لا تُقاس بحجمها، بل بالأثر الذي تتركه في النفوس.



إهداء

من قال أنا لها " نالها "

وأنا لها إن أبت رُغماً عنها أتيت بها. لم تكن الرحلة قصيرة ولاينبغي لها أن تكون.....

لم يكُن الحلمُ قريباً ولا الطريق كان محفوفاً بالتسهيلات لكنني فعلتها ونلتها. مسك الخِتام ويومُ الأحلام

الحمدلله حبا وشكراً وامتناناً، الذي بفضله ها أنا اليوم أنظر إلى حلما طال إنتظاره وقد أصبح واقعا أفتخر به .

إلى العزيز الذي حملت إسمه فخراً، وإلى من كلله الله بالهيبة و الوقار، إلى من حصد الأشواك عن دربي وزرع لي الراحة بدلاً منها، إلى **أبي الغالي**.

لم يحن ظهر أبي ماكان يحمله لكن ليحملني من أجلي انحنى ....، وكنت أحجب عن نفسي مطالبها، فكان يكشف عمّا أشتهي الحُجبا ....،فشُكراً لكونك أبي.

و إلى من علمتني الأخلاق قبل أن أتعلمها، إلى الجسر الصاعد بي إلى الجنة، إلى اليد الخفية التي أزالت عن طريقي العقبات، ومن ضلت دعواتها تحمل اسمي ليلاً ونهاراً إلى أول وطن سكن قلبي ، وإلى أجمل نعمة رزقني الله بها

إلى الأخت، الصديقة، الحبيبة وملهمتي **أمي الغالية** ...،وشكراً لكونك أمي .

إلى من جمعتني بهم رابطة الدم والمحبة، وإلى من كانوا دائما كصدر دعم وفخر واعتزاز إخوتي: **عبد الله، هشام وكل أبنائهم وبناتهم**.

إلى أصحاب القلوب الطيبة، والوجوه التي أجد فيها السند والمحبة الصادقة ،أخوالي: **محمد،عبد القادر،إسماعيل وفاروق. عمي محمد،** خالاتي:**رشيدة،فوزية،سمية وبحرية.**

وإلى من ضاقت بي الدنيا وسعت بخطاهم، وإن سقطت، كانو أول من رفعوني بكلامهم، إلى من رافقني بالقلب قبل الدرب، صديقاتي **وصال، أماني وهدى** .

وإلى من جمعتني بها المحبة أكثر من رابطة القرابة،إبنة خالتي وأختي التي لم تلدها أمي **سُلاف** .

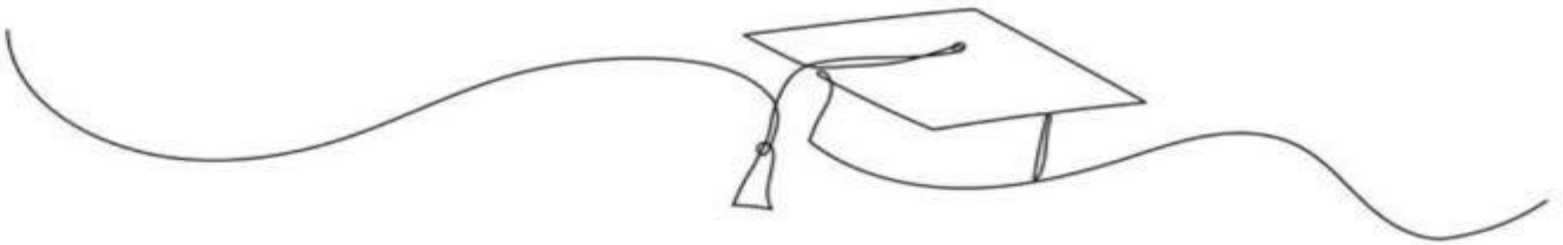
إلى جدّي، جدّتي وخالتي رحمهما الله، رغم غيابكم، تبقى ذِكراكمحاضرة في قلبي ودعواتي. أهديكمهذا العمل وفاءً ومحبةً، سائلةً الله أن يتغمدكم الله بواسع رحمته ويسكنكما فسيح جناته.

ها أنا اليوم طويت صفحة من التعب وسجلت في تاريخي فخراً لاينسى، لم أعد أتساءل عن ملامح الوصول فقد رأيتها في عيوني. تلاشت غيوم التعب وابتسم الأفق بعد عتمة الإنتظار.

وبين طيات الطريق تنفست سلاماً وفرحاً وإمتناناً.

الطالبة أشواق نور الهدى





إهداء

بسم الله نبدأ، وبحمده ننتهي، والصلاة والسلام على من علمنا أن طلب العلم فريضة وأن الصبر مفتاح الفرج

بسم خالقي وميسر أموري، وعصمت أمري، لك الحمد والامتنان

اليوم، في هذا العام 2026، لا أحتفل بانتهاء مرحلة دراسية فحسب، بل أحتفل بأن الأحلام التي بدت بعيدة يوما أصبحت واقعا، اليوم أقف على عتبات المستقبل، أحمل في قلبي حصاد السنين وأمل البدايات الجديدة،

أهدي هذا النجاح

إلى من جمل اسمي بلقبه، وعلمني أولى الحروف، وكان أول من آمن بأحلامي، وكان الدافع لي لأواصل الطريق، وكان السند، والعون، وكنت له الفخر، إلى من دعمني بلا حدود، ملاذي وسندي، فخري واعتزازي وحبيبي الأول، **أبي الغالي**، طاب بك العمر يا سيد الرجال وطبت لي عمرا.

إلى أغلى إنسانة في حياتي، سر قوتي ونجاحي، التي كانت دعائي وقوتي بعد الله وصديقتي وداعمتي الأولى، إلى من رافقتني في أول أيامي الجامعية، ومن زرعت الأمل والطموح لأصل هنا، **إلى أمي الغالية** أهديك هذا النجاح بكل فخر وامتنان، وأسأل الله أن يحفظك ويديمك نورا في حياتي.

إلى من كانوا دائما بالقرب من طريقي، إلى أضلعي الثابتة وأمان أيامي، ملهمي نجاحي، إلى من شددت عضدي بهم، رفقاء دربي من الطفولة إخوتي (**إلياس، ريان، أمير**)

إلى الذين لم يتوقفوا عن دعمي يوما، إلى من جعلوا هذه الرحلة أجمل، إلى أصحاب الشدائد وصديقاتي اللواتي شاركنني الرحلة، ولكل روح أحبتني بصدق ودعت لي في الغيب، ولكل يد ساندتني، إلى رفقاء اللحظة الأولى (**أشواق، أماني، هدى، جهان،**) أدامكم الله لي.

إلى من كان لنصائحه العلمية وتوجيهاته الأثر الواضح في مسيرة هذا المشروع، وإلى من لم يبخل علينا بعلمه ودعمه طوال فترة العمل، الأستاذ المحترم "**بوخرص عبد العزيز**".

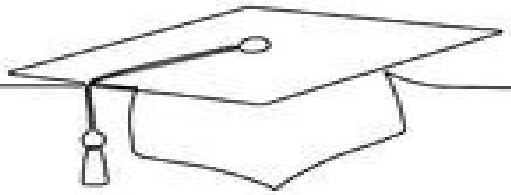
إلى من أيقظوا داخلي شعلة الفهم ووهبوني من علمهم ما يكون زادا لي ما حييت " **أساتذتي الأفاضل**"

وفي الختام، هذا النجاح ليس نهاية المطاف، بل خطوة أولى نحو حياة أرجو أن تكون مليئة بالبركة، الرضا والعطاء، وأن أظل دائما مصدرا للفخر والسند لكل من أحب.

الطالبة وصال



"قائمة المحتويات"



الفهرس:

شكر وتقدير

إهداء

قائمة المحتويات

قائمة الجداول.....I

قائمة الأشكال .....III-II

مستخلص.....IV

مقدمة.....أ - و

الفصل الأول: الإطار النظري.....ص 1-40

مقدمة الفصل الأول.....ص 1

المبحث الأول: ماهية مسرعات الأعمال.....ص 2-16

المطلب الأول: مفهوم مسرعات الأعمال ..... ص 2-6

الفرع الأول: التعريف القانوني والفقهي لمسرعات الأعمال .....ص 2

الفرع الثاني: نشأة وتطور مسرعات الأعمال .....ص 4

الفرع الثالث: خصائص مسرعات الأعمال ص5

المطلب الثاني: أهداف وأنواع مسرعات الأعمال .....ص 6-12

الفرع الأول: أهداف مسرعات الأعمال .....ص 6

الفرع الثاني: أنواع مسرعات الأعمال ص7

الفرع الثالث: تمييز مسرعات الأعمال عن حاضنات الأعمال .....ص 8

المطلب الثالث: خطوات إنشاء مسرعة أعمال وآلية عمل برامجها وكيفية قياس نجاحها.....ص12-16

الفرع الأول: خطوات بناء مسرعات الأعمال .....ص 12

الفرع الثاني: آلية برامج مسرعات الأعمال .....ص 13

الفرع الثالث: كيفية قياس نجاح مسرعات الأعمال .....ص 15

المبحث الثاني: ماهية المؤسسات الناشئة .....ص 17–34

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة..... ص 17–23

الفرع الأول: تعريف المؤسسات الناشئة ونشأتها .....ص 17

الفرع الثاني: أهمية وأهداف المؤسسات الناشئة .....ص 20

الفرع الثالث: دورة حياة المؤسسات الناشئة وأنواعها .....ص 23

المطلب الثاني: عموميات حول المؤسسات الناشئة.....ص 26–28

الفرع الأول: خطوات إنشاء مؤسسة ناشئة .....ص 26

الفرع الثاني: شروط الحصول على علامة مؤسسة ناشئة.....ص 27

الفرع الثالث: مصادر تمويل المؤسسات الناشئة.....ص 28

المطلب الثالث: مقومات نجاح المؤسسات الناشئة وعوامل فشلها .....ص 30–34

الفرع الأول: مقومات نجاح المؤسسات الناشئة .....ص 30

الفرع الثاني: أسباب فشل المؤسسات الناشئة .....ص 33

المبحث الثالث: العلاقة بين مسرعات الأعمال والمؤسسات الناشئة .....ص 35–40

المطلب الأول: خطوات الانضمام إلى مسرعة الأعمال .....ص 35

المطلب الثاني: دور مسرعات الأعمال في نمو المؤسسات الناشئة .....ص 36–37

الفرع الأول: مساهمة مسرعات الأعمال في توفير الموارد والدعم المالي للمؤسسات الناشئة .....ص 36

الفرع الثاني: مساهمة مسرعات الأعمال في نمو وتطوير المؤسسات الناشئة .....ص 37

خلاصة الفصل.....ص 41

الفصل الثاني: الإطار التطبيقي .....ص 42–70

مقدمة الفصل الثاني.....ص 42

المبحث الأول: ماهية مؤسسة اتحاد Itihad Group.....ص 43–45

المطلب الأول: تعريف مؤسسة اتحاد Itihad Group.....ص 43

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لمؤسسة اتحاد Itihad Group.....ص 43

المطلب الثالث: التخصصات التقنية الدقيقة للمؤسسة .....ص 45

المبحث الثاني: الإطار المنهجي للدراسة .....ص 46-54

المطلب الأول: منهج ومجتمع عينة الدراسة .....ص 46

المطلب الثاني: أدوات الدراسة .....ص 46

المطلب الثالث: صدق وثبات أداة الدراسة .....ص 49-54

الفرع الأول: الصدق الداخلي.....ص 49

الفرع الثاني: ثبات أداة الدراسة.....ص 50

المبحث الثالث: تحليل ومناقشة نتائج الدراسة ص55-70

المطلب الأول: التحليل الوصفي لنتائج الدراسة .....ص 55-62

الفرع الأول: التحليل الوصفي لمتغيرات البيانات الشخصية ص55

الفرع الثاني: واقع متغيرات الدراسة ص62

المطلب الثاني: اختبار فرضيات الدراسة .....ص 63-70

الفرع الأول: اختبار التوزيع الطبيعي .....ص 63

الفرع الثاني: اختبار الفرضيات.....ص 70

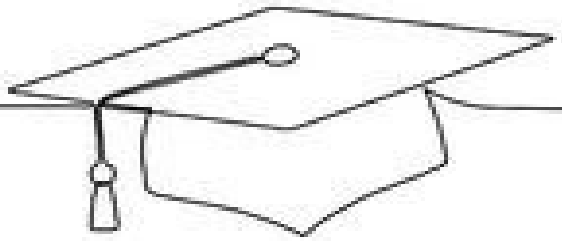
خلاصة الفصل.....ص 71

خاتمة.....ص ز-ك

قائمة المصادر والمراجع

الملاحق

"قائمة الجداول"



قائمة الجداول:

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
01-01	المقارنة بين مسرعات الأعمال وحاضنات الأعمال	12-11
02-01	الخيارات المكونة لمقياس ليكارت الخماسي	48
02-02	قيمة الوسط المرجح ودرجات الموافقة لعينة الدراسة	48
02-03	قائمة الأساتذة المحكمين للاستبيان	50
02-04	ثبات وصدق الاستبانة	50
02-05	الاتساق الداخلي لعبارات الجزء المتعلق بمسرعات الأعمال بالمحور الذي ينتمي إليه	51
02-06	الاتساق الداخلي لمحور المؤسسات الناشئة مع المحور الكلي له	52
02-07	الاتساق الداخلي لأبعاد مسرعات الأعمال بالدرجة الكلية للمحور	54
02-08	توزيع عينة الدراسة حسب متغير السن	55
02-09	توزيع عينة الدراسة حسب متغير المؤهل العلمي	56
02-10	توزيع عينة الدراسة حسب متغير الخبرة المهنية	57
02-11	توزيع عينة الدراسة حسب متغير الخبرة المهنية	58
02-12	المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لعبارات المتغير المستقل مسرعات الأعمال	60-59
02-13	المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لعبارات المتغير التابع المؤسسات الناشئة	62-61

02-14	اختبار التوزيع الطبيعي	63
02-15	دراسة العلاقة بين متغيري الدراسة	64
02-16	نتائج الانحدار الخطي البسيط لتأثير مسرعات الأعمال في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة	65
02-17	نتائج الانحدار الخطي المتعدد لبعد التكوين والتأطير في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة	66
02-18	نتائج الانحدار الخطي المتعدد لبعد التمويل والدعم المالي في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة	67
02-19	نتائج الانحدار الخطي المتعدد لتأثير بعد الشبكات والعلاقات في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة	68
02-20	نتائج الانحدار الخطي المتعدد لتأثير بعد الابتكار والتطوير في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة	70

قائمة الأشكال :

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
01-01	منحنى دورة حياة المؤسسة الناشئة	24
02-02	تمثيل عينة الدراسة حسب متغير السن	55
02-03	تمثيل عينة الدراسة حسب متغير المؤهل	56
02-04	تمثيل عينة الدراسة حسب متغير الخبرة المهنية	57
02-05	تمثيل عينة الدراسة حسب متغير الإختصاص	58

مستخلص:

تهدف دراستنا إلى تسليط الضوء على دور مسرعات الأعمال في دعم المؤسسات الناشئة وتعزيز نموها في مؤسسة إتحاد من خلال تسليط الضوء على توضيح المفاهيم الأساسية المرتبطة بمسرعات الأعمال، وإبراز أهميتها في مرافقة المشاريع الناشئة بالإضافة إلى طبيعة العلاقة التي تربط المؤسسات الناشئة بمسرعات الأعمال اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي لملائمته لطبيعة الموضوع، وشمل مجتمع الدراسة مؤسسي المشاريع الناشئة ، حيث تم توزيع استبيان على عينة مكونة من50 فردا. وإسترجاع 43 منها 40 صالحة للتحليل، تمت معالجة البيانات المجمعة باستخدام البرنامج الإحصائي (SPSS 22) .

وتوصلت الدراسة في نهايتها إلى أن دور مسرعات الأعمال في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة يكون من خلال الاهتمام بالتكوين والتأطير و بناء شبكات و علاقات عمل جيدة و واسعة لزيادة نمو المؤسسات الناشئة. فمسرعات الأعمال تمثل أداة فعالة في دعم المؤسسات الناشئة.

الكلمات المفتاحية : مسرعات الأعمال، نمو مؤسسات ناشئة، الدعم والمرافقة، التمويل.

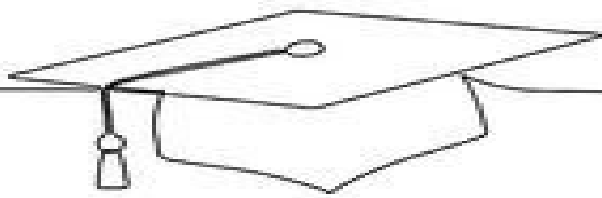
Abstract :

This study examined the role of business accelerators in supporting and enhancing the growth of startups, specifically within the Etihad Foundation. It highlighted the fundamental concepts associated with business accelerators, emphasizing their importance in supporting startups and the nature of the relationship between startups and accelerators. The study employed a descriptive-analytical approach, deemed most suitable for the subject matter. The study population comprised startup founders, with a questionnaire distributed to a sample of 50 individuals. Of these, 43 responses were received, and 40 were deemed valid for analysis. The collected data was processed using the SPSS 22 statistical software. The study concluded that the impact of business accelerators on boosting startup growth stems from their focus on training, mentoring, and building strong and extensive networks and working relationships to further enhance startup growth. Therefore, business accelerators represent an effective tool for supporting startups.

Keywords :

Business Accelerators, Startup Growth, Support and Mentoring, Financing .

" مقدمة "



تمهيد :

تُعد المؤسسات الناشئة اليوم من أبرز المحركات الأساسية للتنمية الاقتصادية عالميا، وذلك لقدرتها على خلق فرص عمل جديدة، والمساهمة في خفض معدلات البطالة، وتحفيز النمو الاقتصادي والحفاظ على ديمومته، ففي ظل التطورات التكنولوجية المتسارعة والتحول الرقمي الذي توغل في مختلف القطاعات، برزت المؤسسات الناشئة كحلول ابتكارية قادرة على تقديم أفكار ومنتجات وخدمات تلبي احتياجات الأسواق المتجددة وحلول للمشاكل المنتشرة، مما جعلها مصدر جذب للعديد من المستثمرين ورواد الأعمال وحاملي الأفكار والمشاريع على حد سواء،

وهذا ما جعل بلدان العالم ومن بينهم الجزائر التفطن لأهمية المؤسسات الناشئة في دفع عجلة التنمية وضرورة دعمها وتعزيزها من أجل استدامتها، وقد تجلى هذا الاهتمام من خلال جهودها المتواصلة في توفير عناصر النظام القانوني والبيئي الملائم الذي من شأنه تعزيز دور هذه المؤسسات في الاقتصاد الوطني، بالإضافة إلى استحداث مجموعة من آليات مرافقة ودعم ملموسة مثل حاضنات الأعمال، وصندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة، التي تهدف إلى دفع عجلة التنمية الوطنية وتحقيق استدامتها،

إلا أن تأسيس المؤسسة الناشئة لا يُعد في حد ذاته ضماناً لنجاحها أو استمراريتها، إذ تواجه هذه المؤسسات جملة من التحديات والصعوبات في مراحلها الأولى التي قد تعيق نموها وتطورها، أبرزها صعوبة الحصول على التمويل، وضعف الخبرة الإدارية والتسويقية، فضلاً عن صعوبة الوصول إلى المستثمرين وبناء شبكة من العلاقات المهنية الداعمة، ومن هنا برزت الحاجة إلى وجود مسرعات الأعمال وحاضناتها، التي تعمل على توفير بيئة احتضانية متكاملة تدعم هذه المؤسسات في مراحلها الحرجة، وتزودها بالمهارات والموارد والشبكات اللازمة لنموها واستمراريتها.

وانطلاقاً من هذه المعطيات، تأتي أهمية هذه المذكرة في محاولة تسليط الضوء على دور مسرعات الأعمال كإحدى الآليات الفعالة في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة، وذلك من خلال دراسة حالة Itihad Group كأحد أبرز الأمثلة الجزائرية في هذا المجال، حيث تعمل هذه المجموعة منذ عام 2000 على دعم ريادة الأعمال التكنولوجية في الجزائر، من خلال برامج الاحتضان والتسريع والتوجيه والتمويل.

- **إشكالية الدراسة:**

مما سبق يمكن صياغة الإشكالية الرئيسية لهذه المذكرة على النحو التالي:

إلى أي مدى تساهم مسرعات الأعمال في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة؟

ومن خلال هذه الإشكالية نطرح مجموعة من الأسئلة الفرعية:

- ✓ كيف تعرف مسرعات الأعمال من خلال خصائصها وأهدافها في دعم المؤسسات الناشئة ؟
- ✓ ما أبرز التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في مراحل نموها الأولى ؟
- ✓ ما هو دور مسرعات الأعمال خاصة مسرعة اتحاد في دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة ؟

➢ فرضيات الدراسة:

✓ الفرضية الرئيسية:

- تساهم مسرعات الأعمال في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة، وذلك من خلال مساهمتها في تطوير قدرات هذه المؤسسات وتحسين أدائها وزيادة فص نجاحها واستمراريتها.

✓ الفرضية الفرعية:

- مسرعات الأعمال هي برامج دعم متخصصة، تتميز بالتكوين والتأطير والتمويل وبناء العلاقات المهنية، كما تهدف إلى تسريع وتيرة نمو المؤسسات الناشئة واستمراريتها.
- تواجه المؤسسات الناشئة العديد من التحديات في بداية نموها، منها صعوبة الحصول على التمويل، نقص المورد البشري ذو الخبرة وصعوبة الوصول للأسواق وبناء شبكات الأعمال، التي تحد من قدرتها على النمو والتوسع.
- تلعب مسرعة اتحاد دورا مهما في دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة، عبر الخدمات التي تقدمها من تكوين، تأطير، تمويل والابتكار، الأمر الذي ينعكس على نموها واستمراريتها.

➢ أهمية الدراسة:

تكمن أهمية هذه المذكرة في:

- إثراء المكتبة العربية والجزائرية بدراسة أكاديمية حول موضوع المؤسسات الناشئة ومسرعات الأعمال، وهو موضوع حديث نسبياً في السياق الجزائري.
- تقديم نموذج جزائري حي Itihad Group يمكن الاستفادة منه في تطوير سياسات دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر.
- المساهمة في نشر الوعي حول أهمية المؤسسات الناشئة ومسرعات الأعمال كآليات لتحقيق التنمية الاقتصادية وخلق فرص العمل.

➢ أهداف الدراسة:

إن الهدف من هذه المذكرة هو تسليط الضوء على الإطار المفاهيمي لمسرعات الأعمال من حيث مفهومها، خصائصها وأهم أهدافها، بالإضافة إلى إبراز أهمية المؤسسات الناشئة ودورها في تحقيق التنمية وخلق القيمة المضافة، والوقوف على واقع تجربة مسرعة اتحاد Itihad Group وإبراز مساهمتها في دعم ريادة الأعمال وتعزيز نمو المؤسسات الناشئة في الجزائر.

➢ صعوبات الدراسة:

- ضيق الوقت المخصص لإنجاز الدراسة الميدانية وجمع البيانات اللازمة.
- صعوبة الحصول على بعض المعلومات والبيانات المتعلقة بمسرعات الأعمال والمؤسسات الناشئة.
- تردد بعض أصحاب المؤسسات الناشئة في تقديم المعلومات المطلوبة والحفاظ على سرية البيانات.
- قلة المراجع والدراسات التطبيقية المتخصصة في موضوع مسرعات الأعمال، خاصة في البيئة الجزائرية.

➢ المنهج المتبع في الدراسة:

اعتمدنا في هذه المذكرة على المنهج الوصفي والمنهج التحليلي، وذلك من خلال:

المنهج الوصفي: لوصف وتحليل المفاهيم النظرية المتعلقة بالمؤسسات الناشئة ومسرعات الأعمال.

المنهج التحليلي: لدراسة حالة مجموعة Itihad Group بشكل معمق، من خلال جمع المعلومات من مصادرها الرسمية (الموقع الإلكتروني، LinkedIn، الشهادات المنشورة).

➢ أدوات الدراسة:

تم توزيع الاستبيان على المؤسسات الناشئة المستفيدة من خدمات مسرعة الأعمال اتحاد بهدف جمع البيانات الأولية اللازمة لإنجاز الدراسة، كما تم استخدام برنامج SPSS في عملية إدخال البيانات وتحليلها ومعالجتها إحصائياً. وقد شملت عملية التوزيع 50 استبياناً، تم استرجاع 43 استبياناً صالحاً للتحليل. واعتمدت الدراسة على عينة غير عشوائية.

➢ متغيرات الدراسة:

لكل بحث علمي متغيرات دراسة، بحيث يحتوي بحثنا على متغيرين هما:

✓ **المتغير المستقل**: مسرعات الأعمال وهي المتغير الذي يفترض أنه يعزز من نمو المؤسسات الناشئة

- ✓ **المتغير التابع:** نمو المؤسسات الناشئة وهي النتيجة التي نسعى إلى قياسها لمعرفة مدى تأثير مسرعات الأعمال عليها

➢ حدود الدراسة:

اقتصرت هذه الدراسة على مجموعة من الحدود التي ينبغي أخذها بعين الاعتبار عند تفسير النتائج وهي كما يلي:

- ✓ **من حيث الزمان:** تم إجراء الدراسة خلال الفترة الممتدة من أواخر شهر جانفي إلى غاية أواخر شهر ماي من عام 2026، وهي مدة جمع البيانات.
- ✓ **من حيث المكان:** تم تطبيق الدارسة على عدد من المؤسسات الناشئة المستفيدة من مسرعة الأعمال اتحاد في ولاية الجزائر.
- ✓ **من حيث الحدود البشرية:** شملت الدراسة رواد المؤسسات الناشئة والمسيرين القائمين على مسرعة الأعمال.

➢ الدراسات السابقة:

هناك العديد من الدراسات التي عالجت موضوع مسرعات الأعمال وتأثيرها على نمو المؤسسات الناشئة، نذكر منها:

- **دراسة البرود أم الخير، دور مسرعات الأعمال في دعم الشركات الناشئة–قراءة تحليلية لمسرعات الأعمال بالسعودية–، مجلة المقريزي للدراسات الاقتصادية والمالية، سنة 2023.**

هدفت هاته الدراسة إلى تسليط الضوء على أهم المفاهيم المتعلقة بالمؤسسات الناشئة ومسرعات الأعمال، وتبيين العلاقة بينهما، وكذلك الوقوف وتوضيح أهم الجهود الوطنية والعربية لدعم هاته المؤسسات حديثة النشأة، من خلال توفير بيئة ملائمة لمسرعات الأعمال، هذا نظرا لدورها الهام في مجال ريادة الأعمال، كما أن مسرعات الأعمال توفر مجموعة كبيرة من الخدمات والموارد، بالإضافة إلى تقديم برامج مكثفة لتسريع نمو المؤسسات الناشئة، ويتم ذلك خلال فترة زمنية محددة تتراوح على الأغلب بين 3 إلى 6 أشهر.

- **دراسة بوقرة إلهام وحريزي زينب، دور مسرعات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة–دراسة حالة ألجيريا فانتر–، مذكرة لنيل شهادة الماستر، جامعة محمد بوضياف بالمسيلة، سنة 2023/2022.**

أولت هذه الدراسة اهتماما واسعا حول الدور الذي تلعبه مسرعات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة، ويتجلى ذلك في مساعدتهم في تجاوز المراحل الأولى لإطلاق مشاريعهم من خلال ما تقدمه لهم هذه المسرعات من خدمات، ولقد توصلت هاته الدراسة إلى ضرورة اعتماد المؤسسات الناشئة على مسرعات الأعمال كآلية لترقيتها ودعمها وتطويرها وكذا جعلها تنافس المؤسسات الأخرى.

- **دراسة يونس داليا أحمد محمد، واقع مسرعات الأعمال في زيادة فرص نجاح الشركات الناشئة في قطاع غزة–دراسة حالة مسرعة الأعمال Gaza Sky Geeks–، رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية غزة، سنة 2017.**

هدفت الدراسة إلى تحليل دور مسرعات الأعمال في دعم نجاح المؤسسات الناشئة من خلال مجموعة من الخدمات كالتمويل، التوجيه، الإرشاد، والعلاقات المهنية، كما اعتمدت الدراسة على المقابلات مع عينة من الشركات الناشئة الملتحقة بمسرعة Gaza Sky Geeks، وتوصلت إلى أن لهذه الأخيرة دورا محوريا في تعزيز فرص نجاح المؤسسات، خاصة من خلال خدمات التوجيه والإرشاد والتشبيك، يليها تنوع الفرق ثم التمويل والمدة الزمنية، كما توصلت إلى ضرورة تحسين آليات التمويل، دعم المستثمرين المحليين ومراجعة مدة برامج التسريع.

- **ما يميز دراستنا عن الدراسات السابقة:** يتضح أن أغلب الدراسات السابقة ركزت على مسرعات الأعمال بصفة عامة ودورها في دعم المؤسسات الناشئة وتحسين أدائها ونموها، إضافة إلى دراسة طبيعة العلاقة بين مسرعات الأعمال ومتغيرات أخرى مثل التمويل، الابتكار أو التسيير، وذلك بهدف الوصول إلى مدى مساهمتها في تطوير ونمو واستمرارية المؤسسات الناشئة، ورغم أهمية هذه الدراسات وتنوع بيئاتها التطبيقية، إلا أنها تختلف عن دراستنا الحالية من عدة جوانب، وهو ما يفرز الفجوة البحثية، حيث أن معظم الدراسات السابقة درست مسرعات الأعمال من زاوية عامة ودورها الكلي في دعم المؤسسات الناشئة، بينما تركز دراستنا بشكل أدق على دور مسرعات الأعمال في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة من خلال دراسة مختلف الآليات والخدمات التي تقدمها هذه المسرعات من مرافقة، تكوين، تدريب، تمويل، وتوجيه...الخ، وذلك ضمن سياق المؤسسات الناشئة في الجزائر، وبالتحديد في البيئة محل الدراسة.

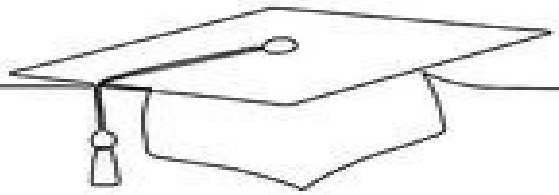
➢ هيكل الدراسة (الخطة العامة):

اعتمدت هذه المذكرة على تقسيم منهجي يجمع بين الجانبين النظري والتطبيقي، وذلك من خلال فصلين رئيسيين. خُصص الفصل الأول لتأصيل الإطار النظري للدراسة، حيث تم التطرق إلى مختلف الجوانب المتعلقة بمسرعات الأعمال من حيث مفهومها وخصائصها وأهدافها في بيئة ريادة الأعمال، كما تناول مفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها ومراحل تطورها، بالإضافة إلى أبرز التحديات والصعوبات التي قد تواجهها خلال مراحلها الأولى. كما تم تسليط الضوء على دور مسرعات الأعمال في دعم هذه المؤسسات وتعزيز نموها من خلال ما توفره من خدمات وبرامج مرافقة تساهم في تطوير مشاريعها وتحسين فرص نجاحها.

أما الفصل الثاني فقد خُصص للدراسة التطبيقية من خلال دراسة حالة مؤسسة Itihad Group باعتبارها إحدى الجهات الفاعلة في مجال مرافقة المؤسسات الناشئة في الجزائر، حيث تم التعريف بالمؤسسة والتطرق إلى نشأتها

وهيكلها التنظيمي ومهامها وأهم الخدمات التي تقدمها. كما تم عرض مجموعة من المؤسسات الناشئة التي استفادت من برامجها، مع تحليل مدى مساهمة هذه البرامج في دعم نموها وتطوير أدائها، وصولًا إلى مناقشة النتائج المتحصل عليها واستخلاص أهم الاستنتاجات المرتبطة بموضوع الدراسة.

الفصل الأول



"الإطار النظري للدراسة"

تمهيد :

يهدف هذا الجانب النظري إلى عرض الإطار المفاهيمي المتعلق بكل من المؤسسات الناشئة ومسرعات الأعمال، باعتبارهما من الركائز الأساسية في مجال ريادة الأعمال الحديثة. حيث تُعرَّف المؤسسات الناشئة على أنها مشاريع مبتكرة تقوم على أفكار جديدة تتسم بالمرونة والقدرة على التكيف، غير أنها غالباً ما تواجه في مراحلها الأولى مجموعة من التحديات، مثل محدودية التمويل، ونقص الخبرة الإدارية، وصعوبة الولوج إلى الأسواق.

وفي المقابل، تُعد مسرعات الأعمال إحدى الآليات الحديثة التي أُنشئت لدعم هذا النوع من المؤسسات، من خلال تقديم برامج مكثفة ومحددة المدة، تهدف إلى تسريع نمو المشاريع الناشئة عبر التوجيه والإرشاد، وتوفير فرص التمويل، وتعزيز الربط مع المستثمرين والخبراء في المجال.

وبناءً على ذلك، تتجلى العلاقة بين المؤسسات الناشئة ومسرعات الأعمال في كونها علاقة تكاملية، حيث توفر هذه المسرعات بيئة داعمة تسهم في تعزيز فرص نجاح المؤسسات الناشئة، وتساعدها على تجاوز صعوبات المرحلة الأولى وتسريع وتيرة تطورها واستقرارها في السوق، وعليه نسعى في هذا الفصل إلى إبراز أهم الجوانب المتعلقة بمسرعات الأعمال والمؤسسات الناشئة.

المبحث الأول: ماهية مسرعات الأعمال

مسرعات الأعمال ظاهرة جديدة تمثل أحد أهم التطورات الحديثة في مجال ريادة الأعمال، حيث توفر بيئة داعمة للشركات الناشئة التي تجاوزت مرحلة الإحتضان في حاضنات الأعمال والتي لديها نموذج أولي من المنتج جاهز للتطوير والتوسع، توفر هذه المسرعات مجموعة من الخدمات مثل التمويل الأولي، الإرشاد من خبراء في المجال والتدريب على مهارات وأساليب ريادة الأعمال المتقدمة، وهذا لغرض تحقيق أهدافها من الإلتحاق ببرنامج المسرعة من أجل تسريع نموها وتحقيق النجاح، ففي هذا المبحث سوف نتطرق إلى الشرح المفصل لمسرعات الأعمال.

المطلب الأول: مفهوم مسرعات الأعمال

تعددت التعاريف التي تحدد مدلول مسرع الأعمال، حيث عرفها رجال الاقتصاد والقانون كل بحسب الزاوية التي ينظر إليها. لهاذا يتعين الوقوف على مدلول هذا المصطلح، لتوضيح مفهومه بشكل دقيق.

الفرع الأول : تعريف مسرعات الأعمال

أولاً: التعريف القانوني

جاء بنص المادة 2 من القرار الوزاري رقم 05 المؤرخ في 19 جانفي 2025،"عرف مسرعة الأعمال الجامعية على أنها: جميع البرامج المصممة لمساعدة حاملي المشاريع المبتكرة الناضجة و المؤسسات الناشئة خلال مراحلها المبكرة على النمو بشكل أسرع، إذ يتم ذلك عن طريق توفير مجموعة من الخدمات المتخصصة و الإستشارات المهنية والبرامج المكثفة لفترة محدودة والتي عادة تتراوح بين 3 إلى 6 أشهر."[1]

ويقصد من التعريف السابق أن مسرعة الأعمال الجامعية هي مجموعة من البرامج المصممة لدعم رواد الأعمال أصحاب المشاريع المبتكرة الناضجة والشركات الناشئة في مراحلها الأولى، بهدف تسريع نموها، يتم ذلك من خلال توفير مجموعة من خدمات متخصصة، استشارات مهنية، وبرامج مكثفة.[2]

ثانياً: التعريف الفقهي

[1] قرار رقم 05 مؤرخ في 19 جانفي 2025، وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، الجمهورية الجزائرية الديموقراطية الشعبية.

[2] كباهم سامية، ط.د.بلقليل فريد، **الشكل القانوني لمسرعات الأعمال في الجامعات الجزائرية(شركة sarl_شركةspa)**، الملتقي الوطني الموسوم ب:الشركات التجارية في التشريع الجزائري وعلاقتها بالمؤسسات الناشئة، جامعة الجيلالي بونعامة، خميس مليانة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، 05 ماي2025، ص04.

اختلفت وجهات النظر حول تعريف مسرعات الأعمال فمنهم من اعتبرها:

_ برامج تُصمم لفترة زمنية محددة، تهدف إلى دعم الشركات الريادية الناشئة في تعزيز فرص نجاحها خلال المراحل الأولى من تطورها .يتم ذلك عبر تقديم مجموعة من الخدمات والإرشادات التي يقدمها نخبة من الخبراء والمتخصصين، إلى جانب فتح آفاق استثمارية من خلال توصيل هذه الشركات بالمستثمرين وأصحاب رؤوس الأموال."[1]

_ كيانات تجارية تستثمر في المراحل الأولية في شركات ناشئة واعدة مقابل الحصول على حصة من حقوق الملكية . ترتكز هذه الكيانات على برنامج جماعي محدد المدة، يتضمن الإرشاد والتعليم والتوجيه، ويختتم عادة بيوم مخصص للعرض التجريبي أو التقديم النهائي."[2]

_ مجموعة من رجال الأعمال ذوي الخبرة يقدمون مجموعة متنوعة من الخدمات مثل المكاتب، التوجيه، الإرشاد، التشبيك، الخدمات الإدارية، بالإضافة إلى نقل المعارف والخبرات لدعم الشركات الناشئة التي أنهت مرحلة الاحتضان داخل حاضنات الأعمال."[3]

_ مسرعات الأعمال هي برامج توفر للشركات الناشئة فرصة الاستفادة من الإرشاد والدعم المالي والتواصل مع المستثمرين، إلى جانب مجموعة من الموارد الأخرى التي تسهم في تعزيز استقرارها وقدرتها على تحقيق الاستدامة الذاتية"[4].

فمن خلال التعاريف السابقة يتضح أن:"مسرعات الأعمال تعد برامج أو هياكل تنظيمية تُنشأ لفترة زمنية محددة، وتهدف إلى دعم الشركات الناشئة في مراحلها الأولى أو بعد مرحلة الاحتضان، من خلال تقديم حزمة متكاملة من الخدمات تشمل الإرشاد والتوجيه والتكوين، إلى جانب الدعم المالي المباشر أو غير المباشر، وتسهيل

---

[1] كريبش علي، بوكثير أحمد، **دور مسرعات الأعمال في دعم المشاريع المقاولاتية–دراسة حالة لمسرعة الأعمال العمومية"أنجيريا فانتور"**، ماستر أكاديمي، إدارة أعمال، قسم علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد البشير الإبراهيمي، برج بوعريريج، الجزائر، 2024، ص 23.

[2] بوقرة إلهام، حريزي زينب، **دور مسرعات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة دراسة حالة أنجريا فانتور**، ماستر أكاديمي، تخصص إقتصاد نقدي، قسم العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2023، ص 25.

[3] جيهان عبد الله الشنبري وآخرون، **دور مسرعات وحاضنات الأعمال لدعم المشاريع الريادية في قطاع الترفيه وأثرها على السياحة الداخلية بالمملكة في ظل جائحة كوفيد–19**، المجلد7، العدد10، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية والقانونية(JELAS)، جامعة أم القرى، المملكة العربية السعودية، سنة 2023، ص08.

[4] أحمد بن عبد الرحمن الشميمري، سرور علي إبراهيم سرور، **حاضنات الأعمال والواحات العلمية: المفاهيم والتطبيقات في الاقتصاد المعرفي**، دار العبيكان للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الرياض، المملكة العربية السعودية، سنة2022، ص42.

ربطها بالمستثمرين وأصحاب رؤوس الأموال. كما تسعى هذه المسرعات إلى تعزيز فرص نجاح واستمرارية المشاريع الناشئة عبر إدماجها ضمن شبكات من الخبراء ورواد الأعمال، وتوفير بيئة محفزة على الابتكار والتطوير وتسريع النمو، بما يساهم في تحقيق الاستدامة والوصول إلى الاستقلالية الاقتصادية".

الفرع الثاني: نشأة وتطور مسرعات الأعمال

عد عزوف المستثمرين أصحاب رؤوس الأموال عن الاستثمار إثر أزمة فقاعة الإنترنت عام 2000، أُجبر المستثمرون المساندون على تحمل العبء والمخاطرة بمفردهم .ومع أن هؤلاء المستثمرين المساندين عادةً ما يكونون أفرادًا يخصصون مبالغ مالية صغيرة نسبيًا مقارنةً بما يقدمه أصحاب رؤوس الأموال، إلا أن انخفاض حجم الاستثمارات بشكل عام أدى إلى ترك العديد من رواد الأعمال الطموحين دون الدعم المالي الكافي لإطلاق وتطوير مشاريعهم الناشئة .هذا العجز في التمويل شجع على ظهور شكل جديد من الشركات، عُرفت بمسرعات الأعمال، والتي جاءت لسد هذه الفجوة وتشجيع الابتكار والتنمية[1].

في سياق البحث عن السبب الرئيسي وراء التوجه المتزايد نحو إنشاء برامج تسريع الأعمال، تم تسليط الضوء على أن أحد العوامل الأساسية التي ساعدت في ذلك هو التحول في الاقتصاديات المتعلقة بالشركات الناشئة، خلال العقد الأخير، لعب الانخفاض الكبير في تكاليف التكنولوجيا دورًا محوريًا في تسهيل الوصول إلى العملاء واستقطابهم، بالإضافة إلى ذلك، ساهم تنوع أساليب تحقيق الإيرادات في تمكين فرق التكنولوجيا المتقدمة من تقديم منتجاتها ودخول السوق بسهولة أكبر، كما كان لانخفاض تكاليف البرامج والأجهزة دورٌ جوهري في زيادة عدد الشركات الناشئة وتعزيز ظهور برامج تسريع الأعمال، ومع الانتشار الواسع للإنترنت، ظهرت نماذج أعمال جديدة قادرة على تحقيق الإيرادات منذ بداية نشاطها، مما عزز البيئة الريادية وساهم في نمو هذا القطاع بشكل ملحوظ[2].

ظهرت أول مسرعة أعمال في العالم عام 2005 في مدينة كامبريدج بولاية ماساتشوستس Massachusetts، وقد أسسها بول غراهام Paul Graham تحت اسم Y-Combinator وفي عام 2007، قام كل من

[1] داليا أحمد محمد يونس، **واقع مسرعات الأعمال في زيادة فرص نجاح الشركات الريادية الناشئة في قطاع غزة دراسة حالة مسرعة الأعمال Gaza Sky Geeks**، رسالة ماجستير، إقتصاديات التنمية، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية بغزة، فلسطين، 2017، ص 19.

[2] بلاوي نوال، عبد النبي أم الخير، **حاضنات الأعمال ومسرعة الأعمال في مرافقة المؤسسات الناشئة دراسة مقارنة جامعة غرداية**، ماستر أكاديمي الطور الثاني، تخصص إقتصاد نقدي وبنكي، قسم علوم إقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة غرداية، الجزائر، 2024، ص17.

ديفيد كوهين وبراد فيلد، وهما من المستثمرين في المشاريع الناشئة، بإطلاق مسرعة أعمال أخرى تحت اسم TechStars، وذلك في مدينة بولدر Boulder بولاية كولورادو Colorado [1].

تلخيصاً لما سبق يمكن القول إن الأسباب الكامنة وراء ظهور مسرعات الأعمال، وهو[2]:

- وجود نقص في دعم المستثمرين لأصحاب الشركات الناشئة بعد انتشار الإنترنت كان بمثابة دافع رئيسي لنشوء هذا النوع من الأعمال التجارية.
- انخفاض تكاليف التكنولوجيا، سواء في الأجهزة أو البرامج، كان له دور كبير في تعزيز نمو عدد الشركات الناشئة وانتشار برامج تسريع الأعمال.
- وجود الإنترنت، وشركات تكنولوجيا المحمول الناشئة، والفرق الموهوبة بطموحاتها، بالإضافة إلى الطلب المتزايد من المستثمرين والمشترين، شكل دافعًا قويًا لظهور المسرعات التي تسعى لاستغلال هذه الفرص المتنامية في سوق الابتكار.
- ساهمت مسرعات الأعمال في تقليل مخاطر الاستثمار للمستثمرين ذوي رؤوس الأموال من خلال توزيع استثماراتهم على مبالغ صغيرة في مجموعة واسعة من الشركات الناشئة الواعدة.

الفرع الثالث: خصائص مسرعات الأعمال

تتسم مسرعات الأعمال بمجموعة من الخصائص التي تميزها عن غيرها من آليات دعم المؤسسات الناشئة، وتسهم في تعزيز فعاليتها في مرافقة المشاريع الريادية وتسريع نموها والتي تتمثل فيما يلي[3]:

أولاً: برنامج محدد المدة

تمتاز المسرعات بفترة إقامة قصيرة، وذلك نتيجة لإجراء اختبارات دقيقة لاختيار الشركات الناشئة التي يتم استضافتها .هذا النهج يقلل من الوقت الذي يحتاجه المستثمرون لتقييم وفرز الشركات الرائدة الجديدة .الأمر الذي يجعل المسرعات تجذب المستثمرين الداعمين الذين يبحثون عن فرص استثمار تتيح لهم الحصول على حصة ملكية

[1] بوقرة إلهام، حريزي زينب، **دور مسرعات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة دراسة حالة ألجريا فانتور**، مرجع سبق ذكره، ص26.

[2] داليا أحمد محمد يونس، **واقع مسرعات الأعمال في زيادة فرص نجاح الشركات الريادية الناشئة في قطاع غزة دراسة حالة مسرعة الأعمال Gaza Sky Geeks**، مرجع سبق ذكره، ص ص21-22.

[3] كريبش علي، بوكثير أحمد، **دور مسرعات الأعمال في دعم المشاريع المقاولاتية–دراسة حالة لمسرعة الأعمال العمومية"ألجيريا فانتور"**، مرجع سبق ذكره، ص 24.

في الشركات الناشئة، بالإضافة إلى ذلك، تعمل شركات المسرعات على تسويق هذه الاستثمارات كمزايا حقيقية، مما يجعلها خيارًا جذابًا للمستثمرين الراغبين في الدخول إلى المرحلة المبكرة من الاستثمار في مشاريع واعدة.

ثانيًا: مبنى على دفعات من الشركات الناشئة

ما يميز مسرعات الأعمال هو طبيعة عملها المحددة بزمن، حيث يتم الانضمام إليها والخروج منها خلال فترة وجيزة على هيئة مجموعات متجانسة تُعرف بالأفواج أو الدفعات، وقد أظهرت التجربة أن الانطلاق في البرنامج بشكل متزامن يعزز بصورة كبيرة الروابط القوية وغير التقليدية بين المشاركين.

ثالثًا: يتضمن الإرشاد وورش تعليمية وتدريبية

مسرعات الأعمال تعد مصدراً قيّماً مليئاً بالموارد لأصحاب الشركات الناشئة، حيث يديرها خبراء متمرسون قادرون على دعم نمو تلك الشركات .كما يتيح انضمام أصحاب الشركات الناشئة إلى هذه المسرعات فرصة للتفاعل مع أقرانهم في مجال الأعمال، مما يشجع على التنافس البنّاء ويحفز على تحقيق التطوير.

المطلب الثاني: أهداف وأنواع مسرعات الأعمال

تُشكل مسرعات الأعمال إحدى الآليات الحديثة الداعمة للمؤسسات الناشئة، إذ تساهم في تعزيز نموها وتسريع تطورها من خلال توفير برامج متخصصة تشمل التوجيه والتدريب والدعم المالي وفرص بناء العلاقات المهنية. وتتنوع هذه المسرعات وفقًا لطبيعة نشاطها والجهات القائمة عليها، كما تختلف عن حاضنات الأعمال في أهدافها وآليات عملها، لاسيما من حيث التركيز على تحقيق نمو سريع للمشروعات خلال فترة زمنية محددة. وعليه، سيتم التطرق إلى أهداف مسرعات الأعمال وأنواعها، مع إبراز أوجه الاختلاف بينها وبين حاضنات الأعمال.

الفرع الأول: أهداف مسرعات الأعمال

تتعدد وتتنوع أهداف مسرعات الأعمال، نذكر منها مايلي[1] :

- تأسيس شركات ناشئة تقوم على أسس قوية وبإمكانيات تنافسية عالية في الأسواق، مع العمل على تعزيز دور المنشآت الصغيرة والمتوسطة في دعم الناتج المحلي.

[1] البرود أم الخير، **دور مسرعات الأعمال في دعم الشركات الناشئة– قراءة تحليلية لمسرعات الأعمال بالسعودية**–، المجلد 07، العدد01، مجلة المقريزي للدراسات الإقتصادية والمالية، جامعة الجزائر3، 2023، ص 67.

- دعم الشركات الناشئة في مختلف القطاعات وتعزيز أدائها من خلال تبنّي أفضل الممارسات.
- تقديم فرص استثمارية للمؤسسات الناشئة مع التركيز على المساهمة في تعزيز استدامتها.

بالإضافة إلى[1] :

- مساعدة رواد الأعمال في تطوير نماذج أعمالهم وتعزيزها بشكل فعال، بالإضافة إلى تقديمها للمستثمرين بهدف الحصول على التمويل اللازم.
- بناء علاقات فعّالة من خلال تعزيز التواصل بين المؤسسين والمستثمرين والشركاء الإستراتيجيين والعملاء المحتملين والموجهين.
- تنمية المهارات الريادية من خلال تعزيز قدرات القيادة وتشجيع التفكير الإبداعي، إلى جانب اعتماد أحدث تقنيات إدارة الأعمال.
- تعزيز اعتماد التكنولوجيا وتطبيق أفضل الممارسات لتطوير حلول تتمتع بقدرة تنافسية على المستوى العالمي.
- تعزيز فرص النمو من خلال تمكين المؤسسات الناشئة من دخول أسواق جديدة والتوسع بشكل أسرع.

الفرع الثاني: أنواع مسرعات الأعمال

أشار كلاريس ويوسوبوفا **(2014) Clarysse and Yusubova** في دراستهما إلى أن الاهتمام بمسرعات الأعمال يعتمد بشكل أساسي على احتياجات ومتطلبات الجهات المختلفة مثل الشركات، المستثمرين، والهيئات العامة .وقد استعرضت الدراسة أنواعًا متعددة من مسرعات الأعمال التي تشمل مايلي[2]:

أولاً : من حيث التخصص أو المجال، يمكن التمييز بين نوعين مسرعات الأعمال الشاملة و المحددة [3]:

---

[1] خدمات كي آند كي الدولية للأعمال والإستثمار، KAK Business Services Company، Business Accelerator Program، https://kaksbc.sa/en/business-accelerator-program/%D8%8C، أطلع عليه بتاريخ 26 فيفري 2026، على الساعة 15:2.

[2] داليا أحمد محمد يونس، **واقع مسرعات الأعمال في زيادة فرص نجاح الشركات الريادية الناشئة في قطاع غزة دراسة حالة مسرعة الأعمال Gaza Sky Geeks**، مرجع سابق، ص 22.

[3] بلاوي نوال، عبد النبي أم الخير، **حاضنات الأعمال ومسرعة الأعمال في مرافقة المؤسسات الناشئة دراسة مقارنة جامعة غرداية**، مرجع سبق ذكره، ص ص، 20-21.

1) **مسرعات الأعمال الشاملة:** تقدم خدماتها لمختلف أنواع الشركات الناشئة، بدءًا من المشاريع ذات التكنولوجيا المحدودة وصولاً إلى تلك التي لا تتطلب استخدام التكنولوجيا، وتشمل أيضًا مجالات التصنيع والخدمات.
2) **المسرعات المحددة:** تركز على مجالات صناعية أو تكنولوجية معينة مثل الرعاية الصحية، تقنية المعلومات، التكنولوجيا الحيوية، القطاع المصرفي، أو التكنولوجيا البيئية.

ثانياً : من حيث مصدر الإيرادات، يمكن التمييز بين نوعين مسرعات الأعمال الخاصة والعامة[1]:

1) **مسرعات الأعمال العامة:** هدفها يتمثل في تعزيز النظام البيئي للأعمال الناشئة داخل المنظمة أو القطاع التكنولوجي.
2) **مسرعات الأعمال الخاصة:** تسعى الشركات الاستثمارية أو المستثمرون من القطاع الخاص إلى تحقيق الاستفادة من خلال تعزيز التواصل بين المشاريع الريادية الناشئة والمستثمرين، بهدف تقليل الفجوة وتحقيق تعاون مثمر بين الطرفين.

ثالثاً : من حيث الحصة في رأس المال التي تحصل عليها مسرعات الأعمال مقابل الخدمات التي تقدمها لأعمال الناشئة، يمكن التمييز بين مسرعات الأعمال التأسيسية ومسرعات أعمال تأسيسية ذات مصادر مفتوحة[2]:

1) **مسرعات الأعمال التأسيسية:** هو برنامج إرشادي يمتد لفترة زمنية محددة، يركز على دعم الأعمال الناشئة التي تُقبل عادةً كفرق وليس كأفراد، يوفر البرنامج تمويلاً أوليًا لتلك الأعمال، مقابل الحصول على حصة في رأس مال الشركات الناشئة مقابل الخدمات المقدمة لها.
2) **مسرعات الأعمال التأسيسية ذات المصادر المفتوحة:** على خلاف التشابه في نموذج التسريع المتبع في النوع الأول، تبدو هذه المسرعات مختلفة في جانب رئيسي واحد، حيث أن افتقارها إلى حصة في رأس المال نتيجة اعتمادها على نموذج المصادر المفتوحة يجعل البرنامج مجانيًا للمشاركين، وبناءً عليه، فهي لا تمنح تمويلاً مبدئيًا كبيرً مقابل الخدمات المقدَّمة.

---

[1] داليا أحمد محمد يونس، **واقع مسرعات الأعمال في زيادة فرص نجاح الشركات الريادية الناشئة في قطاع غزة دراسة حالة مسرعة الأعمال Gaza Sky Geeks**، مرجع سبق ذكره، ص 22.

[2] بوقرة إلهام، حريزي زينب، **دور مسرعات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة دراسة حالة ألجريا فانتور**، مرجع سبق ذكره، ص27.

الفرع الثالث : تمييز مسرعات الأعمال عن حاضنات الأعمال

إن كلًا من مسرعات الأعمال وحاضنات الأعمال يهدفان إلى دعم المؤسسات الناشئة، مما يؤدي إلى وجود لبس لدى العديد من أصحاب المشاريع والأفكار المبتكرة بشأن التمييز بينهما. وقد يدفع ذلك البعض إلى استخدام المصطلحين على نحو مترادف، رغم وجود اختلافات جوهرية بين هذين الكيانين، الأمر الذي يستوجب عدم الخلط بينهما[1].

تُمثل مسرعات الأعمال إطارًا قانونيًا يُعنى بمرافقة الشركات الناشئة التي تجاوزت مرحلة الاحتضان وأصبحت تمتلك منتجًا أو خدمة قابلة للتسويق، وتضطلع هذه الكيانات بتنفيذ برامج التسريع الموجهة للمؤسسات الحاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة" والمشاريع الموسومة بـ"مشروع مبتكر"، من خلال تقديم المتابعة والتأطير والدعم اللازم لتعزيز نموها وتسريع وتيرة تطورها وذلك من خلال[2]:

- إنشاء شبكات محلية ودولية تضم المستثمرين وأصحاب رؤوس الأموال الاستثمارية والعملاء.
- تقديم التأطير والمتابعة اللازمة لتطوير المنتجات والخدمات والأفكار، وتحسين إدارة الأعمال وإعداد نماذج الأعمال.
- دعم بناء شراكات وعلاقات تجارية بين الشركات الناشئة ومختلف المؤسسات القائمة.
- تعزيز ثقافة الابتكار وريادة الأعمال، ومساعدة المؤسسات الناشئة على التحقق من جدوى منتجاتها وأفكارها وتطوير أفكار جديدة.
- إعداد الشركات الناشئة للحصول على التمويل والاستثمارات من الأطراف الخارجية.

يتبين أن مسرعات الأعمال تستهدف بالأساس تسريع نمو المؤسسات الناشئة وتوسيع نطاق أعمالها، من خلال وضع خطط واستراتيجيات مستقبلية تساعدها على تحقيق نمو سريع ومواجهة مختلف التحديات الإدارية والمالية التي قد تعترض مسارها[3]، وعليه، فإن مسرعات الأعمال تتعامل مع المؤسسات التي تجاوزت مرحلة الفكرة وأصبحت

---

[1] خلاف فاتح، **أثر مسرعات الأعمال على دور المؤسسات الناشئة: "ألجيريا فانتور" نموذجا–قراءة تحليلة للمرسوم التنفيذي رقم 20/356**، المجلد06، العدد04، مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال، جامعة محمد الصديق بن يحيى، جيجل، الجزائر، 2021، ص160.

[2] Emil Lucian Crişan, Irina Iulia Salanţă, Ioana Natalia Beleiu, Ovidiu Niculae Bordean, RalucaBunduchi, 2021, "A systematic literature review on accelerators," The Journal of Technology Transfer, Springer, (February 2021), vol 46(1), p.76.

[3] أحمد بن عبد الرحمن الشميمري، سرور علي إبراهيم سرور، **حاضنات الأعمال والواحات العلمية: المفاهيم والتطبيقات في الاقتصاد المعرفي**، مرجع سبق ذكره، ص 11.

تمتلك نماذج أولية أو منتجات جاهزة للتطوير والتسويق. كما تتميز برامجها بقصر مدتها الزمنية، إذ تُقدَّم خدمات الدعم والمرافقة للمؤسسات المنضمة إليها خلال فترة محدودة تتراوح غالبًا بين ثلاثة وستة أشهر[1] .

كما يقتصر قبول الانضمام إلى مسرعات الأعمال على المؤسسات الناشئة التي تمتلك إمكانات نمو مرتفعة وسريعة، وتتمتع بقدرات تنافسية تؤهلها للنجاح في السوق، ويختلف ذلك عن حاضنات الأعمال التي قد تمتد فترة احتضانها لعدة سنوات، كما أنها لا تشترط بالضرورة توفر المؤسسات المحتضنة على قدرات أو مؤهلات محددة عند الانضمام إليها [2].

في المقابل، تُعرَّف حاضنات الأعمال بأنها جهات أو مؤسسات توفر للمقبلين على تأسيس المشاريع الصغيرة مجموعة من الخدمات والتجهيزات والخبرات المتخصصة، تحت إشراف فني وإداري من قبل خبراء ومختصين، بهدف تنمية قدراتهم وتمكينهم من اكتساب الخبرة اللازمة لضمان استمرارية مشاريعهم وتعزيز فرص نجاحها في بيئة سوقية تتسم بدرجة عالية من المنافسة[3]، وعليه، تركز حاضنات الأعمال بشكل أساسي على تشجيع الابتكار ودعم المؤسسات الناشئة وحاملي المشاريع المبتكرة من خلال احتضانهم وتوفير مختلف أشكال الدعم المتعلقة بالإيواء والتكوين والاستشارة والتمويل، وفي هذا الإطار، تتولى الحاضنة مرافقة المؤسسات المحتضنة ومتابعتها طوال فترة الاحتضان، بما يسهم في تطوير مشاريعها وتعزيز فرص نجاحها[4]، و هو ما يتجلى من خلال تقديم الخدمات التالية[5]:

- استقبال الشركات الناشئة المقبولة للاحتضان وتوفير مساحات عمل مجهزة ومناسبة لممارسة أنشطتها.
- مرافقة حاملي المشاريع أثناء إجراءات إنشاء المؤسسة الناشئة، وذلك من خلال توفير جملة من الخدمات، يتم تحديدها عند تقديم طلبات الحصول على علامة "حاضنة أعمال" لدى اللجنة الوطنية عبر البوابة الإلكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة.

---

[1] Carlo Bagnoli1,Maurizio Massaro, Daniel Ruzza, Korinzia Toniolo, Business Models for Accelerators: A Structured Literature Review, Journal of Business Models (2020), Vol. 8, No.2, p 03.

[2] خلاف فاتح، **أثر مسرعات الأعمال على دور المؤسسات الناشئة:"أجيريا فانتور"**، مرجع سبق ذكره، ص 162.

[3] نيفين توفيق، **مفهوم حاضنات الأعمال وتطبيقاته في الحالة المصرية**، النهضة، المجلد14، العدد 02، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة،2013 ، ص 89.

[4] ميسون محمد القواسمة، **واقع حاضنات الأعمال ودورها في دعم المشاريع الصغيرة في الضفة الغربية**، مذكرة ماجستير في إدارة الأعمال، جامعة الخليل، 2010، ص48 .

[5] المادة 05 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر2020 يتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة " و "مشروع مبتكر " و"حاضنة أعمال وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها، الجريدة الرسمية، العدد 55 ،المؤرخة في 21سبتمبر2020، وفي هذا الإطار صدر القرار المؤرخ في 02 نوفمبر 2020، يتضمن تعيين أعضاء اللجنة الوطنية لمنح علامة" مؤسسة ناشئة "و"مشروع مبتكر "و"حاضنة أعمال"، الجريدة الرسمية، العدد 70، المؤرخة في 05 نوفمبر 2020.

- مرافقة أصحاب المشاريع خلال مراحل إنشاء المؤسسة الناشئة، من خلال توفير مجموعة من الخدمات المحددة ضمن ملف طلب الحصول على علامة "حاضنة أعمال" المقدم إلى اللجنة الوطنية عبر البوابة الإلكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة.
- توفير تكوين متخصص لأصحاب المؤسسات الناشئة وحاملي الأفكار، خاصة في مجالات إدارة الأعمال والالتزامات القانونية والمحاسبية المرتبطة بريادة الأعمال.

وفي هذا السياق، يُلزم المنظم الجزائري حاضنات الأعمال بإرفاق طلب الحصول على العلامة بالسير الذاتية للمستخدمين والمكونين والمؤطرين العاملين بها، إضافة إلى تقديم برامج التكوين والتأطير المقترحة[1].

وفيما يلي جدول يلخص الفروقات بين مسرعات وحاضنات الأعمال:

جدول رقم (01-01): يمثل مقارنة بين مسرعات الأعمال وحاضنات الأعمال

معيار المقارنة	مسرعات الأعمال	حاضنات الأعمال
المشاريع الناشئة وأهدافها	تستهدف المشاريع التي لديها منتج مطور، وتساعدهم على النمو.	تستهدف المشاريع في مراحل مبكرة جدًا، وتساعدهم على التجسيد المادي لأفكارهم.
معايير الإختيار والقبول	تنافسية للغاية ولها خطوات محددة و واضحة.	لا يوجد معايير واضحة عند عدد كبير من حاضنات الأعمال.
مصادر التمويل والحصة من الأسهم	معظمها يقوم القطاع الخاص بتمويلها، وتأخذ حصة من رأس مال الشركة الناشئة الذي تقدم لها الدعم.	معظمها يقوم بتشغيلها مؤسسات غير ربحية، بشكل مجاني.
متوسط فترة الإحتضان	4.5 أشهر	1.7 أشهر

[1] المادة 25 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 يتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة " و" مشروع مبتكر " و "حاضنة أعمال " وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها، الجريدة الرسمية، العدد 55 ، المؤرخة في 21 سبتمبر 2020، وفي هذا الإطار صدر القرار المؤرخ في 2 نوفمبر 2020 ، يتضمن تعيين أعضاء اللجنة الوطنية لمنح علامة" مؤسسة ناشئة "و"مشروع مبتكر "و"حاضنة أعمال"، الجريدة الرسمية، العدد 70 ، المؤرخة في 25 نوفمبر 2020.

البرامج التعليمية	تُقدم بشكل واسع النطاق ومكثف.	تُقدم بشكل محدود مقارنة بالمسرعات.
تسمية الشركة الناشئة	يطلق عليه شركة محفظة استثمارية بإعتبار الحصة من الأسهم التي يتم تخصيصها.	يطلق عليه اسم المستأجر.

المصدر: داليا أحمد محمد يونس، **واقع مسرعات الأعمال في زيادة فرص نجاح الشركات الريادية الناشئة في قطاع غزة دراسة حالة مسرعة الأعمال Gaza Sky Geeks**، رسالة ماجستير، إقتصاديات التنمية، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية بغزة، فلسطين، 2017، ص 19.ص 26.

المطلب الثالث: خطوات إنشاء مسرعة أعمال وآلية عمل برامجها وكيفية قياس نجاحها

تعتمد مسرعات الأعمال على مجموعة من الخطوات المنظمة في بنائها وتشغيلها بهدف دعم المؤسسات الناشئة وتسريع نموها. كما ترتكز آلية عملها على توفير التوجيه والتدريب وفرص التمويل والتشبيك، ويتم تقييم نجاحها من خلال مؤشرات تقيس مدى تحقيقها لأهدافها و تأثيرها على أداء المؤسسات المستفيدة. لذا سيتم التطرق إلى خطوات بناء مسرعات الأعمال وآلية عملها وكيفية قياس نجاحها.

الفرع الأول: خطوات بناء مسرعات الأعمال

يتم بناء مسرعات الأعمال وفق أخذ العوامل التالية[1]:

1) تحديد الهدف من المسرعة الأعمال وتحديد نوعها:

وبناءً على ذلك، يثور التساؤل حول ما إذا كانت حاضنات الأعمال تستهدف دعم وتخريج عدد كبير من المؤسسات الناشئة في مختلف القطاعات، أم أنها تركز على احتضان عدد محدد من المؤسسات الناشئة ضمن قطاع أو مجال نشاط معين.؟

2) تحديد مدة البرنامج:

هل ستعتمد المسرّعة النموذج الأكثر شيوعًا لمسرّعات الأعمال (ثلاثة أشهر)، أم سيتم تحديد مدة البرنامج بناءً على معايير أخرى، مثل حجم رأس المال المتاح ؟

[1] كريبش علي، بوكثير أحمد، **دور مسرعات الأعمال في دعم المشاريع المقاولاتية–دراسة حالة لمسرعة الأعمال العمومية"ألجيريا فانتور"**،مرجع سبق ذكره، ص27.

3) اختيار الموقع:

تشير الإحصائيات إلى أن مسرّعات الأعمال تحقق أداءً أفضل عندما تكون مندمجة ضمن نظام بيئي ريادي مزدهر.

4) تصميم البرامج:

لا يمتلك العديد من رواد الأعمال الواعدين خلفياتٍ عميقة في مجال إدارة الأعمال، لذلك ينبغي أن تُصمَّم برامج المسرّعات بشكل يضمن تقديم قيمة حقيقية ومضافة لهم، بما يسهم في تعزيز قدراتهم وتطوير مشاريعهم.

5) اختيار المرشدين:

يتم الأخذ بعين الإعتبار مايلي :

- ما هو مستوى الخبرة التي يمتلكونها ؟
- هل لديهم تجارب سابقة مع مؤسسات ناشئة؟
- وهل يفضّلون تدريب ودعم المؤسسات الناشئة في المراحل المبكرة أم في المراحل الأكثر تقدّمًا؟

6) التسويق للمسرعة:

من خلال شبكات العلاقات المختلفة وفعاليات التواصل الخاصة بالمؤسسات الناشئة.

7) تحديد معايير القبول:

ما هي المعايير التي سيتم اعتمادها في تصفية المؤسسات الناشئة المتقدمة واختيار الأنسب منها؟

الفرع الثاني : آلية عمل برامج مسرعات الأعمال

تعمل مسرّعات الأعمال وفق آلية منظمة تتضمن مجموعة من المراحل التي تمرّ بها المؤسسة الناشئة، بدءًا من لحظة تقديم طلب الالتحاق بالمسرّعة، وصولًا إلى مرحلة التخرّج منها[1]، وتتمثل فيما يلي [2]:

[1] بوقرة إلهام، حريزي زينب، **دور مسرعات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة دراسة حالة ألجريا فانتور**، مرجع سبق ذكره، ص 30.

[2] فرج الله أحلام، ضامن وهيبة، حمادي موراد، **واقع منصات رواد الأعمال في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر**، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، ص388-402.

1) **إختيار المرشحين في برنامج المسرعة:**

من بين معايير الاختيار القوة القيادية للمؤسسة الناشئة، وقدرتها على التكيّف مع مختلف الظروف المحيطة، إضافة إلى امتلاكها لنموذج عمل واضح وخبرة تقنية تدعم جاهزيتها للنمو والتوسع.

2) **فرز الطلبات:**

لكل مسرّعة أعمال معاييرها الخاصة في اختيار المشاريع، غير أنّه من المتعارف عليه أن أغلب المسرّعات لا تستثمر في الأنشطة التقليدية مثل المطاعم والخدمات الأساسية، وإنما تركز على المشاريع المبتكرة القادرة على إحداث تغيير نوعي وخلق نمو سريع، سواء على المستوى المحلي أو الدولي. كما أنها لا تقبل إلا الأفكار التي يمكن أن تضيف لها قيمة حقيقية وتتماشى مع توجهاتها الاستراتيجية.

3) **التمويل المبدئي:**

تتلقى المؤسسات الناشئة المشاركة في بداية البرنامج مبلغًا ثابتًا يُخصص للاستثمار، ويُعرف برأس المال التأسيسي أو التمويل المبدئي. ويمكن أن يُقدَّم هذا التمويل في شكل دعم مالي مباشر أو مقابل حصة في رأس مال الشركة، والتي غالبًا ما تتراوح بين 6% و10%.

4) **العمل بنظام المجموعات:**

ما يميّز مسرّعات الأعمال هو محدودية الدخول إليها والخروج منها في آنٍ واحد، حيث يتم تنظيم الالتحاق بها على شكل مجموعات أو أفواج، وهو ما يسهم في تعزيز التفاعل وتقوية الروابط بين المشاركين.

5) **المدة الزمنية المحددة:**

تقيم كل مؤسسة ناشئة في المسرّعة لمدة زمنية محددة، تتراوح غالبًا بين ثلاثة وستة أشهر.

6) **برامج التوجيه و الإرشاد المكثف:**

توفر أغلب برامج مسرعات الأعمال برنامجًا مكثفًا للإرشاد، يهدف إلى تقديم تدريب عملي يساعد على تطوير المنتج وتعزيز أداء المؤسسة. كما يُعد هذا البرنامج فرصة مهمة لبناء علاقات مهنية مستدامة مع المرشدين، بما يدعم استمرارية نمو المشروع.

7) **خدمات التشبيك:**

يتمثل ذلك في تمكين المؤسسات الناشئة من الحصول على فرص أكبر لتأمين تمويل إضافي في مراحل لاحقة، من خلال جذب اهتمام مستثمري القطاع الخاص وتعزيز ثقتهم في هذه المشاريع.

8) **اليوم التجريبي:**

تنظم مسرعات الأعمال ما يُعرف باليوم التجريبي، حيث تتم دعوة أفراد من المجتمع المحلي، خاصة المستثمرين، للاطلاع على النماذج النهائية لمشاريع المؤسسات الناشئة المشاركة. ويُعد هذا الحدث فرصة مهمة لتعزيز التواصل وبناء علاقات مع مستثمرين محتملين.

الفرع الثالث: كيفية قياس نجاح مسرعات الأعمال

يمكن قياس نجاح أداء المسرعة من خلال النظر إلى العوامل التالية[1] :

أولاً: أداء الشركات الناشئة

- ما حجم الإيرادات التي حققتها الشركات الناشئة؟
- ما المدة الزمنية التي تستغرقها الشركات الناشئة للوصول إلى مستوى محدد من الإيرادات؟
- خلال أي فترة زمنية تتمكن الشركات الناشئة من تحقيق صافي دخل محلي؟
- كيف يتطور نمو الدخل مع مرور الوقت؟
- إلى أي مدى أصبحت الشركة الناشئة مصدر الدخل الرئيسي للمؤسس وفريق العمل؟
- ما الفترة الزمنية اللازمة لبلوغ هذا التحول؟
- كم عدد فرص العمل التي نجحت الشركة الناشئة في توفيرها؟
- ما المدة التي تحتاجها الشركات الناشئة قبل تنفيذ أول عملية توظيف؟
- إلى أي مدى تتوافق مهارات الموظفين مع متطلبات الوظائف التي يشغلونها؟
- هل شهدت الشركات الناشئة المتخرجة من المسرعات عمليات تخارج؟ وفي حال حدوث ذلك، ما طبيعة هذا التخارج (استحواذ، اندماج، اكتتاب عمومي)؟ وكم استغرقت هذه العملية من وقت؟

[1] كريبش علي، بوكثير أحمد، **دور مسرعات الأعمال في دعم المشاريع المقاولاتية -دراسة حالة لمسرعة الأعمال العمومية "ألجيريا فانتور"-**، مرجع سبق ذكره، ص ص 28-29.

– ما هي أبرز مؤشرات النمو التي حققتها الشركات الناشئة، مثل عدد زيارات المواقع الإلكترونية أو عدد مرات تحميل التطبيقات أو غيرها من مؤشرات الأداء الرقمي؟

ثانياً: برامج المسرعة

- كيف تُقيّم الشركات الناشئة تجربتها ورحلتها ضمن برنامج المسرّعة؟
- ما مدى استعداد الشركات الناشئة للتوصية بهذا البرنامج لجهات أو شركات ناشئة أخرى؟
- ما أبرز الجوانب التي ترى الشركات الناشئة أنها حققت لها قيمة مضافة وفائدة أكبر خلال فترة البرنامج وبعد التخرج منه؟

ثالثاً: التمويل

- ما حجم التمويل الذي تمكنت الشركات الناشئة من الحصول عليه بعد التخرج من البرنامج؟
- ما المدة الزمنية التي استغرقتها الشركات الناشئة للوصول إلى المراحل الرئيسية للتمويل؟
- ما أنواع التمويل التي تم جمعها (مثل تمويل مقابل حقوق الملكية، ديون، أو منح)؟
- كيف تطورت هيكلة التمويل وحصصه مع مرور الوقت؟

المبحث الثاني: ماهية المؤسسات الناشئة

تُعتبر المؤسسات الناشئة اليوم إحدى الركائز الأساسية والمحركات الرئيسية للتنمية الاقتصادية، وذلك لدورها المحوري في امتصاص البطالة من خلال خلق فرص عمل جديدة، إلى جانب مساهمتها الفاعلة في تسريع وتيرة النمو الاقتصادي والحفاظ عليها، ونتيجة لهذه الأهمية المتزايدة، أصبحت المؤسسات الناشئة محط أنظار العديد من الفاعلين، كمحفز جاذب للمستثمرين ورواد الأعمال وحاملي الأفكار والمشاريع المبتكرة.

وهذا الاهتمام المتصاعد من قبل الأطراف المعنية لم يمر دون استجابة من قبل السلطات العمومية في الجزائر، التي أولت أهمية خاصة لاستحداث ودعم هذه المؤسسات، ويتجلى ذلك بوضوح من خلال جهودها المتواصلة الرامية إلى توفير العناصر الأساسية للنظام القانوني والبيئة الملائمة التي تعزز دور المؤسسات الناشئة في الاقتصاد الوطني، ولم تقتصر هذه الجهود على الجانب التشريعي فقط، بل امتدت لتشمل استحداث آليات دعم ملموسة، مثل إنشاء حاضنات الأعمال، وإطلاق صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة، وتهدف هذه الآليات مجتمعة إلى دعم وتنمية المؤسسات الناشئة بما يدفع عجلة التنمية الوطنية ويحقق استدامتها.

وبناءً على ما سبق، سيتم في هذا المبحث التطرق إلى مختلف الجوانب النظرية المتعلقة بالمؤسسات الناشئة.

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة

تُعدّ المؤسسات الناشئة من أهم المؤسسات الحديثة التي برزت في ظل التطورات الاقتصادية والتكنولوجية المتسارعة، حيث أصبحت تلعب دورًا فاعلًا في دعم الابتكار وتحفيز النمو الاقتصادي وخلق فرص العمل. وقد حظيت هذه المؤسسات باهتمام متزايد من قبل مختلف الدول لما تتميز به من قدرة على تقديم أفكار ومشاريع مبتكرة قابلة للتطور والتوسع في الأسواق.

ولأجل الإحاطة بمفهوم المؤسسات الناشئة وفهم مختلف الجوانب المرتبطة بها، سيتم في هذا المطلب التطرق إلى تعريفها، خصائصها ونشأتها، ثم إبراز أهم أهدافها وأهميتها الاقتصادية، إضافة إلى دراسة دورة حياتها ومختلف أنواعها.

الفرع الأول: تعريف المؤسسات الناشئة ونشأتها

هناك العديد من الباحثين الذين اختلفوا في تحديد مفهوم المؤسسات الناشئة لكونها مفهوم حديث النشأة و الظهور، ففي هذا الفرع سندرس مختلف التعريفات لكل باحث.

أولاً: تعريف المؤسسات الناشئة

لقد تعددت تعاريف المؤسسات الناشئة بحيث سنتطرق لمجموعة منها:

ـ "وفقًا للقاموس الإنجليزي، تُعرَّف المؤسسة الناشئة (Startup) بأنها مشروع حديث التأسيس يكون في بداية مساره، ويهدف إلى تحويل فكرة أو ابتكار إلى نشاط اقتصادي قابل للنمو والتوسع، ويعكس هذا المصطلح طبيعة هذه المؤسسات، إذ تتكون كلمة Startup من جزأين Start والتي تشير إلى الانطلاق وبداية النشاط، و Up التي ترمز إلى النمو والتطور، مما يجعل المؤسسة الناشئة نموذجًا للمشروعات الطموحة التي تسعى إلى تحقيق نمو سريع من خلال الابتكار واستغلال الفرص المتاحة في السوق".[1]

ـ " تُمثّل الشركات الناشئة جيلًا جديدًا من المشاريع الفتية التي تولد من فكرة مبتكرة لرائد أعمال أو مجموعة شركاء، يسعون من خلالها لتقديم حلول وخدمات فريدة في السوق؛ وهي تختلف بطبيعتها الطموحة عن المؤسسات التقليدية التي تنطلق عادةً بخطى هادئة، وبتمويل ذاتي أو عائلي بسيط يهدف إلى الاستقرار المحلي"[2]

ـ " يشير مصطلح المؤسسة الناشئة (Startup) إلى الشركات حديثة التأسيس التي تنبثق من فكرة ريادية مبتكرة، وتتميز بامتلاكها إمكانات واعدة تتيح لها فرصًا كبيرة لتحقيق النمو والتوسع بوتيرة سريعة"[3]

ـ" تُمثّل الشركة الناشئة منظومة عمل فتيّة ومفعمة بالطموح، تتحرك وفق رؤية واضحة تهدف إلى تقديم حلول مبتكرة للفجوات الموجودة في السوق، مكرسةً جهودها الأساسية لكسب ثقة العملاء وتحقيق رضاهم كركيزة أولى للنجاح"[4]

وعليه بناءا على ما سبق يمكن القول أن المؤسسات الناشئة هي عبارة عن: "مؤسسات جديدة ظهرت بأفكار جديدة غير مسبوقة أو مطورة، تعتمد على التكنولوجيا، الابتكار والتجديد في منتجاتها، أو خدماتها، أو نماذج

[1] شريفة بو الشعور، "**دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Startup: دراسة حالة الجزائر**"، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الرابع، العدد 2، الجزائر،2018، ص420.

[2] بسويح منى، ميموني ياسين و بوقطاية سفيان، "**واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر**"، حوليات جامعة بشار في العلوم الإقتصادية، المجلد السابع، العدد 3، الجزائر،2020، ص405.

[3] مصطفى بورنان، علي صولي،"**الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة)**"،مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد11، العدد 1، الجزائر، 2020، ص 134.

[4] كريمة سلطان، "**دور مسرعات الأعمال في تفعيل الابتكار المفتوح (ألجيريا فانتور نموذجا)**"، مجلة الباحث الإقتصادي، المجلد 12، العدد 2، الجزائر، 2024، ص 83.

أعمالها لإمكانية التوسع أو التكرار، كما تسعى إلى تحقيق النمو السريع وأرباح ضخمة في فترة زمنية قصيرة، بالإضافة إلى أنها تتمتع بمستوى عال من المخاطر."

كما أن المؤسسات الناشئة تتميز بمجموعة من الخصائص، والتي تتمثل فيما يلي[1]:

1) **مؤسسة حديثة العهد:** تشير هذه الخاصية إلى أن المؤسسات الناشئة تكون في مراحلها الأولى من دورة حياتها، حيث تُعد كيانات حديثة التكوين ما تزال في طور النمو، الظهور والتشكل، وخلال هذه المرحلة تواجه المؤسسة مسارين محتملين، إما النجاح والتطور والتحول إلى مؤسسة مستقرة وراسخة في السوق، أو التعثر والتوقف عن النشاط نتيجة الفشل في التكيف مع متطلبات السوق.
2) **سرعة النمو:** تُعد سرعة النمو من أهم الصفات المميزة للمؤسسات الناشئة، إذ تتمتع هذه الأخيرة بقدرة عالية على التوسع وتحقيق إيرادات كبيرة، ويظهر ذلك من خلال إمكانية زيادة الإنتاج والمبيعات دون الحاجة إلى ارتفاع مماثل في التكاليف، مما يؤدي إلى تحسن ملحوظ في هامش الربح، وبذلك، فإن صغر حجم المؤسسة في بداياتها لا يعني ضعفًا في أدائها المالي، بل على العكس، فهي مُهيأة لتحقيق أرباح كبيرة متى ما تمكنت من اعتماد نموذج عمل وخطة فعالة تناسب السوق.
3) **الاعتماد على التكنولوجيا:** تقوم المؤسسات الناشئة (Startup) بالاعتماد على التكنولوجيا الحديثة في بناء نماذج أعمالها وتقديم حلول مبتكرة تستجيب لحاجات السوق بطريقة عصرية وفعالة، كما تعتمد بشكل كبير على الوسائل الرقمية في تطوير خدماتها المختلفة، إضافة إلى استفادتها من المنصات الإلكترونية وحاضنات الأعمال التي تدعم نموها وتطورها.
4) **استنساخ نموذج مستدام:** كل المؤسسات الناشئة قابلة للاستنساخ غالبا إذ تمثل Airbnb وUber مثالين واضحين لديمومة استنساخ نموذج عمل تجاري في بيئات مغايرة وعلى نطاق أوسع يديره فريق مختلف مع الحفاظ التام على نفس المنطق الأساسي للعمل، كما قد يتطلب الأمر تعديلات طفيفة وأحيانا ضرورية لتكييف النموذج على محلية السياق لكن المنطلق ذاته فإن كانت المؤسسة تقدم خدمة محدودة النطاق أو غير قابلة للتوسع بسهولة لا تُصنف غالبًا ضمن المؤسسات الناشئة بالمعنى الدقيق

[1] بسويح منى، ميموني ياسين و بوقطاية سفيان، **"واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر"**، مرجع سبق ذكره، ص ص 405-406.

ثانيا: نشأة مصطلح المؤسسات الناشئة

إن الحديث عن الجذور التاريخية لمصطلح "Startup" يقودنا بشكل مباشر إلى منتصف القرن الماضي، وبالتحديد تلك الفترة التي ظهر فيها تمويل رأس المال المخاطر، فالعديد من الباحثين الذين تناولوا موضوع المؤسسات الناشئة يشيرون إلى أن بدايات ظهور هذا المصطلح كانت بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، لكن في الحقيقة لا توجد دلائل على استخدام هذا المصطلح من طرف الكتاب أو الباحثين في تلك الفترة،[1]

وحسب العديد من الباحثين فإن استخدام هذا المصطلح يعود إلى سنة 1976 في مقال بعنوان " The unfashionable business of investting in startups data proccessing field" نشر في مجلة "Forbes" الأمريكية التي تهتم بإحصاء أرصدة أغنياء العالم وثرواتهم وتتبع المسار المالي والاقتصادي للمؤسسات العالمية، وقد شاع استخدام المصطلح وارتبط بشكل وثيق بالتكنولوجيا المتقدمة بالإضافة لهذا الارتباط توجد علاقة قوية بين مصطلح "Startup" والتمويل من خلال شركات رأس المال المخاطر الذي شكل أهم شرارات الانطلاق للمؤسسات الناشئة،

أما فيما يخص الجزائر فإن وضع سياسة وطنية قوية بالإضافة إلى استراتيجة دعم لظهور نظام بيئي موات لظهور "جيل الشركات الناشئة الجزائري" أمر بالغ الأهمية، كون نموذج الأعمال الذي تختاره الجزائر اليوم، باعتباره محرك رئيسي لديناميكيتها الاقتصادية الجديدة، وقد تم الاستشهاد بكلمة "Startup" في 04 نصوص قانونية بما في ذلك مرسومان تنفيذيان، مرسوم رئاسي وقانون واحد، المرسوم الرئاسي رقم 16-309 المؤرخ في 28 نوفمبر 2016 بشأن تشكيل وعمل المجلس الاقتصادي والاجتماعي الوطني، المرسوم التنفيذي قم 13-81 المؤرخ في 30 يناير 2013، والذي يهتم بتحديد مهام وتنظيم المديرية العامة للبحث العلمي والتطوير التكنولوجي، المرسوم التنفيذي رقم 17-272 المؤرخ في 07 أكتوبر 2017 بشأن تنظيم الإدارة المركزية لوزارة البريد والاتصالات والتقنيات والرقمنة، والقانون رقم 17-02 المؤرخ في 10 يناير 2017 بشأن قانون التوجيه الخاص بتطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ومؤخرا في قانون المالية 2020 رقم 19-14 المؤرخ في 11 ديسمبر 2019، المرسوم التنفيذي رقم

[1] نوي محمد الأمين، دهان محمد، "**نحو تنظير أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة وخصائها: دراسة منهجية مفصلة**"، Vol 14، N°03، 2020، ص ص 1-21.

20-256 المؤرخ في 21 سبتمبر 2020 والمتضمن إنشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة "شركة ناشئة"، "مشروع مبتكر"، و"حاضنة أعمال"[1].

الفرع الثاني: أهمية وأهداف المؤسسات الناشئة

أولاً: أهمية المؤسسات الناشئة

للمؤسسات الناشئة دور مهم في مواجهة التحديات والنهوض باقتصاديات تدل كونها نفسا مهما في الناتج المحلي الإجمالي ويمكن تلخيص أهميتها فيما يلي[2]:

1) **توفير فرص العمل الحقيقية المنتجة ومكافحة مشكلة البطالة:** حيث تتميز بقدرتها العالية على خلق فرص عمل، كما أنها تستوعب فئات واسعة من اليد العاملة بما في ذلك توظيف عمالة بخبرة قليلة أو حتى بدون خبرة وهو ما يمتص طالبي العمل خاصة من خريجي الجامعات وحاملي الشهادات، وبالتالي لتخفيف من مشكله البطالة من خلال إدماج الشباب في سوق العمل والمساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
2) **الابتكار في البحث والتطوير:** بحيث تعتبر من أبرز الفاعلين في هذا المجال، خصوصا في القطاعات التكنولوجية، وهو أداه ضرورية أكثر من أي وقت مضي لتطوير منتجات وخدمات جديدة بتكلفة أقل بـ 24 مرة مقارنة بالمؤسسات الكبرى، وهو ما يجعلها عنصرا أساسيا في تحقيق التنافسية.
3) **زيادة الإنتاجية والحفاظ على التنافسية:** ساهمت المؤسسات الناشئة خلال العقود الأخيرة في تحسين مستويات الإنتاجية من خلال اعتمادها على تقنيات وأساليب إنتاج حديثة ساعدت على تقليل التكاليف وتحسين جودة المنتجات. كما أن تبنيها لاستراتيجيات تكنولوجية مبتكرة منحها ميزة تنافسية في الأسواق المحلية والدولية.

---

[1] محمد رضا دباح، **"دور حاضنات الأعمال الجامعية في نجاح الشركات الناشئة Startup، دراسة ميدانية لمجموعة من حاضنات الأعمال الجامعية"**، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص مقاولاتية وتسيير مؤسسة، قسم علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2023/2022، ص 55.

[2] حسين يوسف، صديقي إسماعيل،**"دراسة ميدانية لواقع إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر"**،حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 08، العدد 01،الجزائر، 2021، ص ص 71-73.

4) **نشر القيم الايجابية في المجتمع:** لا يقتصر دور هذه المؤسسات على الجانب الاقتصادي فقط، بل يمتد إلى الجانب الاجتماعي والثقافي، من خلال إدخال قيم جديدة للمجتمع والمساهمة في تطوير ثقافة المستهلك وتشجيعه على تقبل التغيير، من خلال الأبحاث التي تقوم بها المؤسسة الناشئة، مما ينعكس إيجابًا على تطور المجتمع.
5) **المساهمة في التطوير النسبي الاقتصادي:** تعالج القضايا الاقتصادية من خلال أبحاثها وتساهم المؤسسات الناشئة في نشر القيم والمبادئ الاقتصادية والتنظيمية الإيجابية كالمبادرة، الإبداع، الابتكار، إدارة الوقت، الكفاءة والفعالية، كما تساهم في إنتاج سلع وخدمات مبتكرة وجديدة مما يؤدي إلى التنويع في المنتوجات، والمساهمة في تطوير إنشاء الأنسجة الاقتصادية الجديدة الأخرى التي تدعم الأنسجة التقليدية كالزراعة.
6) **استثمار المدخرات وتعزيز وجذب المستثمرين ورأس المال الأجنبي:** تساعد هذه المؤسسات على توظيف المدخرات المالية بدلا من بقائها مكتنزة أو موظفة في مجالات لا تخلق قيمة مضافة، مما يساهم في إحداث تراكم رأسمالي وكذا نقل شريحة أفراد من دخل أقل إلى دخل أعلى (إعادة توزيع الدخل)، بالإضافة إلى جذب المستثمرين المحليين والأجانب.
7) **المساهمة في النمو الاقتصادي:** نظرا لما توفره من خلق وظائف جديدة على المدى الطويل وزيادة حجم الإنتاج مما يعني نمو دخلها السنوي الذي يساهم في خلق الثروة والمساهمة في الناتج الداخلي الخام، إضافة إلى توسعها في الأسواق العالمية يسمح بجلب العملة الصعبة وتعزيز مكانة الاقتصاد الوطني.
8) **مرونتها وقدرتها على التأقلم والاستجابة السريعة:** تتميز المؤسسات الناشئة بمرونة عالية وقدرة كبيرة على التكيف مع التغيرات السريعة في السوق، مما يجعلها تقوم بحل مشاكل تكاليف الإنتاج للشركات والحلول للمشاكل والتحديات الثقيلة التي كثيرا ما تفرضها الدول على السكان..

ثانياً: أهداف المؤسسات الناشئة

المؤسسات الناشئة كغيرها من المؤسسات تسعى إلى تحقيق مجموعة من الأهداف التي تتماشى مع متطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية، على غرار بعض المدارس في فترة التسعينات والتي كانت ترى الأسبقية يجب إعطائها للصناعات الثقيلة، إلا أن بعد هذه الفترة برزت اتجاهات أخرى ترى أن المؤسسة المصغرة والناشئة وسيلة فعالة لتعزيز

التنافسية داخل السوق،خاصة في الدول النامية التي تحتاج إلى نماذج مرنة لا تتطلب إمكانيات مالية أو مادية كبيرة عند التأسيس، وفي هذا السياق، يمكن تلخيص أهم أهداف المؤسسات الناشئة فيما يلي:[1]

- تعزيز روح المبادرة الفردية والجماعية باستحداث أنشطة اقتصادية سلعية أو خدمية لم تكن موجودة من قبل، وكذا إحياء أنشطة اقتصادية تم التخلي عنها لأي سبب، ومثال على ذلك إعادة تنشيط الصناعات التقليدية.
- استحداث مناصب شغل جديدة سواء بصورة مباشرة وهذا بالنسبة لأصحاب المؤسسات أنفسهم أو بصورة غير مباشرة عبر توسع النشاط الاقتصادي وخلق فرص عمل إضافية.
- أداة فعالة لتوطن الأنشطة في المناطق النائية مما يجعلها أداة هامة لترقية تثمين الثروة المحلية وإحدى وسائل الاندماج والتكامل بين المناطق.
- حلقة وصل في النسيج الاقتصادي من خلال مجمل العلاقات التي تربطها بباقي المؤسسات المحيطة والمتفاعلة معها، والتي تترك في استخدام ذات المدخلات .
- تتيح الفرصة لفئات عديدة تمتلك الأفكار الاستثمارية مبتكرة ولكنها لا تملك القدرة المالية والإدارية لتحويل هذه الأفكار إلى مشاريع واقعية قابلة للتطبيق في السوق.

الفرع الثالث: دورة حياة المؤسسات الناشئة وأنواعها

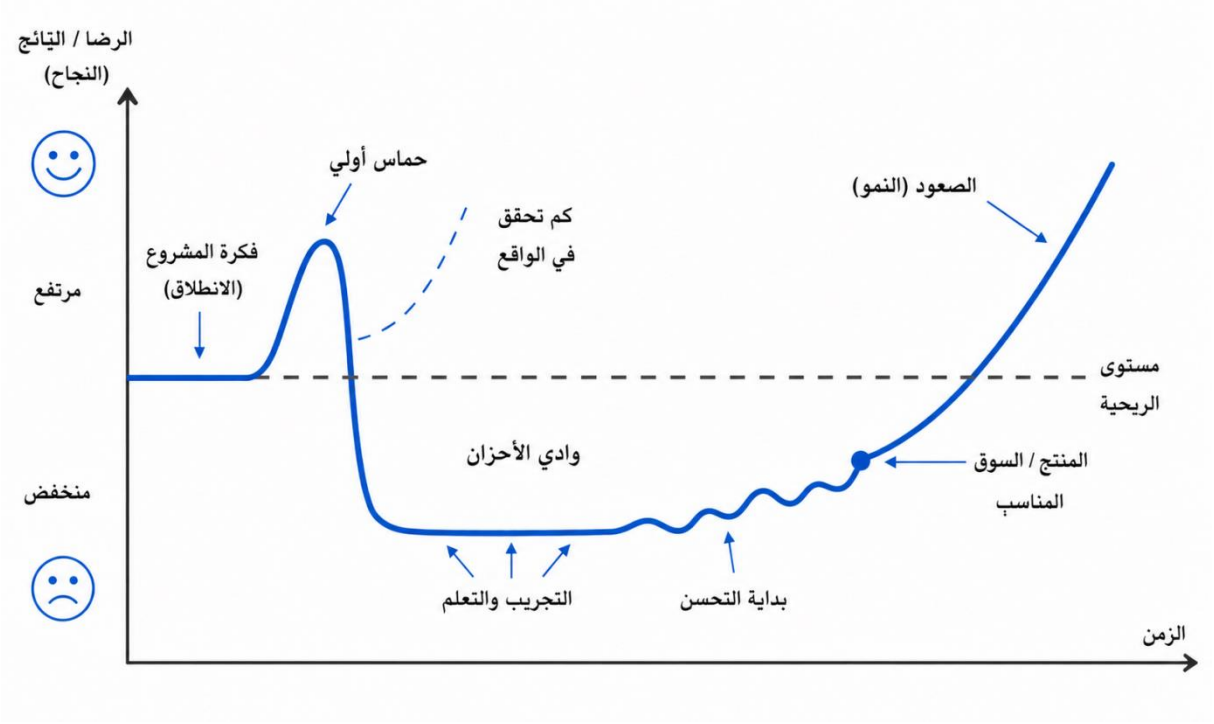
أولاً: دورة حياة المؤسسات الناشئة

إننا نلاحظ دائما أن مراحل نمو المؤسسات الناشئة تحترم خمس (05) مراحل أساسية، لذا رغم اختلاف المؤسسات من حيث المدة والتفاصيل، إلا أن التحديات تظل كما هي ومن الضروري فهمها جيدالتحديد طبيعة تطور هذه المؤسسات وكيفية تعاملها مع مختلف الصعوبات التي تواجهها، حيث لا يعطى التخطيط الاستراتيجي أو مراقبة عمليات التشغيل أولوية قصوى للمؤسسات الناشئة، على عكس ما يمثله التخطيط المالي والنقدي من

[1] رمضاني مروى، بوقرة كريمة،"**تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر–(نماذج لشركات ناشئة ناجحة عربيا)**–"، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، الجزائر، 2020، ص 280.

أولوية هامة، وقد قدم لنا الكثير من الباحثين نموذجا عاما يمثل مراحل النمو الخمسة التي تم بها المؤسسات الناشئة وهي[1]:

الشكل رقم (01-01) : منحنى دورة حياة المؤسسة الناشئة



المصدر:شريفة بو الشعور، شريفة بو الشعور، "**دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Startup: دراسة حالة الجزائر**"، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الرابع، العدد 2، الجزائر،2018، ص421.

1) **مرحلة ما قبل انطلاق المؤسسة الناشئة:** ويمكن أن نسميها مرحلة التفكير، وهي المرحلة التي يقوم من خلالها رائد الأعمال بتوحيد أفكاره وتطويرها، والتفكير في نموذج أعماله وتموقعه، وفي الغالب لا تكون النتائج المستخلصة من هذه المرحلة مماثلة لما ستكون عليه المؤسسة الناشئة بعد بضعة أشهر، إلا أنها تعتبر ضرورية للمضي قدما بشكل فعال وتحديد إمكانيات النمو المختلفة، بالإضافة إلى ذلك ففي هذه المرحلة تظهر قدرة رائد الأعمال على إقناع شركاء محتملين بفكرته، على أن يتمتع الشريك أو الشركاء بالمهارات، الصفات والخبرات التي تكمل مهاراته وصفاته.

[1] محمد رضا دباح، "**دور حاضنات الأعمال الجامعية في نجاح الشركات الناشئة Startup، دراسة ميدانية لمجموعة من حاضنات الأعمال الجامعية**"، مرجع سبق ذكره، ص ص 61-62.

2) **مرحلة انطلاق المؤسسة الناشئة:** تتمثل هذه المرحلة في تأسيس مؤسسة حقيقية بشكل رسمي وإطلاق النسخة الأولية من المنتج أو الخدمةأولا وقبل كل شيء، وغالبا ما يكون التمويل هنا من طرف العائلة، الأصدقاء أو المقامرون، حيث تكون درجة المخاطرة عالية، هذا ما يسمى بالنسخة التجريبية، كما تُعد هذه المرحلة بمثابة اختبار أولي للسوق، من خلال جمع آراء العملاء المحتملين حول المنتج أو الخدمة المقدمة.

3) **مرحلة مبكرة من الإقلاع والنمو:** تمثل هذه المرحلة بداية الطريق للنمو، أين يكون المنتج قد بلغ الذروة، ومن هنا يبدأ رائد الأعمال في بذل جهد مضاعف من أجل جذب أكبر عدد ممكن من العملاء الجدد، مع تحسين المنتج بشكل مستمر بناءً على ملاحظات السوق، كما يتطلب نجاح هذه المرحلة إستراتيجية تسويقية مناسبة، وتوظيف أشخاص أكفاء خاصة في الأقسام الرئيسية مثل: القسم التقني، قسم المبيعات، وقسم التسويق، كما يمكن أن يكون هناك ضغط سلبي من خلال العديد من العوائق التي تؤدي إلى تراجع المنحنى وتباطؤ النمو، لتتحول إلى الانزلاق في الوادي، حيث رغم استمرار الممولين المغامرين بتمويل المشروع إلا أنه يواصل التراجع إلى وادي الموت وهو ما يعني خروج المؤسسة من السوق إذا لم يتم تدارك الوضع.

4) **مرحلة الانطلاق وتسلق المنحدر:** تتميز هذه المرحلة بتسريع نمو المؤسسة من خلال تعديل المنتج عن طريق إصدارات جديدة محسنة، وهكذا تبدأ المؤسسة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الجيل الثاني من المنتج، كما تسعى إلى تأمين مصادر تمويل إضافية لتلبية متطلباته، حيث إذا لم تستطع المؤسسة أن تحقق النمو السريع بسبب عوامل مختلفةقد تلجأ إلى خيارات بديلة مثل البيع أو الاندماج، أما في حال تخطي هذه الأخيرة مرحلة الانطلاق بنجاح فستكون هذه المرحلة محورية في حياة المؤسسة، لتكون بعدها على مشارف تحولها إلى شركة كبيرة.

5) **مرحلة النمو المرتفع:** في هذه المرحلة تركز المؤسسة على كيفية توحيد الأرباح والتحكم فيها، مع الحفاظ على التكيف مع المتغيرات غير المتوقعة، والحفاظ على روح المبادرة مما يؤدي إلى ارتفاع المنحنى بشكل مستمر، وتبدأ المؤسسة الناشئة بتحقيق أرباح ضخمة، لذا يجب تطوير النظام الإداري بما يتناسب مع حجم النمو الذي تم تحقيقه، وهنا تكون المؤسسة الناشئة قد حققت هدفها النهائي وبإمكانها أن تصبح قوة منافسة في السوق، غير أن الحفاظ على روح الابتكار، الابداع والمبادرة يظل أمرًا ضروريًا لتجنب الوقوع في مرحلة الجمود.

ثانياً: أنواع المؤسسات الناشئة

تكثر التصنيفات المتعلقة بأنواع المؤسسات الناشئة، إلا أن Steve Blank يرى أنها تتضمن الأنواع الآتية[1]:

1) **المؤسسات الناشئة المرتبطة بنمط الحياة:** وهي المؤسسات المرتبطة بشغف منشئها، والمتعلقة بنمط حياته، حيث يكون الهدف الأساسي منها هو تحقيق التوازن بين العمل والحياة الشخصية .
2) **المؤسسات الناشئة الصغيرة:** هي مؤسسة صغيرة بحيث يتبع المالك أهدافا أقل طموحا، أي تحقيق دخل مستقر، لتوفير حياة مريحة فقط لعائلته، دون الرغبة في التوسع والنمو، ومن الأمثلة على ذلك صالونات تصفيف الشعر، محلات البقالة والمخابز وغيرها.
3) **الشركات الناشئة القابلة للتطوير:** تأسست من قبل رجال الأعمال الذين يعتقدون منذ البداية أنه يمكن أن يغيروا العالم بفكرة عملهم، التي تهدف إلى تحقيق نمو سريع قابل للتوسع، وبالتالي يقلقون بشأن العثور على نموذج أعمال قابل للتطوير والتكرار، ومن الأمثلة على ذلك Facebook، Uber، Google.
4) **الشركات الناشئة القابلة للشراء:** ولدت هذه الأعمال بهدف بيعها لاحقا بعد تطويرها لشركات كبيرة، بحيث يكون الهدف منها هو الاستحواذ وليس الاستمرار ككيان مستقل.

المطلب الثاني: عموميات حول المؤسسات الناشئة

يُعد إنشاء مؤسسة ناشئة من أبرز التوجهات الحديثة التي تعتمد عليها الدولة لتحقيق التنمية الاقتصادية وتشجيع روح المبادرة والابتكار، حيث أصبحت هذه المؤسسات تمثل وسيلة فعالة لتحويل الأفكار الإبداعية إلى مشاريع حقيقية على أرض الواقع قادرة على خلق الثروة ومناصب الشغل، غير أن نجاحها لا يرتبط بالفكرة فقط، بل يتطلب المرور بعدة مراحل وخطوات أساسية، إضافة إلى توفر شروط قانونية وتنظيمية تسمح لها بالحصول على صفة "مؤسسة ناشئة"، فضلاً عن حاجتها إلى مصادر تمويل متنوعة تساعدها على الانطلاق والتوسع، ومن هذا المنطلق سيتم التطرق في هذا المطلب إلى خطوات إنشاء مؤسسة ناشئة، ثم عرض شروط الحصول على علامة مؤسسة ناشئة، وأخيرًا إبراز أهم مصادر تمويل المؤسسات الناشئة.

[1] البرود أم الخير،"**دور مسرعات الأعمال في دعم الشركات الناشئة–قراءة تحليلية لمسرعات الأعمال بالسعودية**"، مرجع سبق ذكره، ص ص 61-62.

الفرع الأول: خطوات إنشاء مؤسسة ناشئة

إن المؤسسات الناشئة هي فرصة لتحويل الأفكار المبتكرة إلى مشاريع واقعية تساهم في التنمية الاقتصادية وخلق فرص العمل، وذلك من خلال اتباع مجموعة من الخطوات الأساسية المتمثلة في ما يلي[1]:

1) **التفكير في مشكلات الناس وحاجاتهم needs**: تقوم المؤسسات الناشئة أساسا على تقديم حلول للمشكلات وطرح الخدمات الرائدة في السوق، فعلى سبيل المثال شركة Uber نرى أنها بدأت بالعمل انطلاقا من تركيزها على حاجة الناس لطلب وسيلة نقل بطريقة سهلة وسريعة في مدينة سان فرانسيسكو الأمريكية.
2) **التفكير في طرق تساعد على الارتقاء بالعمل والمبيعات**: يجب على رائد الأعمال اختيار أفكار تتمتع بإمكانية كبيرة للنمو والتوسع، وتكون قادرة على زيادة الأرباح والدخل دون الحاجة إلى زيادة التكاليف الضخمة على البنى التحتية وغيرها.
3) **الاستناد على التكنولوجيا**: إن التكنولوجيا موجودة لتسهيل حياتنا، وعنصر أساسي في نجاح المؤسسات الناشئة، لهذا السبب يجب استخدام الموارد التقنية المتاحة لتقديم أفضل الخدمات والمنتجات بكفاءة عالية للعملاء الذين تستهدفهم.
4) **تحديد الأهداف وتقرير فترات زمنية لتنفيذ هذه الأهداف**: كما هو الحال في أي عمل تجاري، يجب على المؤسسة الناشئة Startup أن تحدد أهدافها بشكل جيد جدا، على الأمد القصير، المتوسط والبعيد، مع تحديد خطوات تنفيذية دقيقة تساعد على قياس مدى التقدم وتحقيق النتائج.
5) **البحث عن مصادر تمويل جماعي**: في حال لم تكن هناك ميزانية كافية لرعاية وتنفيذ فكرة الأعمال التجارية، يجب البحث عن مصادر تمويل جماعي، مستثمرين أو حاضنات الأعمال.
6) **تشكيل فريق عمل موحد**: يجب التحقق من توفر فريق عمل جاهز ومستعد لإقامة وإنجاح المؤسسة الناشئة، لا داع لأن يكون كبيرا، بل الأهم أن يساهم كل عضو منه بشيء هام من أجل تحقيق أهداف المشروع.

[1] دينّاوي أنفال عائشة، زرواط فاطمة الزهراء، "**المؤسسات الناشئة قاطرة الجزائر الجديدة للنهوض بالاقتصاد الوطني –التحديات وآليات الدعم–**"، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، الجزائر، 2020، ص ص330-331.

الفرع الثاني: شروط الحصول على علامة مؤسسة ناشئة

للحصول على العلامة يجب أن تكون المؤسسة خاضعة للقانون الجزائري وتحترم المعايير الآتية [1]:

- يجب ألا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني (08) سنوات.
- يجب أن يعتمد نموذج أعمال المؤسسة على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة.
- يجب ألا يتجاوز رقم الأعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية.
- أن يكون رأس مال الشركة مملوكا بنسبة% 50 على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة".
- ويجب أن تكون إمكانيات نمو مؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية.
- يجب ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل.

كذلك هناك مجموعة أخرى من الشروط تعرض لها المرسوم التنفيذي رقم 21-422 المؤرخ في 4 نوفمبر 2021، يعدل ويتمم المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، الذي تضمن إنشاء لجن وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال"، وتحديد مهامها وتشكيلها وسيرها.

الفرع الثالث: مصادر تمويل المؤسسات الناشئة

يعتمد نجاح المؤسسات الناشئة على مجموعة مختلفة من العوامل بداية من جودة الفكرة وحتى انتقاء العمال المناسبين، ومن أكبر التحديات التي تواجه أصحاب المشاريع الجديدة هي رأس المال لأنه ليس بالأمر الهين، وذكر "Linkilaw" أبرز وسائل التمويل المتاحة لرواد الأعمال الناشئين، وأكد على ضرورة دراسة كافة جوانب كل وسيلة منها للوقوف على مزاياها ومساوئها قبل اختيار أي منها، وتتمثل أهم مصادر التمويل فيما يلي[2]:

[1] المادة 11، المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 27 محرم عام 1442 الموافق 15 سبتمبر 2020، يتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال"، وتحديد مهامها وتشكيلها وسيرها، الجريدة الرسمية، 2020، ص 7.

[2] سمير جادلي، منصف شرفي، **"إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة"، تحليل مصادر تمويل المؤسسات الناشئة في ظل التجارب الدولية: الصين، كرواتيا والمملكة المتحدة**، كتاب جماعي، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد الصديق بن يحي، جيجل، الجزائر، 2021، ص ص 72-74.

أولاً: التمويل الذاتي

يكون الاعتماد هنا على المال الخاص لصاحب المشروع، كما أن أغلب رواد الأعمال يلجؤون لهذه الوسيلة خاصة في المراحل الأولى من النشاط حيث لا تزال التكاليف محدودة نسبيا، ومن أهم مميزات هذا النوع من التمويل أنه يحافظ على كامل ملكية المؤسسة لصاحبها دون الحاجة للتنازل عن حصة منها أو إدخال شركاء خارجيين، في المقابل تزيد الأعباء المادية والنسبية على كاهل صاحب المشروع، الذي يتحمل المسؤولية الكاملة من كل الجوانب وسط غموض مصير الفكرة وكيفية استقبالها في السوق، مما يستوجب في هذه الحالة تقليص التكاليف إلى أدنى حد ممكن.

ثانياً: قروض المشروعات الصغيرة

توفر معظم البنوك حاليا برامج لتمويل المشروعات الصغيرة والناشئة، ومن مزايا هذا المصدر أنه يبقي على ملكية المؤسسة لصاحبها، إلا أن البنوك تتطلب العديد من الاشتراطات والالتزامات المفروض على الشخص الوفاء بها ضمن آجال محددة، كما أنها تحتاج لتقديم وصف مفصل لقنوات إنفاق هذه التمويلات البنكية وهو ما يشكل تحديا في المراحل المبكرة من المشروع.

ثالثاً: التمويل الجماعي

تعتبر هذه الفكرة من الوسائل الحديثة في عالم تمويل المشاريع، وتعتمد على جمع مبالغ مالية من المستثمرين المتحمسين لفكرة المؤسسة الناشئة، ويقوم صاحب المشروع بشرح فكرته بالتفصيل على المنصات الإلكترونية المخصصة لهذا الغرض، ويقوم المتحمسون للفكرة بالمساهمة المالية مقابل مزايا مختلفة، مثل الحصول على نسخ مجانية من المنتج، أو الحصول على حصة من الأسهم والمشاركة في الأرباح، وهناك من يفضل التبرع دون مقابل، وتعتبر هذه وسيلة رائعة لتمويل المشروع إذا نجح صاحبه في عرض فكرته بطريقة جذابة ومقنعة، وبالتالي تعتبر فكرة المشروع هنا أهم عوامل نجاح حملة جمع التمويل.

رابعاً: حاضنات الأعمال

تعتبر مؤسسات تنموية داعمة لرواد الأعمال الناشئين، بحيث لا يقتصر الدعم هنا على الموارد المادية فقط بل يمتد للدعم الفني والاستشاري والتكويني لنجاح المشروع، وغالبا ما تدعم الجامعات، مما يجعل الطلبة من أبرز الفئات المستفيدة منها، نظراً لما توفره من بيئة ملائمة لتطوير المشاريع، وشهد هذا النوع من المؤسسات انتشارا ملموسا في الآونة الأخيرة.

خامساً: رأس المال المخاطر

يعرف هذا النوع أيضا برأس المال المغامر والجريء، لأنه ينطوي على مخاطر عالية، ويتم من طرف مؤسسات مالية أو رجال أعمال، يكون لديهم الاستعداد لاستثمار مبالغ مالية طائلة لمساعدة مؤسسة ناشئة ذات فكرة واعدة على النمو والنجاح، ويعتمد الحصول على هذا التمويل بشكل كبير على بناء علاقات مهنية والتواصل المباشر مع المستثمرين، فينصح بحضور المناسبات العامةكالفعاليات الاقتصادية والمعارض المتخصصةالتي توفر هذا التواصل باستمراركالفعاليات

سادساً: المستثمر الملاك

وهو مستثمر ثري يساهم في تمويل المؤسسات الناشئة مقابل حصة من المؤسسة قد تصل في بعض الأحيان إلى 49%، وتتشابه هذه الوسيلة إلى حد ما مع سابقتها "رأس المال المخاطر" لكنها تختلف في طبيعة الممول وحجم التمويل، فالأخيرة تشارك فيها مؤسسات ضخمة وتستثمر مبالغ طائلة، على غرار "المستثمر الملاك" فيكون في الغالب مستثمرا فرديا يقدم تمويلات أقل حجما، وفي الكثير من الأحيان ما يكون من رجال الأعمال المتقاعدين الذين يسعون إلى استثمار خبراتهم وشبكة علاقاتهم إلى جانب تحقيق عائد مالي، فضلا عن العائد المادي المجزي بالطبع.

سابعاً: برامج المساعدة الحكومية

يمكن الحصول على رأس المال بالاعتماد على سياسات الدول وتوجهاتها، وقد يكون قابل للإرجاع أو غير قابل للإرجاع، فقد يتخذ هذا النوع من التمويل شكل دعم غير قابل للإرجاع لأجل تطوير مشروع معين، أو قد يتخذ

شكل قروض تفضيلية، أما بعض الهيئات الحكومية فتقدم برامج تمويلية للمؤسسات الناشئة بأقل تكلفة، كما تغطي برامج المساعدة الحكومية جميع الأنشطة التي يمكن أن تقوم بها المؤسسات الناشئة والتي تنفذها المؤسسات الداعمة لريادة الأعمال والابتكار، والتي تتمثل في توفير التجهيزات، المقرات بأسعار تفضيلية، التكوين، الاستشارات القانونية والمحاسبية، بهدف تهيئة بيئة ملائمة لنمو هذه المؤسسات وتعزيز دورها الاقتصادي.

المطلب الثالث: مقومات نجاح المؤسسات الناشئة وعوامل فشلها

يكمن نجاح المؤسسات الناشئة واستمراريتها في توفر مجموعة من المقومات والعوامل الأساسية التي تساعدها على النمو وتحقيق أهدافها وتعزيز قدرتها التنافسية، إذ لا يقتصر نجاحها على امتلاك فكرة مبتكرة فحسب، بل يتطلب أيضاً التخطيط الجيد، الكفاءة في التسيير، وتوفير الموارد المالية والتنظيمية اللازمة، وفي المقابل، قد تواجه هذه المؤسسات العديد من الصعوبات والعراقيل التي تؤدي إلى فشلها أو انسحابها من السوق، سواء تعلق الأمر بنقص الخبرة، ضعف التخطيط، أو محدودية الموارد المالية والتنظيمية، لذلك أصبح من الضروري دراسة أهم عوامل نجاح المؤسسات الناشئة، إضافة إلى التعرف على أبرز أسباب فشلها، لما في ذلك من أهمية في توجيه رواد الأعمال نحو بناء مؤسسات قادرة على الاستمرار والمنافسة في بيئة اقتصادية متغيرة، وهذا ما سيتم التطرق إليه في هذا المطلب.

الفرع الأول: مقومات نجاح المؤسسات الناشئة

ناقش العديد من رواد الأعمال والمستثمرين (صناديق رأس المال الاستثماري ورجال الأعمال والأموال من الشركات الكبيرة) وهياكل الدعم والخبراء، في العديد من المناسبات، العوامل أو المقومات التي تقود المؤسسات الناشئة إلى النجاح مهما كان مجال عملها وقد تناولت إحدى الدراسات لـ Boston Consulting (BCG) تحت عنوان (Qu’est-ce qu’une Startup àsucé ? La réussite des startups, au-delà de la valorisation financière) هذه المقومات تم تصنيفها إلى أربعة أبعاد رئيسية لنجاح أي مؤسسة ناشئة والتي يمكن اعتبارها "أربع نقاط أساسية" والتي يمكن تلخيصها فيما يلي[1]:

[1] سمية بن علي، "**المؤسسات الناشئة في الجزائر بين فرص النجاح وتهديدات الفشل: دراسة حالة المؤسسات الناشئة Noycy بولاية عنابة**"، مجلة المنتدى للدراسات والأبحاث الاقتصادية، المجلد 06، العدد 02، 2020، مخبر المالية الدولية ودراسة الحوكمة والنهوض الاقتصادي (LFIEGE)، الجزائر، ص ص 612-613.

أولاً: البعد الاقتصادي

يركز هذا البعد على الأثر الاقتصادي المتعلق بنمو المؤسسة الناشئة (رقم الأعمال، عدد الوظائف التي تم إنشاؤها...) وعلى تمويلها (جمع الأموال، القروض المصرفية، قدرة التمويل الذاتي، وغيرها) وعلى ربحيتها (مستوى الربحية)، ويتم تقييمه من خلال المعايير التالية:

1) **النمو**: ويتمثل في تطور رقم الأعمال، صافي الوظائف المستحدثة وحصة المبيعات في السوق المحلي والدولي بصفة خاصة
2) **التمويل**: و يشمل مصادر التمويل المختلفة المتاحة منها: قروض، التمويل الذاتي، جذب الاستثمار وغيرها من المصادر
3) **معدل ربحية المشروع (ROE)**: والآفاق المستقبلية لهذه الربحية، وتُقاس من خلال معدل العائد على حقوق الملكية

ثانياً: البعد الاجتماعي والبيئي

يجمع هذا البعد بين أثرين، الأثر البيئي والاجتماعي لأنشطة المؤسسة الناشئة، بحيث لا يقتصر على الجانب الاقتصادي فقط، بل يشمل أيضا مسؤوليتها تجاه المجتمع والبيئة، كما يكمن الأثر البيئي الإيجابي على البيئة لمنتجات أو خدمات المؤسسة الناشئة، والأثر الاجتماعي الذي يرتكز على إعادة التوزيع العادل للقيمة مع جميع الشركاء أو الأطراف ذات المصلحة، ويتم تقييمه من خلال المعايير التالية:

1) **الأثر البيئي**: مدى تطوير وابتكار ومساهمة المؤسسة الناشئة في تقديم حلول/خدمات ذات تأثير إيجابي على البيئة
2) **الأثر الاجتماعي**: تطوير وابتكار حلول/خدمات ذات منفعة اجتماعية وتعزيز رفاهية المجتمع
3) **تحقيق العدالة**: في إعادة توزيع للقيمة المحصلة ضمن البيئة التشغيلية (الأطراف المعنية للمؤسسة الناشئة).

ثالثاً: الابتكار

يمثل الابتكار عنصرًا أساسيًا في نجاح المؤسسات الناشئة، سواء إن تعلق هذا الأخير بالمنتجات أو الخدمات التي تقدمها، إضافة إلى ذلك نموذجها الاقتصادي (نموذج أعمالها) أو طريقة وصولها إلى السوق، ويتم تقييم هذا البعد من خلال المعايير التالية:

1) خلق أو تطوير منتجات و/أو خدمات جديدة.
2) إيجاد طريقة وأساليب جديدة واعتمادها للوصول إلى الأسواق المحلية و/أو الدولية.
3) بناء نموذج عمل جديد غير تقليدي.

رابعاً: بعد الحوكمة المسؤولة

يجمع هذا البعد بين إجراءات المؤسسة الناشئة (تسيير المؤسسة وإدارتها) فيما يتعلق بالتوظيف (خبرة الموظفين)، أساليب الحوكمة والإدارة، أو التحكم في الأبعاد البيئية والاجتماعية المرتبطة بأنشطتها وعملياتها الداخلية، وحسب أغلبية الدراسات تعتبر المؤسسات الناشئة المعايير غير المالية أكثر أهمية مما يجعلها تركز عليها، إلا أن رواد الأعمال على علم بأن التأثير الاقتصادي وخاصة الربحية ضروري بشكل واضح للحفاظ على مؤسستهم واستمرار أعمالهم، يتم تقييم هذا البعد من خلال المعايير التالية:

1) **مستوى التوظيف وخبرة الموظفين (إدارة الموارد البشرية)**: وظائف دائمة أو مؤقتة، تكافؤ الفرص، المساواة بين الجنسين، تقاسم العمل والمهام.
2) **تطبيق مبادئ الحوكمة والشمول داخل المؤسسات**: من خلال توفير فرص التدريب والتأهيل المستمر، والعمل على الحد من الفوارق في الأجور، وترسيخ ممارسات الحوكمة الرشيدة في التسيير الإداري، والتشجيع على تبني الحوكمة التشاركية، مع الاستفادة من الآليات التحفيزية المتاحة، على غرار نظامBSPCE، بما يدعم مشاركة الموارد البشرية وتحفيزها على تحقيق أهداف المؤسسة.
3) **التنمية المسؤولة**: مراقبة الآثار البيئية والاجتماعية الناتجة عن العمليات والأنشطة الداخلية والعمل على تقليلها.

الفرع الثاني: أسباب فشل المؤسسات الناشئة

تتعرض المؤسسات الناشئة لعدة عوامل قد تؤدي إلى فشلها وعدم قدرتها على الاستمرار في السوق، وتتنوع هذه الأسباب بين عوامل مرتبطة بتكوين المؤسسة في بدايتها، وأخرى تظهر خلال مرحلة التشغيل الفعلي، ويمكن تلخيص أهم هذه الأسباب فيما يلي[1]:

1) **نقص الخبرة:** إن غياب الخبرة قد يضعف القدرة على اتخاذ القرارات الصحيحة، مما يجعل هذا العامل من الأسباب الجوهرية التي تحدد نجاح أو فشل المؤسسة منذ البداية، لذا على رواد الأعمال الذين يفكرون في البدء في المشروع أن يتأكدوا من توفر الخبرة الكافية لديهم في مجال العمل الذي يرغبون بالبدء فيه، لأن نقص الخبرة من الأسباب القبلية للفشل.
2) **الافتقار إلى التخطيط الاستراتيجي:** يُعتبر التخطيط الاستراتيجي عنصرًا أساسيًا في نجاح أي مشروع، فالعديد من أصحاب المؤسسات الناشئة يهملون عملية التخطيط الاستراتيجي في المراحل الأولى لاعتقادهم بعدم ضرورته، مما يؤدي غالبا إلى ضعف القدرة على الاستمرار في السوق، إذ بدون خطة إستراتيجية لا يمكن للمؤسسة تحقيق القوة التنافسية في السوق والمحافظة عليها، حيث أن التخطيط يساعد على فهم متطلبات العملاء من حاجات ورغبات.
3) **الأسباب البعدية:** تظهر هذه الأخيرة بعد تجسيد المشروع على أرض الواقع، ودخوله حيز التنفيذ، وترتبط بعدة عوامل أهمها:

- فترتبط غالبا بضعف إدارة الموارد المالية، كيفية تحصيلها وتخصيصها وتوزيعها بشكل غير فعال.
- إهمال التحليل غير المعمق والمستمر للبيئة الداخلية والخارجية للمؤسسة.
- حاجات ورغبات المستهلكين المتغيرة واللامتناهية .
- قوة المنافسين وشدة المنافسة في السوق .
- السياسات والقوانين الحكومية المتجددة والمتغيرة باستمرار .
- ضبابية وغموض الرؤية والرسالة الإستراتيجية للمؤسسة .

[1] صورية بوطرفة، نجوى نصرة، "**دور المؤسسات الناشئة في تحقيق التنمية المستدامة –حالة الجزائر–**"، مجلة الاقتصاد والتنمية المستدامة، المجلد 05، العدد 01، جامعة العربي التبسي، تبسة، الجزائر، 2022، ص ص 973-974.

- التماطل في تحقيق الأهداف المسطرة ...إلخ

4) **بالإضافة إلى مواجهة مشكلات متعددة:** منها عدم وضوح الرؤية في التعامل مع المشكلات، وصعوبة ترتيب الأولويات، بالإضافة لافتقارها إلى الأساليب المنهجية في تحليل المشكلات واتخاذ القرار والتفكير بحلول إبداعية تطويرية، وقد يكون هذا ناتجا عن الاعتماد على الحلول السريعة والجاهزة بدلًا من تطوير حلول إبداعية، والذي يعد بدوره من العوامل التي تضعف فرص استمرار المؤسسة ونموها.

المبحث الثالث :مسرعات الأعمال ودورها في دعم وتطوير المؤسسات الناشئة

تُعتبر مسرّعات الأعمال آلية حديثة تهدف إلى دعم المؤسسات الناشئة ومرافقتها عبر مختلف مراحل تطورها، من خلال توفير بيئة عمل محفّزة وخدمات متكاملة تسهم في تسريع نمو المشاريع وتحسين أدائها. ويتم الانضمام إلى هذه المسرعات وفق خطوات محددة تبدأ بتقديم طلب الترشح، يليه تقييم دقيق للمشاريع واختيار المؤسسات الناشئة الأكثر ملاءمة، ثم الالتحاق بالبرنامج للاستفادة من خدماته. ويشمل هذا الدعم التكوين المكثف، والإرشاد المقدم من طرف خبراء، وتسهيل عملية التشبيك مع المستثمرين، إضافة إلى المساعدة في تطوير نموذج العمل وتعزيز فرص الحصول على التمويل، وهو ما ينعكس إيجابًا على رفع فرص نجاح واستمرارية المؤسسات الناشئة داخل السوق.

المطلب الأول: خطوات إنضمام المؤسسات الناشئة إلى مسرعات الأعمال

تستقبل مسرعات الأعمال المؤسسات الناشئة بشكل دوري ضمن دفعات أو مجموعات محددة، ويمكن تلخيص المراحل الأساسية للانضمام إلى مسرعة الأعمال في النقاط التالية [1]:

1) تقديم الطلب:

تقوم المؤسسات الناشئة بتقديم طلب ترشح يتضمن عرضًا تفصيليًا لفكرة المشروع، وحجم السوق المستهدف، وفريق العمل، بالإضافة إلى مختلف الجوانب الأساسية المرتبطة بنجاح المشروع واستدامته.

2) التقييم:

بعد اجتياز مرحلة الفرز الأولي، تنتقل الشركات الناشئة الواعدة إلى مرحلة التقييم، حيث يتم تحليل مدى قابليتها للاستثمار، وإمكانات تحقيق الإيرادات، إضافة إلى قوة عرض المنتج أو الخدمة ومدى جاذبيته في السوق.

3) المقابلة:

في هذه المرحلة تكون المؤسسة الناشئة قد حظيت باهتمام مسرعة الأعمال، حيث تهدف المقابلات التي تُجرى مع الفريق إلى التعرف بشكل أعمق على خصائص الفريق، وطبيعة المنتج أو الخدمة، ومستوى الإيرادات. وعادةً ما تستغرق هذه المقابلات ما بين 20 إلى 30 دقيقة.

[1] كريبش علي، بوكثير أحمد، **دور مسرعات الأعمال في دعم المشاريع المقاولاتية–دراسة حالة لمسرعة الأعمال العمومية"ألجيريا فانتور"**،مرجع سبق ذكره، ص 28.

4) تقديم المستندات:

بعد اجتياز مرحلة المقابلة بنجاح، يُطلب من المؤسسات الناشئة تقديم وثائق داعمة تُثبت صحة المعلومات المقدمة، سواء المتعلقة بالإيرادات، أو الوضع القانوني، أو أي بيانات أو ادعاءات أخرى تخص الشركة.

5) القبول:

عند الانتهاء من عملية التقييم النهائي، يجتمع فريق الاستثمار المختص من أجل إعداد خطة لتوزيع التمويل وتحديد آليات صرفه بما يتماشى مع أهداف البرنامج.

6) وضع مقاييس لمتابعة تقدم المسرعة:

مثل معدل حصول المؤسسات الناشئة على استثمارات عقب تخرجها من مسرعة الأعمال.

المطلب الثاني: دور مسرعات الأعمال في نمو المؤسسات الناشئة

تُسهم مسرّعات الأعمال في دعم وتمويل ونمو المؤسسات الناشئة من خلال توفير برامج التكوين والإرشاد، إضافة إلى تسهيل ربطها بالمستثمرين ومصادر التمويل. ويؤدي هذا الدور إلى تسريع تطوير المشاريع وتعزيز فرص نجاحها واستمراريتها داخل السوق.

الفرع الأول: مساهمة مسرعات الأعمال في توفير الموارد والدعم المالي للمؤسسات الناشئة

أولاً :التمويل المبدئي

هو المبلغ الذي تحصل عليه الشركة الناشئة عند انضمامها إلى مسرعة الأعمال، ويكون عبارة عن استثمار ثابت يُعرف برأس المال التأسيسي أو التمويل المبدئي. وقد يأخذ هذا التمويل شكل مبلغ مالي مباشر أو حصة من رأس المال، تختلف نسبتها من مسرعة إلى أخرى، وغالبًا ما تتراوح بين 6% و10%. ويُتيح هذا التمويل للمؤسسين فرصة التفرغ لتطوير مشاريعهم والاستفادة من مختلف الخدمات التي تقدمها المسرعة خلال فترة زمنية محددة[1]. وتبرز أهمية التمويل المبدئي في عدة جوانبمن بينها [2]:

[1] كريبش علي، بوكثير أحمد، **دور مسرعات الأعمال في دعم المشاريع المقاولاتية–دراسة حالة لمسرعة الأعمال العمومية "ألجيريا فانتور"**،مرجع سبق ذكره، ص 30.

[2] داليا أحمد محمد يونس، **واقع مسرعات الأعمال في زيادة فرص نجاح الشركات الريادية الناشئة في قطاع غزة دراسة حالة مسرعة الأعمال Gaza Sky Geeks**، مرجع سبق ذكره، ص34.

- بناء شبكات محلية ودولية جديدة تضم المستثمرين، ورأس المال الاستثماري، والعملاء.
- توفير التأطير والمتابعة لتطوير المنتجات والخدمات والأفكار، وتحسين إدارة الأعمال، وبناء نموذج العمل.
- تعزيز العلاقات التجارية بين الشركات الناشئة والشركات القائمة.
- ترسيخ ثقافة الابتكار وريادة الأعمال، ومساعدة المؤسسات الناشئة على التحقق من صلاحية المنتجات أو الأفكار، بالإضافة إلى تطوير أفكار جديدة.
- تهيئة الشركات الناشئة لاستقبال الاستثمارات من أطراف خارجية.

ثانياً : الوصول إلى الموارد

غالبًا ما تتيح مسرعات الأعمال للمؤسسات الناشئة إمكانية الوصول إلى موارد يصعب الحصول عليها بشكل مستقل، مثل المساحات المكتبية والمعدات والبرمجيات. إضافةً إلى ذلك، توفر العديد من هذه البرامج فرصًا للحصول على التمويل، سواء من خلال الاستثمار المباشر أو عبر ربط الشركات الناشئة بالمستثمرين المحتملين[1] .

الفرع الثاني: مساهمة مسرعات الأعمال في نمو وتطوير المؤسسات الناشئة

أولاً: خدمات التوجيه والإرشاد

تُعدّ كثرة المعلومات وعدم وضوح مصادرها، إلى جانب صعوبة تحديد ما يجب الحصول عليه وكيفية الوصول إليه، من أبرز التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة. كما تشمل هذه التحديات احتياجات إدارية وقانونية ومحاسبية، حيث إن تلبية هذه المتطلبات تسهم في تعزيز فرص بقاء المشروع واستمراره على المدى الطويل.

وفي هذا السياق، يوفّر مديرو مسرعات الأعمال خدمات الإرشاد طوال فترة برنامج التسريع، من خلال مساعدة رواد الأعمال على فهم وتوظيف المعارف المكتسبة عبر اللقاءات مع المرشدين والحلقات الدراسية ووسائل التعلم المختلفة. وتُعدّ النصائح والتوجيهات المقدمة للمؤسسات الناشئة ذات قيمة عالية، وتشكل عامل جذب مهمًا يدعم نجاحها [2].

[1] أمينة لموي، **حاضنات/ مسرعات أعمال المؤسسات الناشئة بين التحديات وعوامل النجاح –دراسة نظرية–**، مجلة الريادة لاقتصاديات الأعمال، المجلد 11، العدد 02، جامعة 8 ماي 1945، قالمة، الجزائر، 02 جوان 2025، ص170.

[2] كريبش علي، بوكثير أحمد، **دور مسرعات الأعمال في دعم المشاريع المقاولاتية–دراسة حالة لمسرعة الأعمال العمومية "ألجيريا فانتور"**،مرجع سبق ذكره، ص 30.

وتكتسي خدمات التوجيه والإرشاد أهمية كبيرة في نجاح المؤسسات الناشئة للأسباب التالية [1]:

- تُسهم في تمكين مؤسسي الشركات الناشئة من معرفة كيفية الوصول إلى المعلومات الضرورية لتطوير مشاريعهم وضمان نجاحها.
- توفر مسرعات الأعمال شبكة واسعة من المرشدين والموجهين الذين يمكن التواصل معهم في أي وقت للحصول على المشورة والدعم.
- تساعد رواد الأعمال على استيعاب المعارف المكتسبة من خلال اللقاءات مع المرشدين والحلقات الدراسية وتوظيفها بشكل فعّال.
- تتيح فرصًا للتفاعل مع مختصين في مجال نشاط الشركة الناشئة، مما يمكّن المؤسسين من الحصول على تغذية راجعة تسهم في تطوير مشاريعهم وتصحيح مسارها.
- يُعد الإرشاد عنصرًا محوريًا في دورة حياة الشركة الناشئة داخل مسرعة الأعمال.

ثانياً : خدمات التشبيك

ترتبط خدمات التوجيه والإرشاد ارتباطًا وثيقًا بخدمة أخرى أساسية تقدمها برامج مسرعات الأعمال، وهي خدمات التشبيك. وتتمثل هذه الخدمات في توفير فرص تواصل وبناء علاقات مع أصحاب رؤوس الأموال المستثمرين والمستثمرين الداعمين. ويُعد الهدف الرئيسي من فعاليات التشبيك التي تنظمها المسرعات هو تمكين الشركات الناشئة من خلق فرص إضافية للحصول على التمويل من المستثمرين المحتملين. كما تتيح هذه البرامج لمؤسسي الشركات الناشئة فرصة تقديم مشاريعهم مباشرة للمستثمرين، وعقد لقاءات وجهاً لوجه معهم، وهي فرص غالبًا ما يصعب على رواد الأعمال الحصول عليها بشكل مستقل[2].

توفر خدمات التشبيك فرصًا لربط الشركات الناشئة بالجهات الخارجية، مثل المستثمرين المحتملين، والعملاء، والشركاء، إضافةً إلى تعزيز الشبكات الداخلية بين رواد الأعمال أنفسهم. وتُعد هذه الخدمات عنصرًا مهمًا لنجاح الشركات الناشئة للأسباب التالية [3]:

---

[1] داليا أحمد محمد يونس، **واقع مسرعات الأعمال في زيادة فرص نجاح الشركات الريادية الناشئة في قطاع غزة دراسة حالة مسرعة الأعمال Gaza Sky Geeks**، مرجع سبق ذكره، ص39.

[2] داليا أحمد محمد يونس، **واقع مسرعات الأعمال في زيادة فرص نجاح الشركات الريادية الناشئة في قطاع غزة دراسة حالةمسرعةالأعمال Gaza Sky Geeks**، مرجع سبق ذكره، ص ص، 39-40.

[3] بوقرة إلهام، حريزي زينب، **دور مسرعات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة دراسة حالة ألجريا فانتور**،مرجع سبق ذكره، ص ص،35-36.

- تتيح فرصًا للشركات الناشئة لتوليد وتمويل إضافي من خلال فعاليات التشبيك التي تنظمها المسرعات مع المستثمرين وأصحاب رؤوس الأموال.
- تُعد لقاءات التشبيك فرصة مهمة لأصحاب رؤوس الأموال والمستثمرين للاطلاع على مجموعة من الشركات الناشئة الجديدة والموثوقة التي تمتلك فرصًا واعدة للنجاح.
- تمثل هذه اللقاءات أرضية مناسبة لبناء علاقات تمويل مستقبلية محتملة بين الأطراف المختلفة.
- تتيح لمؤسسي الشركات الناشئة فرصة عرض منتجاتهم أمام عدد كبير من المستثمرين في وقت واحد، خاصة خلال اليوم التجريبي الذي يُنظم في نهاية برنامج التسريع.
- توفر فرصًا للتشبيك مع رواد أعمال آخرين، سواء من خريجي البرامج السابقة أو الملتحقين الحاليين، مما يسمح بتبادل الخبرات والمعارف والاستفادة من التجارب المشتركة.

- تسهم برامج مسرعات الأعمال في بناء شبكة واسعة من العلاقات المهنية، والتي تُعد أحد العوامل الأساسية لنجاح الشركات الناشئة.

ثالثاً : تنوع فريق المؤسسة الناشئة

تُعدّ الموارد البشرية، وبالأخص مؤسسو المؤسسات الناشئة التي تدعمها برامج مسرعات الأعمال، من أهم المدخلات الأساسية لهذه البرامج. إذ غالبًا ما تركّز نماذج طلبات التقديم على أسئلة تهدف إلى تقييم فريق العمل أكثر من تركيزها على فكرة المشروع ذاتها. ويُعزى ذلك إلى أن قوة الفريق وكفاءته تُعدّ عنصرًا حاسمًا في نجاح المشروع.

وفي حال امتلاك أعضاء الفريق خبرة جيدة في مجال المنتج، فإنهم يستفيدون بشكل أكبر من خدمات الإرشاد والدعم المقدمة من طرف المرشدين المختصين. كما أن المؤسسات الناشئة ذات الخلفية التقنية قد تحتاج إلى مستوى أقل من الدعم في الجانب التقني مقارنة بغيرها، نظرًا لامتلاكها كفاءات داخلية قادرة على تطوير المنتج[1].

يعد تنوع فريق المؤسسة الناشئة عنصر مهم للأعمال الناشئة للأسباب التالية [2]:

[1] داليا أحمد محمد يونس، **واقع مسرعات الأعمال في زيادة فرص نجاح الشركات الريادية الناشئة في قطاع غزة دراسة حالة مسرعة الأعمال Gaza Sky Geeks**، مرجع سبق ذكره، ص ص، 42-43.

[2] داليا أحمد محمد يونس، **واقع مسرعات الأعمال في زيادة فرص نجاح الشركات الريادية الناشئة في قطاع غزة دراسة حالة مسرعة الأعمال Gaza Sky Geeks**، مرجع سبق ذكره، ص، 43.

- إن تنوع خبرات فريق المؤسسة الناشئة ووجود عضو واحد على الأقل يمتلك خبرة علمية في مجال المنتج يسهم في تعظيم الاستفادة من خدمات الدعم والإرشاد المقدمة من المرشدين المختصين.
- كما أن وجود مؤسس واحد على الأقل ذي خلفية تقنية يقلل من الحاجة إلى الدعم في المجال التقني، نظرًا لقدرته على المساهمة في تطوير المنتج بشكل مباشر.
- ويُعد تنوع الخبرات العلمية والفنية داخل فريق العمل أحد المعايير الأساسية التي تعتمد عليها مسرعات الأعمال عند اختيار المؤسسات الناشئة المقبولة في برامج التسريع.
- كما أن تأسيس وتطوير شركة ناشئة يتطلب جهدًا جماعيًا لا يمكن أن ينجزه فرد واحد، لذلك تشترط معظم برامج التسريع أن يتكون الفريق من عدد محدود من الأعضاء، غالبًا لا يقل عن شخصين ولا يزيد عن ثلاثة أو أربعة، نظرًا لأن زيادة عدد الأعضاء قد يرفع من حجم الاستثمار المطلوب لتغطية التكاليف.

بالإضافة إلى[1] :

رابعاً : فرص التواصل

غالبًا ما تتيح مسرعات الأعمال للمؤسسات الناشئة فرصة الوصول إلى شبكة واسعة من رواد الأعمال والمستثمرين وغيرهم من المهنيين في نفس المجال. ويسهم ذلك في تمكين هذه المؤسسات من بناء علاقات مهنية فعّالة، واكتساب المعرفة والخبرات، إضافةً إلى إيجاد شركاء أو عملاء محتملين يدعمون نموها وتوسعها.

خامساً : فرص التعلم

تقدم مسرعات الأعمال عادةً موارد تعليمية متنوعة، مثل ورش العمل والندوات والبرامج التدريبية، بهدف دعم المؤسسات الناشئة في تنمية المهارات وتعزيز المعارف اللازمة لزيادة فرص نجاحها وتحقيق نموها.

[1] أمينة لموي، **حاضنات/ مسرعات أعمال المؤسسات الناشئة بين التحديات وعوامل النجاح –دراسة نظرية–**، مرجع سبق ذكره، ص170.

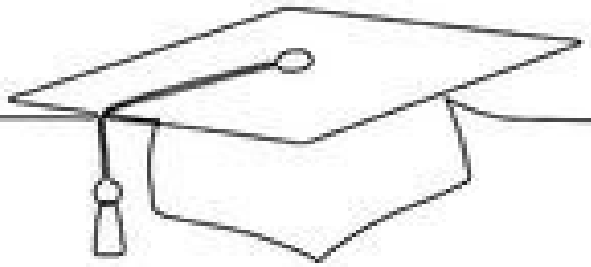
خلاصة :

يُظهر هذا الجانب النظري أن مسرّعات الأعمال تُعدّ من أهم الآليات الحديثة ضمن منظومة ريادة الأعمال، حيث تضطلع بدور أساسي في دعم المؤسسات الناشئة ومرافقتها خلال مراحلها الأولى. ويتم هذا الدعم من خلال تقديم حزمة متكاملة من الخدمات، تشمل التكوين المكثف، والإرشاد من قبل خبراء، وتوفير بيئة عمل محفزة، إلى جانب تسهيل عمليات التشبيك مع المستثمرين ومختلف الفاعلين في السوق، وهو ما يسهم في تحسين فرص الحصول على التمويل وتطوير نماذج الأعمال. وفي المقابل، تتميز المؤسسات الناشئة بطابعها الابتكاري وقدرتها على اقتراح حلول جديدة ومبتكرة، غير أنها تواجه في بداياتها عدة تحديات، من أبرزها محدودية الموارد المالية، وضعف الخبرة الإدارية، وصعوبة التوسع والاندماج في السوق. ومن هنا يتجلى الدور الحيوي لمسرّعات الأعمال التي تعمل على تقليص هذه الفجوات عبر مرافقة مكثفة وموجهة، تهدف إلى تسريع نمو هذه المؤسسات وتعزيز جاهزيتها التنافسية.

وبناءً على ذلك، تتضح العلاقة التكاملية بين مسرّعات الأعمال والمؤسسات الناشئة، حيث يُكمل كل طرف الآخر داخل بيئة ريادة الأعمال، بما يساهم في تعزيز فرص النجاح والاستمرارية وتحقيق نمو مستدام على المدى الطويل.

وبعد التطرق في الجانب النظري إلى دور مسرّعات الأعمال في دعم وتمويل وتنمية المؤسسات الناشئة، ينتقل هذا الفصل إلى الجانب التطبيقي من الدراسة، من خلال دراسة مؤسسة ''اتحاد'' كنموذج لمؤسسة ناشئة استفادت من مختلف آليات المرافقة والدعم التي توفرها مسرّعات الأعمال

الفصل الثاني



"الإطار التطبيقي للدراسة"

تمهيد:

بعد أن تم في الفصل النظري التطرق إلى الإطار المفاهيمي لمسرعات الأعمال والمؤسسات الناشئة، من حيث التعاريف، النشأة، الأهداف، والأهمية الاقتصادية، بالإضافة إلى استعراض مختلف مصادر تمويل المؤسسات الناشئة والتحديات التي تؤدي إلى فشلها، وكذا الجوانب النظرية التي تناولت طبيعة العلاقة بين هذه المتغيرات ودورها في دعم نمو المؤسسات الناشئة وتحسين أدائها، فكان من الضروري أن ننتقل إلى الجانب التطبيقي من الدراسة، وذلك لمعرفة مدى دور مسرعات الأعمال في دعم وتعزيز نمو المؤسسات الناشئة، من خلال اختبار مدى صحة الفرضيات المطروحة وربط الإطار النظري بالواقع، فإذا كانت العديد من الدول المتقدمة قد قطعت أشواطاً كبيرة في مجال المسرعات والمؤسسات الناشئة، فإن الجزائر بدورها خطت خطوات مهمة نحو بناء نظام بيئي داعم للمؤسسات الناشئة، من خلال إنشاء آليات قانونية ومؤسسية كحاضنات الأعمال وصندوق دعم المؤسسات الناشئة، منها "مؤسسة Itihad Group" كأحد أبرز الأمثلة الجزائرية لمسرعات الأعمال، التي تعتبر محل الدراسة لملائمتها موضوع المذكرة، بالإضافة إلى كونها نموذجا مناسبا لتحليل الإشكالية المطروحة واستخلاص نتائج علمية دقيقة.

المبحث الأول: ماهية مؤسسة اتحاد Itihad Group

تُعتبر مؤسسة ''اتحاد'' إحدى المؤسسات الناشئة النشطة في مجال ريادة الأعمال، والتي تسعى إلى تطوير خدماتها وتعزيز حضورها داخل السوق. وقد تم اختيارها كنموذج في هذه الدراسة بهدف دراسة مسارها التطبيقي، وتسليط الضوء على مدى استفادتها من مختلف آليات الدعم والمرافقة، خاصة تلك التي تقدمها مسرّعات الأعمال.

المطلب الأول: تعريف مؤسسة اتحاد Itihad Group

تُعد مؤسسة Itihad Group واحدة من أبرز مسرعات الأعمال الجزائرية، حيث تأسست عام 2000 تحت شعار "توحيد المواهب" (Talents United)، ويقع مقرها الرئيسي في ولاية الجزائر بالتحديد في منطقة محمدية، تعمل المجموعة كحاضنة ومسرعة أعمال متخصصة في دعم الابتكار وريادة الأعمال التكنولوجية، حيث تؤمن بأن التكنولوجيا والابتكار هما المحركان الأساسيان للتغيير والتنمية المحلية، ويمكن تعريف هذه المجموعة بأنها مسرعة أعمال جزائرية تهدف إلى توحيد المواهب الجزائرية والإفريقية لتحويل القيود المحلية إلى فرص اقتصادية، وذلك من خلال تقديم برامج الاحتضان والتسريع، إلى جانب الدعم التقني واللوجستي والاستراتيجي لرواد الأعمال، كما تؤمن المجموعة إيماناً راسخاً بأن كل عائق أو قيد موجود في البيئة المحلية يمكن تحويله إلى فرصة حقيقية للتنمية وبناء حلول تكنولوجية مبتكرة[1].

تجدر الإشارة إلى أن مؤسسي مجموعة Itihad Groupجعلوا من رؤيتهم رسالة لهم منذ عام 2000، حيث كانوا يحلمون ببناء مجتمع يجتمع فيه المؤسسون الموهوبون في نفس المساحة لمناقشة أفكار الشركات الناشئة وتحويلها إلى مشاريع ناجحة، ومع مرور السنوات، تطورت هذه الرؤية لتصبح مجموعة تضم حالياً ما بين 51 و 200 موظف، وتتخصص في مجالات متعددة تشمل التحول الرقمي، وإدارة الموارد البشرية (ERP)، والتسويق الرقمي، والتجارة الإلكترونية، وتحرير البرمجيات، والحوسبة السحابية، وتقنيات إدارة علاقات العملاء (CRM) . وتؤمن المجموعة بأن التكنولوجيا ستكون محرك التغيير ومحرك التنمية المحلية، وبأن تنمية أفريقيا لن تتم إلا من خلال الأفارقة أنفسهم الذين يخدمون مواطنيهم[2].

[1] موقع إلكتروني www.linkedin.com، تم الإطلاع عليه بتاريخ 03 ماي 2026، على الساعة 10:30.
[2] الموقع الرسمي للمؤسسةhttps://itihad.group.com، تم الإطلاع عليه بتاريخ 03 ماي 2026، على الساعة 11:00.

حققت مؤسسة Itihad Group العديد من الإنجازات الملموسة في مجال دعم الشركات الناشئة. من أبرز أعمالها تنظيم برامج احتضان وتسريع سنوية مدتها ثلاثة أشهر، تستهدف الشركات الناشئة العاملة في مجالات البيانات والذكاء الاصطناعي والبرمجيات كخدمة والتقنيات الصناعية. كما تمكنت المجموعة من جذب الاستثمارات للشركات الناشئة، وذلك من خلال ربطها بشبكة من المستثمرين، مع توفير متابعة شهرية ولجان استثمارية دورية، بالإضافة إلى ذلك، تقدم المجموعة إستراتيجية الابتكار المفتوح للشركات الكبرى، اعتماداً على إحصاءات تشير إلى أن 83 بالمئة من الشركات تعتبر هذه الإستراتيجية ضرورية لنموها وتنافسيتها، وتتميز المجموعة أيضاً بتخصصها في التكنولوجيا المتقدمة، حيث تركز بشكل خاص على قطاعات محددة تشمل البيانات، والذكاء الاصطناعي وتعلم الآلة، والتقنيات الخاصة بالصناعات (المعروفة بالصناعة 4.0)، والبرمجيات كخدمة [1].

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لمؤسسة اتحاد Itihad Group

يتكون الهيكل التنظيمي لمؤسسة Itihad Group من مؤسسين جمعتهما رؤية مشتركة بقدرة المواهب الجزائرية على صنع التغيير والابتكار، هذان المؤسسان هما السيد **عبد المالك شطة** والسيد **عبد الوهاب قاوع**، وهما الوجهاَن اللذان يُشرفان بشكل مباشر على برامج الاحتضان والتسريع ويُشار إليهما باستمرار في المواقع الرسمية للمجموعة وفي تغطيات الفعاليات التي تشارك فيها.

المؤسس الأول هو عبد المالك شطة، وهو شريك مؤسس ومالك مشارك وعضو في مجلس الإدارة، إضافة إلى كونه موجهاً ومدرباً، لا يقتصر دوره على إدارة المجموعة فحسب، بل يتجسد في حضوره الدائم كموجه ومدرب في برامج الاحتضان والتسريع، حيث يلمس المشاركون عن قرب شغفه بنقل المعرفة وتجربته العملية.

أما المؤسس الثاني فهو عبد الوهاب قاوع، وهو شريك مؤسس وموجه ومدرب، كما أنه عضو مؤسس في "المجموعة الجزائرية للفاعلين الرقميين(GAAN) "، فهو صاحب مسيرة حافلة تمتد لأكثر من 25 عاماً في عالم ريادة الأعمال، وهو شريك مؤسس لشركة "IT SOLUTIONS" الرائدة في الخدمات الرقمية بالجزائر.

أما بخصوص المؤسس الثالث هو **محمد سفيان فغولي**، وهو أحد المؤسسين وموجه ومدرب، ويتمتع بخبرة عالية في مجال الهندسة التقنية والحوسبة السحابية، ويضم فريق المجموعة أيضاً عدداً من الموجهين والخبراء، على غرار كمال حركات، وهو خبير في هندسة البرمجيات وذكاء العمليات، وفارج الله بن عيسى، وهو خبير في ريادة الأعمال وتطوير

[1] موقع إلكتروني https://prod.ucwe.capgemini.com، تم الإطلاع عليه بتاريخ 04 ماي 2026، على الساعة 13:00.

الأعمال بأكثر من 25 عاماً من الخبرة، بالإضافة إلى فريق التوجيه والإرشاد أحد أهم أعمدة المجموعة، حيث يضم كفاءات جزائرية رفيعة المستوى، فإلى جانب المؤسسين الذين يعملون كموجهين ومدربين، يبرز السيد **سعيد دراعي** كأحد الفاعلين البارزين في المجموعة، حيث يشغل منصب مدير المجتمع (Community Manager) ويعمل على التنسيق مع العديد من الشركات الناشئة المحتضنة والمسرعة، إضافة إلى ذلك، يستفيد أعضاء المجموعة من شبكة واسعة من الموجهين والخبراء الذين يقدمون دعماً مستمراً.[1]

المطلب الثالث: التخصصات التقنية الدقيقة للمؤسسة

بحسب الموقع الرسمي للمجموعة، تركز Itihad Group في برنامج التسريع الخاص بها على أربعة مجالات تقنية محددة بدقة[2] :

- **قطاع البيانات**: تؤمن المجموعة بأن الخطوة الأولى في عالم البيانات هي جمع البيانات نفسها. لذلك، إذا كانت الشركة الناشئة لديها القدرة على إنتاج البيانات، فهي مرحب بها. تشمل تحديات البيانات جعلها قابلة للوصول والفهم والتنفيذ .
- **قطاع الذكاء الاصطناعي وتعلم الآلة**: تعترف المجموعة بصعوبة تحقيق مشاريع ذات معنى في هذا المجال داخل أفريقيا، ولكنها تعتبر أن هذا التحدي هو بالضبط جوهر الابتكار الذي تبحث عنه. لا يمكنها تجاهل هذا القطاع باعتباره من أهم مجالات التكنولوجيا الحديثة .
- **قطاع الصناعات (Industry 4.0)**: في فجر الثورة الصناعية الرابعة، تفتح المجال للشركات الناشئة لتعطيل المعايير الصناعية التقليدية بحلول متقدمة تقنياً. ترى المجموعة أن أفريقيا تزخر بصناعات تقليدية واسعة النطاق، لذا فإن أي مشروع يهدف إلى تحديث أو تحسين أو إحداث ثورة في أي قطاع صناعي هو محل اهتمامها الأول. يمكن أن يكون ذلك من خلال تطبيق الأتمتة، أو إنترنت الأشياء (IoT) لتعزيز الاتصال وجمع البيانات، أو حتى المواد المتقدمة .
- **قطاع البرمجيات كخدمة (SaaS)**: تعتبر المجموعة أن البرمجيات هي منتجات ذات قيمة فورية، حيث يكون العملاء بالفعل بحاجة ماسة لاستخدامها. في عالم يعتمد فيه الجميع على الإنترنت، والشركات على

[1] موقع إلكتروني سبق ذكره https://itihad.group.com، تم الإطلاع عليه بتاريخ 04 ماي 2026، على الساعة 09:00.
[2] الموقع الرسمي للمؤسسة، مرجع سبق ذكره، تم الإطلاع عليه بتاريخ 05 ماي 2026، على الساعة 14:30.

المعلومات والبيانات، فإن البرمجيات تشكل جزءاً كبيراً من عالم الشركات الناشئة، وتتميز بقابليتها العالية للتوسع (Scalability) .

المبحث الثاني: الإطار المنهجي للدراسة

المطلب الأول: منهج ومجتمع وعينة الدراسة:

أولاً: منهج الدراسة

اعتمدنا على المنهج الوصفي التحليلي اعتباره المنهج المناسب لموضوع بحثنا والذي سنحاول من خلاله معرفة دور امسرعات الأعمال في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة.

ثانياً: مجتمع الدراسة

المقصود بمجتمع الدراسة جميع المفردات التي لها صفة أو صفات مشتركة وجميع هذه المفردات خاضعة للدراسة أو البحث من قبل الباحث، ومجتمع الدراسة الحالية يتكون من المؤسسات الناشئة المستفيدة من مؤسسة إتحاد محل الدراسة "اتحاد".

ثالثاً: عينة الدراسة

تعرف العينة على أنها مجموعة من الأفراد مختارة من مجتمع البحث على أساس عملية واضحة وتأخذ أشكال مختلفة بناء على نوعية وظرف البحث كما أنها تستخدم لتسهيل عملية البحث، وتتكون عينة الدراسة في بحثنا هذا من مجموعة من المؤسسات الناشئة المستفيدة من مسرعة اتحاد، واخترنا العينة العشوائية لأن الهدف من دراستنا معرفة آراء مختلف فئات العمال حول دور مسرعات الأعمال في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة، وعلى هذا النحو تم توزيع 50 استبانة واسترجاع 43 منها 40 صالحة للتحليل.

المطلب الثاني: أدوات الدراسة

لجمع البيانات المتعلقة بالدراسة استخدمنا الاستبيان الذي يعد من أكثر أدوات البحث شيوعا في مجال الدراسات والبحوث المسحية، كما قمنا بتصميمه في ضوء بعض الدراسات السابقة التي تناولت مواضيع مشابهة لموضوعنا.

أولاً: موضوع الاستبيان

بناءً على مشكلة الدراسة وأهدافها، وبناء على أدبيات الدراسة، قمنا بتصميم استبيان كأداة أساسية في دراستنا هذه من أجل الحصول على البيانات وجمعها وتحليلها كما اتسم هذا الاستبيان بالوضوح من أجل تسهيل فهمه على المستجوبين وتمكينهم من الإجابة عليه بموضوعية وسهولة، اعتمادا على أراء بعض الأساتذة المحكمين الذي ساعدتنا في تصميم هذا الاستبيان وتقييمهم لمحاوره ومضمونه وقد توقفنا في الأخير إلى بناء استبانة يتكون من 28 عبارة، وقد قسمنا الاستبيان إلى جزئيين نعرضهما كالآتي:

الجزء الأول: يتعلق بالبيانات الشخصية والمهنية المتمثلة في العناصر التالية: الفئة العمرية، المؤهل العلمي، سنوات الخبرة، اختصاص المهنة.

الجزء الثاني: يتعلق بمتغيرين أساسين هما مسرعات الأعمال والمؤسسات الناشئة.

المحور الأول: يرتبط هذا المحور بمتغيرمسرعات الأعمال إذ يحتوى هذا المحور على 16 سؤال مقسمة إلى أربع أبعاد كل بعد يحتوي على أربع أسئلة.

المحور الثاني: أما هذا المحور فارتبط بمتغير المؤسسات الناشئة ويحتوي على 12 سؤالا.

واشتمل الاستبيان ككل على28عبارة تم صياغتها بأسلوب الثابت الإيجابي، وهذا حتى يمكن معالجتها وفقا للأساليب الإحصائية والسلم المستخدم.

ثانياً: المقياس المستخدم

لقد تم استخدام مقياس لكارت الخماسي لقياس درجة إجابة المستجوبين على عبارات الاستبيان حيث يعتبر هذا المقياس من أكثر المقاييس شيوعا، حيث يقابل كل عبارة قائمة تحمل بدائل الإجابات ولكل منها درجة حسب ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (01-02) الخيارات المكونة لمقياس ليكارت الخماسي

العبارات	غير موافق بشدة	غير موافق	موافق بدرجة متوسطة	موافق	موافق بشدة
الدرجة	01	02	03	04	05

المصدر: من إعداد الطالبتين

مقياس التحليل: انطلاقا من الدرجات و حساب الحدود العليا والدنيا لكل فئة من فئات مقياس ليكارت الخماسي تم حساب طول الفئة (5-1=4) و تقسيمه على عدة فئات للحصول على طول الفئة الصحيح أي (4/5=0.8) وبعد ذلك إضافة هذه القيمة إلى أقل قيمة في المقياس لتحديد الفئات كما هو موضح في الجدول:

الجدول رقم (02-02) قيمة الوسط المرجح ودرجات الموافقة لعينة الدراسة

الاتجاه	الوسط المرجح	درجة الموافقة
غير موافق بشدة	من 1 إلى 1.8	ضعيف جدا
غير موافق	من 1.8 إلى 2.6	ضعيفة
موافق بدرجة متوسطة	من 2.6 إلى 3.4	متوسطة
موافق	من 3.4 إلى 4.2	عالية
موافق بشدة	من 4.2 إلى 5	عالية جدا

المصدر: من إعداد الطالبتين استنادا إلىSPSS

واعتبر الطالبين المتوسطات الواردة في الجدول (02-02) هي الحد الفاصل بين مستوى الاستجابات في أداة الدراسة وذلك لمتوسط الاستجابة للبعد أو المحور.

ثالثاً: الأساليب الإحصائية المستخدمة في الدراسة

قمنا بالاعتماد على مجموعة من الأساليب الإحصائية عبر برنامج التحليل الإحصائي للظواهر الاجتماعية SPSS22للقيام بعملية التحليل الإحصائي للبيانات و التوصل إلى الأهداف الموضوعة في إطار هذه الدراسة، كما تم اعتماد مستوى الدلالة (0.05) الذي يقابله مستوى ثقة (0.95) لتفسير نتائج كل الاختبارات التي تم إجرائها واعتمدت الدراسة على الاختبارات المعلمية لأنها اختبارات مناسبة في حالة وجود بيانات ترتيبية، حيث أن

مقياس ليكارت المستخدم في الدراسة يعتبر مقياسا ترتيبيا، ويكون بعد التأكد من تحقق شرط التوزيع الطبيعي للبيانات. كما اعتمدنا على الأدوات الإحصائية التالية:

1. التوزيع الطبيعي لمحاور الاستبيان.
2. قياس معامل الثبات والصدق.
3. الاتساق الداخلي.
4. التحليل الوصفي للبيانات الشخصية.
5. التحليل الوصفي للمتغيرات المستقلة والتابعة.

تحليل معامل الانحدار الخطي البسيط لاختبار فرضيات الدراسة.

المطلب الثالث: صدق وثبات أداة الدراسة

الفرع الأول: الصدق الداخلي

لصدق الاستبيان تعريفات كثيرة منها " أن يقسن الاستبيان ما حدد لقياسه "و" أن يعكس الاستبيان المحتوى المراد قياسه "[1]أومن أجل ذلك لجأنا إلى صدق المحكمين حيث عرضنا نسخة الاستبيان الأولية على مجموعة من الأساتذة المحكمين ، وأسفرت النتائج على بعض التعديلات في بعض العبارات من أجل الوصول إلى الأهداف المرجوة من الدراسة، ثم أعيد عرض الاستبيان مرة أخرى للتحكيم النهائي ولصدق أداة الاستبيان، في عينة الدراسة الاستطلاعية البالغ حجمها 50 مفردة، بحساب معاملات الارتباط ومعامل الثبات.

والجدول الآتي يوضح لنا أسماء الأساتذة المحكمين:

[1] أحمد إبراهيم خضر، إرشادات عامة لجزئية صدق وثبات الاستبيان، تاريخ الإطلاع 06 ماي 2026، على الساعة 11.55، على الموقع www.alukah.net

جدول رقم (03-02) قائمة الأساتذة المحكمين للاستبيان

الرقم	أسماء السادة الأساتذة المحكمين	الرتبة	الجامعة
1	- عماد معوشي	أستاذ التعليم العالي	جامعة المدية
2	- إيمان حيولة	أستاذ التعليم العالي	جامعة المدية
3	- عبد العزيز بوخرص	أستاذ محاضر أ	جامعة المدية
4	- كلثوم حميدي	أستاذ محاضر أ	جامعة المدية

المصدر: من إعداد الطالبتين

الفرع الثاني:ثبات أداة الدراسة

تم اختبار ثبات و صدق فقرات الاستبانة من خلال اختبار الفاكرومباخ والنتائج مبينة في الجدول التالي:

الجدول رقم (04-02) : ثبات و صدق الاستبانة

محاور الدراسة	معامل الثبات		معامل الصدق
	عدد الفقرات	معامل ثبات (ALPH)	
الدرجة الكلية للاستبيان	28	%83.2	%91.21

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS

يتضح من خلال الجدول أن معامل الفاكرومباخ للاستبانة مرتفع حيث بلغ 83.2% وهو يتجاوز النسبة المقبولة 60% وهو مايدل على ثبات فقراته، كما تتميز بمعامل صدق (الجذر التربيعي لمعامل الفاكرومباخ) يفوق 91.21% وهذا ما يدل على صدق مختلف بياناته

الاتساق الداخلي لعبارات الجزء المتعلق بمسرعات الأعمال المحور الذي ينتمي اليه

نقوم باستخدام معامل الارتباط بيرسون لمعرفة درجة الارتباط والدلالة بين كل عبارة من عبارات محور مسرعات الأعمال بالمحور المنتمية له مثلما هو موضح في الجدول:

الجدول رقم(05-02): الاتساق الداخلي لعبارات الجزء المتعلق بمسرعات الأعمال بالمحور الذي ينتمي إليه

المحور	العبارة	مستوى الدلالة	الارتباط مع المحور(بيرسون)
مسرعات الأعمال	تلبي برامج التكوين التي تقدمها مسرعة الأعمال احتياجات المؤسسة الناشئة بشكل كامل	0.000	0.759
	تقدم مسرعة الأعمال إرشادات عملية تساعد على تطوير المشاريع	0.923	0.016
	توفر مسرعات الأعمال برامج تدريبية تواكب التغيرات السريعة لبيئة الأعمال	0.016	0.377
	تقدم مسرعة الأعمال تدريبات تتماشى مع التطورات الحالية في السوق	0.273	0.178
	تساعد مسرعة الأعمال في الوصول إلى مصادر التمويل	0.000	0.562
	تقدم توجيهات حول كيفية جذب المستثمرين	0.004	0.442
	تساهم في تحسين جاهزية المشروع للاستثمار	0.02	0.361
	توفر معلومات حول آليات التمويل المتاحة	0.000	0.573
	تتيح مسرعة الأعمال فرص للتواصل مع المستثمرين	0.000	0.573
	تساعد على بناء علاقات مهنية قوية	0.000	0.680
	توفر بيئة للتعاون بين المؤسسات الناشئة	0.009	0.408
	تسهل الوصول إلى شركاء محتملين	0.000	0.645
	تمكن مسرعة الأعمال المشاريع الناشئة من تقديم منتجات /خدمات مبتكرة في السوق	0.09	0.271
	تضمن مرافقة مسرعات الأعمال بناء نماذج أعمال تجارية ناجحة و مستدامة	0.08	0.273

	تساهم في تحسين جودة المنتجات / الخدمات	0.012	0.393
	توفر أدوات حديثة لتطوير المشاريع	0.000	0.559

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على بيانات التحليل من حزمة spss

من خلال الجدول أعلاه يتضح أن معاملات الارتباط بين درجة كل عبارة والدرجة الكلية لجميع عبارات المحور الخاص بالمتغير المستقل مسرعات الأعمال قوي بدرجات متفاوتة بالنسبة لأغلب عبارات المحور حيث تتراوح في درجة الارتباط للعبارات في حدها الأعلى ب0.759 للعبارة رقم 01 وفي حدها الأدنى ب 361.0 للعبارة رقم 07، وأن أغلبعبارات المحور متسقة داخليا بالنسبة للدرجة الكلية له وهذا ما يؤكده مستوي الدلالة 0.000 لأغلب العبارات عند مستوى المعنوية أقل من 0.05، وهذا يدل على الاتساق الداخلي بين عبارات محور مسرعات الأعمال والدرجة الكلية له، ما يوجد بعض العبارات الغير الدالة مثل العبارة رقم 2 والعبارة 13 و14 التي لم نحذفها لعدم كثرة الأسئلة في كل بعد ويفسر عدم دلالتها ربما لحجم العينة وأيضا وجود تجانس شديد في إجابات أفراد العينة لهذه العبارات مما أدى إلى ضعف التباين وبالتالي انخفاض معامل الارتباط بيرسون.

الجدول رقم (06-02) الاتساق الداخلي لمحور المؤسسات الناشئة مع محور الكلي له

البعد مع المحور	العبارة	مستوى الدلالة	الارتباط مع المحور(بيرسون)
المؤسسات الناشئة	تلعب المؤسسات الناشئة دورا هاما في الاقتصاد المحلي	0.565	0.094
	تقدم الدولة دعما كافيا للمؤسسات الناشئة	0.000	0.633
	تساهم المؤسسات الناشئة في خلق فرص عمل جديدة	0.013	0.391
	تعزز المؤسسات الناشئة الابتكار والتطوير	0.014	0.386
	تستفيد المؤسسات الناشئة من العلاقات مع الشركات الكبيرة	0.000	0.589
	تلعب المؤسسات الناشئة دورا مهما في تحسين جودة الحياة اليومية	0.684	0.066
	تعتمد المؤسسات الناشئة على التمويل الذاتي في المراحل الأولى	0.000	0.332

	تعاني المؤسسات الناشئة من نقص في الموارد البشرية المؤهلة	**0.000**	**0.506**
	تعتمد المؤسسات الناشئة على التكنولوجيا الحديثة في تطوير خدماتها ومنتجاتها	**0.000**	**0.572**
	تواجه المؤسسات الناشئة صعوبات في الجزائر للوصول إلى الأسواق الدولية	**0.000**	**0.624**
	تحسن أداء المؤسسات الناشئة بعد الانضمام لمسرعة الأعمال	**0.006**	**0.427**
	توصي المؤسسات الناشئة بالانضمام إلى برامج مسرعات الأعمال مستقبلا	**0.000**	**0.534**

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على بيانات التحليل من حزمة spss

من خلال الجدول أعلاه يتضح أن معاملات الارتباط بين درجة كل عبارة والدرجة الكلية لجميع عبارات المحور الخاص بالمتغير التابع المؤسسات الناشئة قوي بدرجات متفاوتة بالنسبة لأغلب عبارات المحور حيث تتراوح في درجة الارتباط للعبارات في حدها الأعلى ب633.0 للعبارة رقم 02 وفي حدها الأدنى ب 332.0 للعبارة رقم 07، وإن أغلب عبارات المحور متسقة داخليا بالنسبة للدرجة الكلية له وهذا ما يؤكده مستوي الدلالة 0.000 لأغلب العبارات عند مستوى المعنوية أقل من 0.05، وهذا يدل على الاتساق الداخلي بين عبارات محور مسرعات الأعمال والدرجة الكلية له، ما يوجد بعض جاءت العبارتين رقم 01 و06 غير دالتين إحصائيا أي غير مرتبطتين بالمحور التابعة له يفسر عدم دلالتها ربما لحجم العينة وأيضا وجود تجانس شديد في إجابات أفراد العينة لهذه العبارات مما أدى إلى ضعف التباين وبالتالي انخفاض معامل الارتباط بيرسون، وبالتالي يمكننا حذفهما في هذا المحور.

الجدول رقم(07-02) الاتساق الداخلي لأبعاد مسرعات الأعمال بالدرجة الكلية للمحور

المتغير التابع	الأبعاد	مستوى الدلالة	درجة الارتباط بين البعد والدرجة الكلية
مسرعات الأعمال	التكوين والتأطير	0.000	0.742**
	التمويل والدعم المالي	0.000	0.786**
	الشبكات والعلاقات	0.000	0.850**
	الابتكار والتطوير	0.000	0.553**

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على بيانات التحليل من حزمة spss

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن معاملات الارتباط بين درجة كل بعد من الأبعاد الأربعة لمسرعات الأعمال والدرجة الكلية للمحور التابعة له تتراوح بين 0.742 و0.850 وهذا ما يدل على أن هناك ارتباط قوي بين أبعاد محور مسرعات الأعمال والدرجة الكلية له عند مستوى الدلالة أقل من 0.05، وبالتالي نقول أنه يوجد اتساق داخلي لأبعاد الشمول المالي مع الدرجة الكلية للمحور وهذا ما يؤكده مستوي الدلالة 0.000 من الجدول والتي هي أقل من مستوي المعنوية 0.05 .

المبحث الثالث: تحليل ومناقشة نتائج الدراسة

للوصول إلى نتائج ملموسة، لا يمكن الاعتماد على الجانب النظري فقط، بل لابد من الاهتمام بالجانب التطبيقي، حتى نستطيع المقارنة بين ما تم الوصول إليها نظريا، وما هو موجود واقعيا، وفيما يخص موضوع بحثنا ارتأينا إكمال العمل بدراسة ميدانية لتوضيح الدور الفعال لمسرعات الأعمال في تعزيز المؤسسات الناشئة بدراسة ميدانية لمؤسسة اتحاد كمثال عن هذه المؤسسات.

المطلب الأول: التحليل الوصفي لنتائج الدراسة

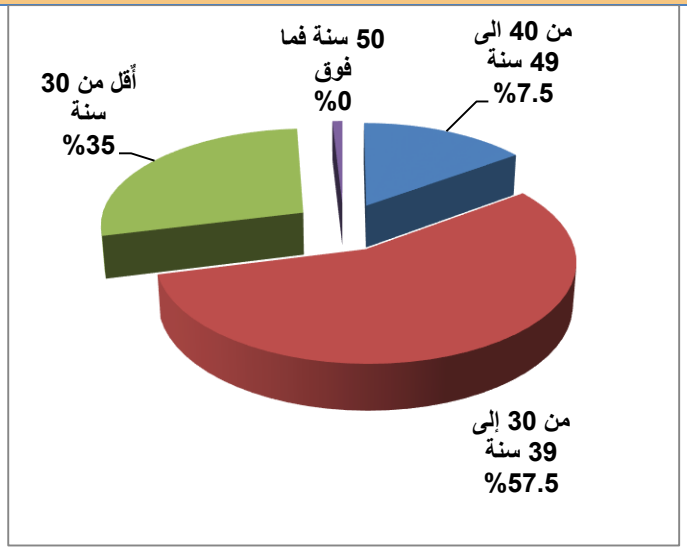
الفرع الأول: التحليل الوصفي لمتغيرات البيانات الشخصية

سنتناول من خلال هذا المطلب التحليل الوصفي للبيانات الشخصية الذي يشكل الجزء الأول من الاستبيان.

I.متغير السن:

الجدول رقم(08-02): توزيع عينة الدراسة حسب متغير السن الشكل رقم(02-02) تمثيل عينة الدراسة حسب متغير السن

السن	التكرار	النسبة المئوية
أقل من 30 سنة	14	%35
من 30 إلى 39 سنة	23	57.5 %
من 40 إلى 49 سنة	3	7.5 %
50 سنة فما فوق	0	0 %
المجموع	40	100



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على مخرجات برنامج spss

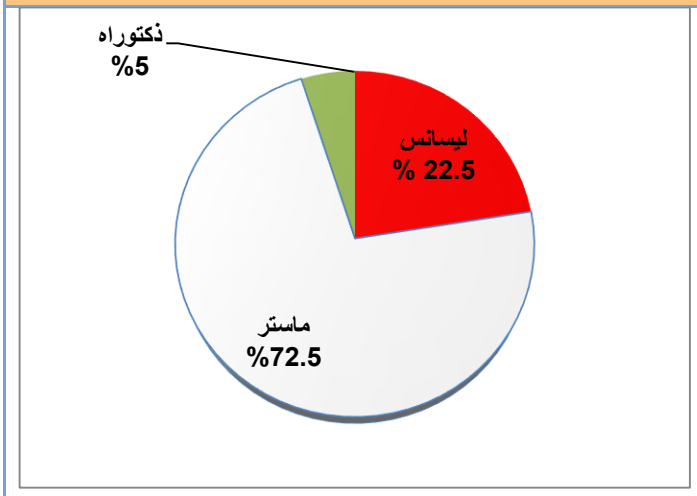
من خلال الجدول رقم (08-02) والشكل أعلاه نجد أن التحليل الوصفي لمتغير السن للعينة، عمال مؤسسة اتحاد أن معظم أعمارهم تتراوح بين 30 سنة إلى فوق 39 سنة بنسبة مئوية بلغت 5.57%، وكذلك فئة أقل من 30 بنسبة بلغت 35% من مجموع العينة، كما جاءت الفئة الثالثة من 40إلى 49 في المرتبة الثالثة من حيث النسبة التي بلغت 7.5%بينما جاءت الفئة الأخيرة وهي فئة أقل من 50 سنة فما فوق بعدم وجود أي شخص في هذه الفئة بنسبة 0%.

II. متغير المؤهل العلمي (المستوى التعليمي):

الجدول رقم(09-02): توزيع عينة الدراسة حسب متغير المؤهل العلمي

المؤهل العلمي	التكرار	النسبة المئوية
ليسانس	9	%22.5
ماستر	29	%72.5
دكتوراه	2	%5
المجموع	40	%100

الشكل رقم(03-02) تمثيل عينة الدراسة حسب متغير المؤهل العلمي



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على مخرجات برنامج spss

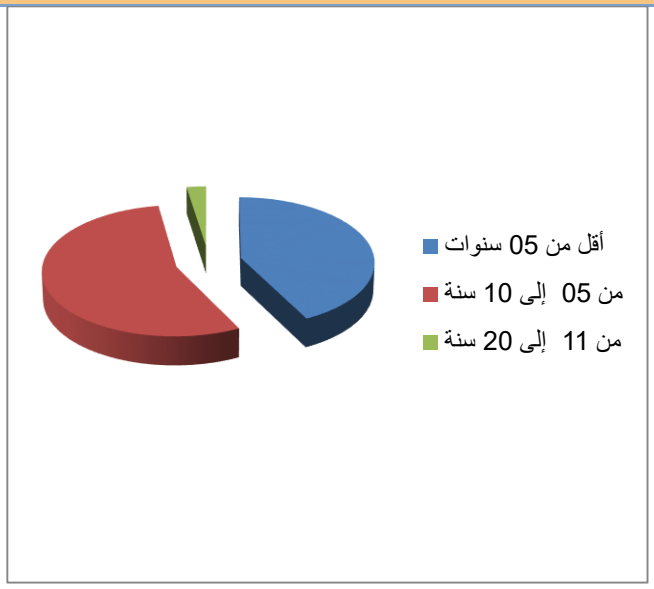
من الجدول(09-02) والشكل السابق نلاحظ: أن 29 من أفراد العينة مستواهم التعليمي ماستر يمثلون ما نسبته 72,5% من إجمالي أفراد عينة الدراسة وهم الفئة الأغلب في المقابل يوجد 9 من أفراد العينة يمثلون ما نسبته 22.5% متحصلون على شهادة الليسانس، ويوجد 2 من أفراد العينة يمثلون ما نسبته 5% يمتلكون شهادة دكتوراه.

III. متغير الخبرة المهنية

الجدول رقم(10-02): توزيع عينة الدراسة حسب متغير الخبرة المهنية

الخبرة المهنية	التكرار	النسبة المئوية
أقل من 05 سنوات	17	%42.5
من 05 إلى 10 سنة	22	%55
من 11 إلى 20 سنة	1	%2.5
المجموع	40	%100

الشكل رقم(04-02) تمثيل عينة الدراسة حسب متغير الخبرة المهنية



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على مخرجات برنامج spss

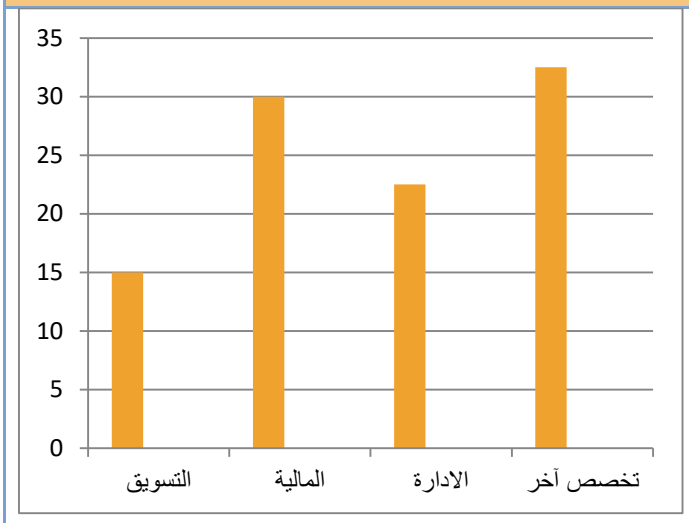
من الجدول رقم(10-02) والشكل الموضح أعلاه فيما يتعلق بالخبرة المهنية لأفراد العينة عمال مؤسسة الاتحاد فقد أظهرت النتائج أن 55% من أفراد العينة تتراوح خبرتهم المهنية من 05 سنوات إلى 10 سنوات، بينما حوالي 42.5% منهم عدد سنوات خبرتهم هي أقل من 5 سنوات، وأن 2.5% من العينة هم ممن تتراوح خبرتهم من 11 سنة إلى 20 سنة وهي الفئة الأقلفي عينة دراستنا.

IV. متغير الاختصاص

الجدول رقم(11-02): توزيع عينة الدراسة حسب متغير الإختصاص

الخبرة المهنية	التكرار	النسبة المئوية
التسويق	06	%15
المالية	12	%30
الإدارة	09	%22.5
تخصص أخر	13	%32.5
المجموع	**40**	**%100**

الشكل رقم(05-02) تمثيل عينة الدراسة حسب متغير الخبرة المهنية



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على مخرجات برنامج spss

من الجدول رقم (**11-02**) والشكل الموضح أعلاه فيما يتعلق باختصاص العملالأفراد العينة عمال مؤسسة اتحاد فقد أظهرت النتائج أن 30% من أفراد العينة يعملون في قسم المالية ، بينما حوالي 22.5% منهم يعملوني في قسم الإدارة وأن 32.5% من العينة هم يمتهنون تخصصات أخرى وهي الفئة الأكبر في دراستنا في حين جاء ما نسبته 15% من عينة الدراسة يعملون في قسم التسويق .

الفرع الثاني: واقع متغيرات الدراسة

سيتم تحليل واقع متغيرات الدراسة بالاعتماد على جداول التوزيع التكراري والنسب المئوية والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية.

أولا: تحليل واقع المتغير المستقل مسرعات الأعمال

سيتم عرض تحليلي لمختلف عبارات متغير المستقل مسرعات الأعمال والأهمية النسبية والتأثير الخاص بكل عبارة من عبارات المحور.

الجدول (12–02) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لعبارات المتغير المستقل مسرعات الأعمال

رقم العبارة	التكرارات والنسب المئوية	غير موافق بشدة	غير موافق	موافق بدرجة متوسطة	موافق	موافق بشدة	المتوسط الحسابي	الانحرافات المعيارية
1	تكرار	0	0	3	9	29	4.68	0.572
	نسبة %	0	0	5	22.5	72.5		
2	تكرار	0	0	0	10	30	4.75	0.439
	نسبة %	0	0	0	25	75		
3	تكرار	0	0	0	17	23	4.58	0.501
	نسبة %	0	0	0	42.5	47.5		
4	تكرار	0	0	0	14	26	4.65	0.483
	نسبة %	0	0	0	35	65		
5	تكرار	0	0	2	19	19	4.43	0.594
	نسبة %	0	0	5	47.5	47.5		
6	تكرار	0	0	3	22	15	4.30	0.608
	نسبة %	0	0	5	55	37.5		
7	تكرار	0	0	4	9	27	4.58	0.675
	نسبة %	0	0	10	22.5	67.5		
8	تكرار	0	0	4	12	24	4.50	0.679
	نسبة %	0	0	10	30	60		
9	تكرار	0	0	5	12	23	4.45	0.714
	نسبة %	0	0	12.5	30	57.5		
10	تكرار	0	0	4	12	24	4.50	0.679

	نسبة %	0	0	10	30	60		
11	تكرار	0	0	0	20	40	4.50	0.506
	نسبة %	0	0	0	50	50		
12	تكرار	0	0	6	17	17	4.28	0.716
	نسبة %	0	0	15	42.5	42.5		
13	تكرار	0	0	0	7	33	4.83	0.385
	نسبة %	0	0	0	17.5	82.5		
14	تكرار	0	0	0	6	34	4.85	0.362
	نسبة %	0	0	0	15	85		
15	تكرار	0	0	0	8	32	4.80	0.405
	نسبة %	0	0	0	20	80		
16	تكرار	0	0	2	8	30	4.70	0.564
	نسبة %	0	0	5	20	75		
	المحور الكلي						4.54	0.263

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على مخرجات برنامج spss

أوضحت نتائج الجدول رقم (12-02) أن قيم المتوسطات الحسابية لعبارات المحور المستقل مسرعات الأعمال تتراوح بين (4,28-4,85) وهذا يدل على أهميتها العالية وهو ما يؤكده أيضا المتوسط المرجح العام بقيمة (4,54)، مما يظهر استجابة العينة بدرجة قبول مرتفعة جدا وتجانسا قويا في أراء أفراد العينة، حيث تأتي العبارة رقم (14) "تضمن مرافقة مسرعات الأعمال بناء نماذج أعمال تجارية ناجحة ومستدامة" الأولى من حيث الأهمية بمتوسط حسابي قيمته (4.85) وانحراف معياري (0.362)، كما جاءت في المرتبة الأخيرة من حيث الأهمية العبارة رقم (12) "تسهل الوصول إلى شركاء محتملين" بمتوسط حسابي بلغ قيمته (4,28) وانحراف معياري قدر بـ(0.716) وبالرغم من ترتيبها الأخير إلا أنها تقع ضمن مستوى موافقة مرتفع جدا مع وجود تباين طفيف في إجابات أفراد العينة يعكسه ارتفاع قيمة انحرافها المعياري مقارنة بالعبارات الأخرى.

ثانيا: تحليل واقع متغير التابع المؤسسات الناشئة

سيتم عرض تحليلي لمتغير المؤسسات الناشئة لمعرفة الأهمية النسبية لكل عبارة من عبارات المحور

الجدول (13-02) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لعبارات المتغير التابع المؤسسات الناشئة

رقم العبارة	التكرارات والنسب المئوية	غير موافق بشدة	غير موافق	موافق بدرجة متوسطة	موافق	موافق بشدة	المتوسط الحسابي	الانحرافات المعيارية
1	تكرار	0	0	0	11	29	4.73	0.452
	نسبة %	0	0	0	27.5	72.5		
2	تكرار	0	0	8	14	18	4.25	0.776
	نسبة %	0	0	20	35	45		
3	تكرار	0	0	3	9	28	4.63	0.628
	نسبة %	0	0	7.5	22.5	70		
4	تكرار	0	0	0	16	24	4.60	0.496
	نسبة %	0	0	0	40	60		
5	تكرار	0	0	3	17	20	4.43	0.636
	نسبة %	0	0	7.5	42.5	50		
6	تكرار	0	0	0	20	20	4.50	0.506
	نسبة %	0	0	0	50	50		
7	تكرار	0	0	0	18	22	4.55	0.504
	نسبة %	0	0	0	45	55		
8	تكرار	0	0	3	15	22	4.48	0.640
	نسبة %	0	0	5.5	37.5	55		

9	تكرار	0	0	0	16	24	4.60	0.496
	نسبة %	0	0	0	40	60		
10	تكرار	0	0	5	12	23	4.45	0.714
	نسبة %	0	0	12.5	30	57.5		
11	تكرار	0	0	0	13	27	4.68	0.474
	نسبة %	0	0	0	32.5	67.5		
12	تكرار	0	0	0	13	27	4.68	0.474
	نسبة %	0	0	0	32.5	67.5		
	المحور الكلي						4.54	0.254

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على مخرجات برنامج spss

أوضحت نتائج الجدول رقم (13-02) أن قيم المتوسطات الحسابية لعبارات المحور التابع المؤسسات الناشئة تتراوح بين (4,25-4,73) وجاء المتوسط المرجح العام بقيمة (4,54)،وبانحراف معياري قدره 0.254 مما يظهر استجابة العينة بدرجة قبول مرتفع جدا وتجانسا قويا في أراء أفراد العينة، حيث تأتي العبارة رقم (1) "تلعب المؤسسات الناشئة دورا هاما في الاقتصاد المحلي" الأولى من حيث الأهمية بمتوسط حسابي قيمته (4.73) وانحراف معياري (0.45)، وهذا يثبت الاتفاق التام لدى أفراد العينة حول مضمونها، كما جاءت في المرتبة الأخيرة من حيث الأهمية العبارة رقم (2) "تتقدم الدولة دعما كافيا للمؤسسات الناشئة" بمتوسط حسابي بلغ قيمته (4,25) وانحراف معياري قدر(0.77) وبالرغم من ترتيبها الأخير إلا أنها تقع ضمن مستوى موافقة مرتفع جدا مع وجود تباين طفيف في إجابات أفراد العينة يعكسه ارتفاع قيمة انحرافها المعياري .

المطلب الثاني: اختبار فرضيات الدراسة

عملنا في هذا المطلب على اختبار فرضيات الدراسة، حيث نركز فيه على اختبار مدى قبول أو رفض هذه الفرضيات من خلال استخدام التحليل العاملي، وتحليل الانحدار الخطي وتحليل الارتباط .

الفرع الأول: اختبار التوزيع الطبيعي

من أجل التأكد من البيانات المستخرجة تتبع التوزيع الطبيعي قمنا بإجراء اختبار التوزيع الطبيعي test (de klomogorov-simirov) وقد تم الحصول على النتيجة التالية:

الجدول رقم (14-02): اختبار التوزيع الطبيعي

محور الدراسة	الاختصاص المهنة	القيمة الاحتمالية sig
الدرجة الكلية للاستبيان	التسويق	0,141
	المالية	0,089
	الإدارة	0,590
	مهنة أخرى	0,200

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على مخرجات برنامج spss

من خلال الجدول رقم (14-02) نلاحظ أن جميع القيم أكبر من مستوى المعنوية 0.05 و بالتالي فإننا نقبل الفرضية الصفرية، وهذا يؤكد أن البيانات تتبع التوزيع الطبيعي

الفرع الثاني: اختبار الفرضيات

أولا: الفرضية الرئيسية:

" يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى المعنوية اقل من 0.05 للمسرعات الأعمال على تعزيز نمو المؤسسات الناشئة "

لاختبار الفرضية الرئيسية قمنا بتحليل معاملي الارتباط و الانحدار الخطي بين متغيري الدراسة مسرعات الأعمال كمتغير مستقل و المؤسسات الناشئة كمتغير تابع، و تحصلنا على النتائج التالية:

I.حساب معامل الارتباط بيرسون

الجدول(15-02): دراسة العلاقة بين متغيري الدراسة

المحور	الارتباط	مستوى الدلالة
مسرعات الأعمال		
المؤسسات الناشئة	**0.748****	**0.000**

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على مخرجات برنامج spss

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن مستوى الدلالة هو 0.000 وهو أقل من مستوى المعنوية 0.05 وهذا يعني أن العلاقة ذات دلالة إحصائية معنوية مسرعات الأعمال والمؤسسات الناشئة، وقيمة معامل الارتباط R=0.748 وهو يدل على وجود علاقة ارتباطية طردية قوية بين مسرعات الأعمال والمؤسسات الناشئة، وهذا يعني أنه كلما زادت كفاءة مسرعات الأعمال زاد نمو المؤسسات الناشئة

II.معامل الانحدار الخطي البسيط

لغرض تقدير معادلة الانحدار نعتمد على العلاقة التالية:

$$Y= \alpha+\beta x$$

α: معامل الثبات

β: معامل الانحدار

X: مسرعات الأعمال

Y: نمو المؤسسات الناشئة

الجدول رقم (16-02):نتائج الانحدار الخطي البسيط لتأثير مسرعات الاعمال في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة

المعامل	المعلمة	القيمة الاحتمالية
α	1.264	**0.000**
β	0.723	**0.000**

معنوية عند مستوي الدلالة 0.01

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على مخرجات برنامج spss

من خلال الجدول رقم (16-02) والتقدير من معامل الانحدار نلاحظ أن قيمة =α1.580 و0.612=β ومعادلة الانحدار من الشكل Y= 1.264 + 0.723x ومستوى الدلالة أقل من 0.05 وهذا ما تأكده القيمة لاحتمالية في الجدول والتي تساوي 0.000 مما يشير إلى أثر ايجابي للمتغير المستقل،وبما أن القيمة T المحسوبة بلغت 6,949 بمستوى دلالة أقل من 0,05 فإن هذا الأثر ذو دلالة إحصائية، من خلال هذا نستنتج وجود انحدار بين متغيري الدراسة أي هناك تأثير ايجابي لمسرعات الأعمال على تعزيز نمو المؤسسات الناشئة، يعني إذا زاد الاهتمام بمسرعات الأعمال بمقدار بوحدة واحدة زاد نمو المؤسسات الناشئة بمقدار بـ 0.723 وحدة.

خلال نتائج المتحصل عليها في الجدولين السابقين لاختبار معامل الارتباط ومعامل الانحدار نثبت صحة الفرضية الرئيسية والتي تنص "**يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى المعنوية أقل من 0.05 لمسرعات الأعمال في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة**".

ثانيا: الفرضية الفرعية الأولى

" يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى المعنوية اقل من 0.05 لبعد التكوين والتأطير في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة".

I. معامل الانحدار الخطي المتعدد

لغرض تقدير معادلة الانحدار نعتمد على العلاقة التالية:

$$Y= \alpha+\beta x$$

α: معامل الثبات

β: معامل الانحدار

X: بعد التكوين والتأطير

Y: نمو المؤسسات الناشئة

الجدول رقم (17-02):نتائج الانحدار الخطي المتعدد لبعد التكوين والتأطير في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة

المعامل	المعلمة	القيمة الاحتمالية
α	1.794	**0.001**
β	0.258	**0.042**

** معنوية عند مستوي الدلالة 0.01

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على مخرجات برنامج spss

من خلال الجدول رقم (17-02) والتقدير من معامل الانحدار نلاحظ أن قيمة= 1.794α و 0.258β= ومعادلة الانحدار من الشكل Y= 1.794 + 0.258x ومستوى الدلالة أقل من 0.05 وهذا ما تؤكده القيمة الاحتمالية في الجدول و التي تساوي 0.042، ما يدلعلى وجود انحدار خطيبين بعد التكوين والتأطير لمسرعات الأعمال والمؤسسات الناشئة، يعني هذا وجود تأثير ايجابي لهذا البعد على تعزيز نمو المؤسسات الناشئة ، بمعنى كلما زاد التكوين والتأطير في مسرعات الأعمال بوحدة واحدة زاد نمو المؤسسات الناشئة بـ 0.258 وحدة.

من خلال النتائج المتحصل عليها في الجدول رقم (19-02) لاختبار معامل الانحدار الخطي المتعدد نثبت صحة الفرضية الفرعية الأولى والتيتنص "**يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى المعنوية أقل من 0.05 لبعد التكوين والتأطير في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة**".

ثالثاً: الفرضية الفرعية الثانية

" يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوي المعنوية أقل من 0.05 لبعد التمويل والدعم المالي في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة".

I. معامل الانحدار الخطي المتعدد

لغرض تقدير معادلة الانحدار نعتمد على العلاقة التالية:

$$Y = \alpha + \beta x$$

α: معامل الثبات

β: معامل الانحدار

X: التمويل و الدعم المالي

Y: نمو المؤسسات الناشئة

الجدول رقم (18–02):نتائج الانحدار الخطي المتعدد لبعد التمويل والدعم المالي في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة

المعامل	المعلمة	القيمة الاحتمالية
α	1.794	**0.001**
β	0.018	**0.801**

** معنوية عند مستوي الدلالة 0.01

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على مخرجات برنامج spss

من خلال الجدول رقم (18–02) والتقدير من معامل الانحدار نلاحظ أن قيمة= α1.794و β=0.018 ومعادلة الانحدار من الشكل $Y = 1.794 + 0.018x$ ومستوى الدلالة أكبرمن 0.05 وهذا ما تأكده القيمة الاحتمالية في الجدول و التي تساوي 0.801 ، ما يدل على عدم وجود انحدار خطي بين بعد التمويل و الدعم المالي لمسرعات الأعمال و المؤسسات الناشئة، يعني هذا عدم وجود تأثير ايجابي لهذا البعد على تعزيز نمو المؤسسات الناشئة .

خلال النتائج المتحصل عليها في الجدول رقم (18-02) لاختبار معامل الانحدار نثبت عدم صحة الفرضية الفرعية الثانية والتي تنص "**يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوي المعنوية اقل من 0.05 لبعد التمويل والدعم المالي في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة**".

رابعا: الفرضية الفرعية الثالثة

"**يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوي المعنوية اقل من 0.05 لبعد الشبكات و العلاقات في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة**".

I. معامل الانحدار الخطي المتعدد

لغرض تقدير معادلة الانحدار نعتمد على العلاقة التالية:

$$Y = \alpha + \beta x$$

α: معامل الثبات

β: معامل الانحدار

X: الشبكات و العلاقات

Y: نمو المؤسسات الناشئة

الجدول رقم(19-02):نتائج الانحدار الخطي المتعدد لتأثير بعد الشبكات والعلاقات في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة

المعامل	المعلمة	القيمة الاحتمالية
α	1.794	**0.001**
β	0.377	**0.000**

** معنوية عند مستوي الدلالة 0.01

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على مخرجات برنامج spss

من خلال الجدول رقم (19-02) والتقدير من معامل الانحدار نلاحظ أن قيمة= 1.794α و 0.377=β ومعادلة الانحدار من الشكل Y= 1.794 + 0.377x ومستوى الدلالة أقل من 0.05 وهذا ما تؤكده القيمة الاحتمالية في الجدول و التي تساوي0.000، ما يدل على وجود انحدار خطيبين بعد الشبكات والعلاقات لمسرعات الأعمال والمؤسسات الناشئة، يعني هذا وجود تأثير ايجابي لهذا البعد على تعزيز نمو المؤسسات الناشئة، بمعنى كلما زاد بناء الشبكات وعلاقات العمل في مسرعات الأعمال بوحدة واحدة زاد نمو المؤسسات الناشئة بـ 0.377 وحدة.

خلال النتائج المتحصل عليها في الجدول رقم (19-02) لاختبار معامل الانحدار المتعدد نثبت صحة الفرضية الفرعية الثالثة والتي تنص "**يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى المعنوية اقل من 0.05 للبعد الشبكات و العلاقات في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة**".

خامسا: الفرضية الفرعية الرابعة

"**يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى المعنوية أقل من 0.05 لبعد الابتكار والتطوير في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة**".

II. **معامل الانحدار الخطي المتعدد**

لغرض تقدير معادلة الانحدار نعتمد على العلاقة التالية:

$$Y= \alpha+\beta x$$

α: معامل الثبات

β: معامل الانحدار

X: الابتكار و التطوير

Y: نمو المؤسسات الناشئة

الجدول رقم(20–02):نتائج الانحدار الخطي المتعدد لتأثير بعد الابتكار و التطوير في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة

المعامل	المعلمة	القيمة الاحتمالية
α	1.794	**0.001**
β	-0.037	**0.616**

** معنوية عند مستوي الدلالة 0.01

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على مخرجات برنامج spss

من خلال الجدول رقم (20–02) والتقدير من معامل الانحدار نلاحظ أن قيمة= 1.794α و 0.037–=β ومعادلة الانحدار من الشكل Y= 1.794 -0.037x ومستوى الدلالة أكبر من 0.05 وهذا ما تأكده القيمة الاحتمالية في الجدول والتي تساوي0.616 ، ما يدل على عدم وجود انحدار خطيبين بعد الابتكار والتطوير لمسرعات الأعمال والمؤسسات الناشئة، يعني هذا لا يوجد تأثير ايجابي لهذا البعد على تعزيز نمو المؤسسات الناشئة. من خلال النتائج المتحصل عليها في الجدول رقم (20–02) لاختبار معامل الانحدار المتعدد نثبت عدم صحة الفرضية الفرعية الرابعة والتي تنص "**يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى المعنوية أقل من 0.05 للبعد الابتكار والتأطير في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة**".

من خلال النتائج السابقة لعامل الانحدار الخطي البسيط و المتعدد يمكننا القول أن تأثير مسرعات الأعمال في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة يكون من خلال الاهتمام بالتكوين والتأطير و بناء شبكات و علاقات عمل جيدة و واسعة لزيادة نمو المؤسسات الناشئة ، أما بعدي التمويل والدعم المالي وكذلك الابتكار والتطوير ليس لهما تأثير على نمو المؤسسات الناشئة .

خلاصة:

بعد الانتهاء من الجانب التطبيقي من هذه الدراسة، الذي تمحور حول دراسة دور مسرعات الأعمال في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة من خلال دراسة حالة مؤسسة Itihad Group ، تعرفنا على المؤسسة محل الدراسة من خلال التعريف بها، والتعرف على نشاطها وهيكلها التنظيمي، وأهم الأعمال التي يقوم بها الأشخاص المعنيون في هذا الهيكل، كما تطرقنا إلى عرض وتحليل نتائج الدراسة الميدانية، وذلك بالاعتماد على الاستبيان الذي تم توزيعه على مجموعة من العاملين فيها، وقد شملت هذه الدراسة شقين: الشق الأول يحتوي على البيانات الشخصية لأفراد العينة (الفئة العمرية، المؤهل العلمي، سنوات الخبرة، اختصاص المهنة)، والشق الثاني المخصص لمحاور المتغيرين، إذ تمثل مسرعات الأعمال المتغير المستقل، وتمثل المؤسسات الناشئة المتغير التابع، ولقد قمنا بجمع وتحليل هذه المعلومات المستخلصة من الاستبيان بالاعتماد على برنامج **SPSS** من أجل التحليل الإحصائي، من أجل الحصول على الإجابات لفرضيات الدراسة،

في الختام، يمكن القول أن الفصل التطبيقي من هذه الدراسة قد حقق أهدافه، فقد بين أن هناك علاقة طردية قوية تربط مسرعات الأعمال بالمؤسسات الناشئة، وأن مسرعات الأعمال تساهم بشكل إيجابي في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة، من خلال بعدي التكوين، لتأطير، الشبكات والعلاقات، وعليه يجب على المؤسسات الناشئة الانضمام لمسرعات الأعمال من أجل تحقيق أهدافها المرجوة.

"خاتمة"



تمهيد:

في الختام، بعد هذا الجهد المتواضع الذي بذلناه في دراسة موضوعنا" دور مسرعات الأعمال في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة – دراسة حالة مؤسسة Itihad Group"، تبين من خلال الجانب النظري أن المؤسسات الناشئة تلعب دورا مهما في دعم اقتصاد الدولة من حيث خلق مناصب الشغل وتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية من جهة أخرى، بالإضافة إلى مسرعات الأعمال التي توفر البنية التحتية والدعم المالي والمعرفي والشبكي الذي تحتاجه المؤسسة الناشئة للنجاح والاستمرار، وبناء شبكات علاقات واسعة التي تزيد بدورها من فرص النمو والتوسع، قمنا بالإجابة على إشكالية البحث المتمثلة في " إلى أي مدى تساهم مسرعات الأعمال في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة ؟، وبعد دراسة مؤسسة Itihad Group ، "تم التوصل إلى مجموعة من الاستنتاجات العامة التي تمثل خلاصة هذا البحث، بالإضافة إلى جملة من التوصيات والمقترحات التي نأمل أن تساهم في تطوير دور مسرعات الأعمال في الجزائر بشكل عام، وتعزيز فعالية مؤسسة Itihad Group بشكل خاص.

- **اختبار صحة الفرضيات:**

✓ **الفرضية الرئيسية:** تساهم مسرعات الأعمال بشكل كبير وذو دلالة إحصائية في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة، ويتجلى هذا الدور بشكل خاص من خلال برامج التكوين والتأطير التي تقدمها، ومن خلال بناء شبكات العلاقات المهنية والتواصل مع المستثمرين والشركاء، كما أن مؤسسة Itihad Group، التي كانت محور دراسة حالتنا، تمثل نموذجاً ناجحاً لمسرعة أعمال جزائرية تساهم بشكل فعال في دعم المؤسسات الناشئة وتعزيز نموه

✓ **الفرضيات الفرعية:**

- **الفرضية الأولى:** أظهرت نتائج تحليل الانحدار الخطي المتعدد أن مستوى دلالة بعد التكوين والتأطير في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة أن كل زيادة بمقدار وحدة واحدة في برامج التكوين والتأطير تؤدي إلى زيادة نمو المؤسسات الناشئة بمقدار 0.258 وحدة، مما يعكس قبول هذه الفرضية أن أفراد العينة يدركون أهمية البرامج التدريبية والتكوينية التي تقدمها مسرعات الأعمال، لما له من تأثير إيجابي ومعنوي على تعزيز هذه المؤسسات

- **الفرضية الثانية:** تم رفض هذه الفرضية، لبعد التمويل والدعم المالي في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة، لضعف قيمة الانحدار، وهذا يعني أن التمويل والدعم المالي ليس له تأثير ذو دلالة إحصائية على تعزيز نمو

المؤسسات الناشئة في سياق هذه الدراسة. يمكن تفسير ذلك بأن أفراد العينة قد لا يعتبرون التمويل هو التحدي الأكبر، أو أن آليات التمويل الحالية غير كافية، أو أن العينة المدروسة تركز أكثر على الجوانب التكوينية والتوجيهية

- **الفرضية الثالثة:** تم قبول هذه الفرضية، لبلوغ معامل الانحدار أعلة قيمة بين جميع الأبعاد، وهذا يعني أن بعد الشبكات والعلاقات له تأثير إيجابي ومعنوي قوي على تعزيز نمو المؤسسات الناشئة، حيث أن كل زيادة بمقدار وحدة واحدة في بناء الشبكات والعلاقات المهنية تؤدي إلى زيادة نمو المؤسسات الناشئة بمقدار 0.377 وحدة. يعكس قبول هذه الفرضية، وكونها الأقوى بين الأبعاد، أن أفراد العينة يدركون تمام الإدراك أن بناء شبكات العلاقات المهنية والتواصل مع المستثمرين والشركاء يعد من أهم عوامل نجاح المؤسسات الناشئة.

- **الفرضية الرابعة:** أظهرت نتائج تحليل الانحدار الخطي المتعدد أن بعد الابتكار والتطوير ليس له تأثير إيجابي ذو دلالة إحصائية على تعزيز نمو المؤسسات الناشئة في سياق هذه الدراسة. يمكن تفسير ذلك بأن أفراد العينة لا يعتبرون الابتكار والتطوير مسؤولية مسرعات الأعمال بشكل مباشر، بل يرون أنها مسؤولية أساسية للمؤسسات الناشئة نفسها، أو أن برامج الابتكار والتطوير الحالية غير كافية أو لا تلبي الاحتياجات بشكل فعال

➢ أهم النتائج المتوصل إليها:

✓ نتائج الجانب النظري:

- تعد مسرعات الأعمال من أهم آليات دعم المؤسسات الناشئة، حيث توفر التكوين والتأطير والإرشاد والتشبيك وفرص التمويل خلال فترة زمنية محددة .
- ساهم المؤسسات الناشئة في دعم التنمية الاقتصادية من خلال خلق فرص العمل وتشجيع الابتكار وتحقيق القيمة المضافة .
- تواجه المؤسسات الناشئة عدة تحديات في مراحلها الأولى، أهمها نقص التمويل وضعف الخبرة وصعوبة الولوج إلى الأسواق.

- توجد علاقة تكاملية بين مسرعات الأعمال والمؤسسات الناشئة، حيث تساعد المسرعات على تسريع النمو وتعزيز فرص النجاح والاستمرارية.
- تعتمد مسرعات الأعمال على خدمات متعددة تشمل التكوين، التوجيه، بناء الشبكات المهنية وربط المؤسسات الناشئة بالمستثمرين والخبراء.

✓ نتائج الجانب التطبيقي:

- بلغ حجم العينة الصالحة للتحليل الإحصائي 40 مفردة من العاملين في مؤسسة.Itihad Group
- أظهرت النتائج أن الفئة العمرية من 30 إلى 39 سنة هي الأكثر تمثيلاً في عينة الدراسة، حيث بلغت نسبتهم 57.5%.
- تبين أن 72.5% من أفراد العينة يحملون شهادة الماستر، مما يعكس ارتفاع المستوى العلمي لأفراد العينة.
- أظهرت النتائج أن 55% من أفراد العينة تتراوح خبرتهم المهنية بين 5 و 10 سنوات.
- بلغت نسبة العاملين في تخصصات أخرى (غير التسويق، المالية، الإدارة) 32.5%، تليها فئة المالية بنسبة 30%، ثم الإدارة بنسبة 22.5%، وأخيراً التسويق بنسبة 15%.
- جاء بعد الشبكات والعلاقات في المرتبة الأولى من حيث قوة التأثير على نمو المؤسسات الناشئة، بمعامل انحدار بلغ 0.377.
- جاء بعد التكوين والتأطير في المرتبة الثانية من حيث قوة التأثير، بمعامل انحدار بلغ 0.258.
- جاء بعد التمويل والدعم المالي في المرتبة الثالثة، لكن تأثيره كان ضعيفاً جداً وغير دال إحصائياً، بمعامل انحدار 0.018.
- جاء بعد الابتكار والتطوير في المرتبة الأخيرة، حيث ظهر تأثير سلبي ضعيف وغير دال إحصائياً، بمعامل انحدار قدره 0.037.

التوصياتوالإقتراحات:

بناءً على الاستنتاجات السابقة، نوصي بما يلي:

- تعزيز برامج التكوين والتأطير :نظراً لإثبات تأثير هذا البعد بشكل إيجابي على نمو المؤسسات الناشئة، يُوصى بتطوير برامج التكوين والتأطير بشكل مستمر، بما يواكب التغيرات السريعة في بيئة الأعمال

والتكنولوجيا، والحرص على تحديث محتواها بشكل دوري، وتوسيع نطاقها ليشمل مهارات ريادة الأعمال الحديثة.

- توسيع شبكات العلاقات والشراكات :بما أن بعد الشبكات والعلاقات أظهر التأثير الأقوى بين الأبعاد (معامل انحدار 0.377)، يُوصى بتعزيز جهود بناء شبكات علاقات محلية ودولية، وربط المؤسسات الناشئة بالمستثمرين والشركاء المحتملين، وتنظيم فعاليات ولقاءات دورية تجمع بين رواد الأعمال والمستثمرين، والاستفادة من المنصات الدولية لعرض مشاريع الشركات الناشئة.
- إعادة النظر في آليات التمويل والدعم المالي :على الرغم من عدم إثبات تأثير هذا البعد في الدراسة الحالية، لا يعني ذلك عدم أهميته، بل قد يعود ذلك إلى طبيعة العينة أو محدودية الدراسة، لذا يُوصى بتطوير آليات التمويل وجعلها أكثر مرونة وملاءمة لاحتياجات المؤسسات الناشئة، مع العمل على تسهيل إجراءات الحصول على التمويل، وتوفير برامج تمويلية متنوعة تناسب مختلف مراحل نمو المؤسسات الناشئة.
- تطوير برامج الابتكار والتطوير :على الرغم من رفض فرضية تأثير هذا البعد، يُوصى بإعادة النظر في محتوى برامج الابتكار والتطوير المقدمة، والعمل على جعلها أكثر عملية وتطبيقية، بما يساهم في تحويل أفكار المؤسسات الناشئة إلى منتجات وخدمات مبتكرة قابلة للتسويق.
- توثيق النتائج ونشرها :إنشاء تقارير دورية توثق نسب نجاح الشركات الناشئة التي استفادت من برامجها، لتعزيز الثقة في خدماتها وجذب المزيد من المستثمرين ورواد الأعمال، مع إبراز قصص النجاح كنماذج يحتذى بها، ونشرها عبر وسائل التواصل الاجتماعي والمواقع المتخصصة.
- دعم مسرعات الأعمال مالياً وقانونياً :إنشاء صندوق وطني خاص لتمويل مسرعات الأعمال، وتقديم حوافز ضريبية للمستثمرين في هذا المجال، بالإضافة إلى سن قوانين وتشريعات تنظم عمل مسرعات الأعمال وتحمي حقوق جميع الأطراف، وتسهيل إجراءات التأسيس والترخيص لهذه المسرعات.
- ربط مسرعات الأعمال بالجامعات :تشجيع إنشاء مسرعات أعمال داخل الجامعات الجزائرية لربط البحث الأكاديمي بالابتكار الاقتصادي، والاستفادة من الكفاءات العلمية الشابة، وتوجيه البحوث الأكاديمية نحو احتياجات السوق، وإنشاء برامج مشتركة بين الجامعات ومسرعات الأعمال.

- تنظيم حملات توعوية :نشر ثقافة ريادة الأعمال وأهمية مسرعات الأعمال في المجتمع الجزائري، خاصة بين فئة الشباب وخريجي الجامعات، من خلال تنظيم الندوات والمؤتمرات وورش العمل، واستخدام وسائل الإعلام المختلفة للترويج لثقافة ريادة الأعمال.
- تسهيل الإجراءات الإدارية :تبسيط الإجراءات المتعلقة بتأسيس المؤسسات الناشئة وانضمامها إلى مسرعات الأعمال، وإنشاء منصة رقمية موحدة لتسهيل هذه العمليات، وتقليل البيروقراطية التي تعيق نمو هذه المؤسسات.
- الاستفادة من مسرعات الأعمال :التقدم بطلب الانضمام إلى مسرعات الأعمال مثل Itihad Group، خاصة في المراحل المبكرة من عمر المؤسسة، مع ضرورة تجهيز خطة عمل واضحة ونموذج أولي للمنتج قبل التقدم، والاستعداد للالتزام ببرامج مكثفة لمدة تتراوح بين 3 و 6 أشهر.
- بناء شبكة علاقات مهنية :الاستفادة من شبكات الموجهين والخبراء والمستثمرين التي توفرها مسرعات الأعمال، مع الحرص على بناء علاقات مستدامة تمتد إلى ما بعد فترة البرنامج، والمشاركة الفعالة في الفعاليات واللقاءات التي تنظمها المسرعة.
- الاستعداد النفسي والمهني :إدراك أن برامج مسرعات الأعمال تتطلب التزاماً كبيراً وعملاً مكثفاً خلال فترة زمنية قصيرة، مع الاستعداد لتلقي التوجيهات وتطبيقها بشكل جاد، والانفتاح على النقد البناء، وتقبل فكرة أن التعثر قد يكون جزءاً من رحلة التعلم والنمو.
- التعلم المستمر :مواكبة التطورات التكنولوجية والاقتصادية في مجال عملهم، والاستفادة من الدورات التدريبية وورش العمل التي تقدمها مسرعات الأعمال، وتطوير مهاراتهم القيادية والإدارية باستمرار.

➢ آفاق الدراسة المستقبلية:

توسيع نطاق الدراسة ليشمل عينة أكبر: إجراء دراسة مماثلة على عينة أكبر من العاملين في مسرعات الأعمال المختلفة، أو على عينة من المؤسسات الناشئة المستفيدة مباشرة.

- استخدام مناهج بحثية أخرى :مثل المنهج التجريبي أو منهج دراسة الحالة المتعمقة (باستخدام المقابلات الشخصية بدلاً من الاستبيان فقط

- اختبار نماذج تحليلية أخرى : مثل نموذج المعادلات الهيكلية (SEM) لتحليل العلاقات السببية بين المتغيرات بشكل أعمق.
- إضافة متغيرات وسيطة أو معدلة : كمتغير الثقافة التنظيمية، أو الدعم الحكومي، أو الخبرة السابقة لرواد الأعمال.
- دراسة طولية – (Longitudinal Study) تتبع نفس المؤسسات الناشئة على مدى عدة سنوات لقياس تأثير مسرعات الأعمال على نموها في الأجل الطويل.

كما يمكن للباحثين المهتمين بهذا المجال دراسة المواضيع التالية مستقبلاً:

- تقييم أثر مسرعات الأعمال على الأداء المالي للمؤسسات الناشئة – دراسة مقارنة بين عدة مسرعات جزائرية.
- دور حاضنات الأعمال الجامعية في تحويل البحوث الأكاديمية إلى مؤسسات ناشئة – دراسة حالة للجامعات الجزائرية.
- معوقات إنشاء وتطوير مسرعات الأعمال في الجزائر – دراسة ميدانية تحليلية.
- أثر التمويل الجماعي (Crowdfunding) على نجاح المؤسسات الناشئة في الجزائر – دراسة حالة منصة.Yinvesti

- مقارنة بين نماذج مسرعات الأعمال في الجزائر والدول العربية الأخرى) تونس، المغرب، مصر، الإمارات) – دراسة تحليلية مقارنة.

- تأثير الثقافة التنظيمية لمسرعات الأعمال على أداء المؤسسات الناشئة – دراسة حالة.Itihad Group

- دور التكنولوجيا الحديثة (الذكاء الاصطناعي، البيانات الضخمة، البلوكتشين) في تحسين أداء مسرعات الأعمال – دراسة تحليلية.

- أثر برامج مسرعات الأعمال على الابتكار في المؤسسات الناشئة – دراسة ميدانية.

خاتمة

في نهاية هذه المذكرة، نرجو أن نكون قد وفقنا في تسليط الضوء على دور مسرعات الأعمال في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة، مقدمين إضافة متواضعة للمكتبة الجزائرية في هذا المجال الحيوي والمتجدد، كما نأمل أن تكون النتائج والتوصيات التي توصلنا إليها مفيدة لصناع القرار، وللقائمين على مسرعات الأعمال، ولرواد الأعمال وأصحاب المؤسسات الناشئة، وذلك في إطار المساهمة في بناء اقتصاد وطني قوي قائم على الابتكار وريادة الأعمال.

قائمة المراجع :

I. المراجع العربية :

الكتب :

1) أحمد بن عبد الرحمن الشميمري، أ.د. سرور علي إبراهيم سرور، **حاضنات الأعمال والواحات العلمية: المفاهيم والتطبيقات في الاقتصاد المعرفي**، دار العبيكان للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الرياض، المملكة العربية السعودية، سنة2022.
2) سمير جادلي، منصف شرفي، "**إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة**"، تحليل مصادر تمويل المؤسسات الناشئة في ظل التجارب الدولية: الصين، كرواتيا والمملكة المتحدة، كتاب جماعي، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد الصديق بن يحي، جيجل، الجزائر، 2021.

المجلات :

1) أمينة لموي، **حاضنات/ مسرعات أعمال المؤسسات الناشئة بين التحديات وعوامل النجاح –دراسة نظرية–**، مجلة الريادة لاقتصاديات الأعمال، المجلد 11، العدد 02، جامعة 8 ماي 1945، قالمة، الجزائر، 02 جوان 2025.
2) البرود أم الخير، **دور مسرعات الأعمال في دعم الشركات الناشئة– قراءة تحليلية لمسرعات الأعمال بالسعودية–**، المجلد 07، العدد01، مجلة المقريزي للدراسات الإقتصادية والمالية، جامعة الجزائر3، 2023.
3) بسويح منى، ميموني ياسين و بوقطاية سفيان، "**واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر**"، **حوليات جامعة بشار في العلوم الإقتصادية**، المجلد السابع، العدد 3، الجزائر،2020.
4) جيهان عبد الله الشنبري وآخرون، **دور مسرعات وحاضنات الأعمال لدعم المشاريع الريادية في قطاع الترفيه وأثرها على السياحة الداخلية بالمملكة في ظل جائحة كوفيد–19**، المجلد7، العدد10، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية والقانونية(JELAS)، جامعة أم القرى، المملكة العربية السعودية، سنة 2023.
5) حسين يوسف، صديقي إسماعيل،"**دراسة ميدانية لواقع إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر**"،**حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية**، المجلد 08، العدد 01،الجزائر، 2021.

6) خلاف فاتح، **أثر مسرعات الأعمال على دور المؤسسات الناشئة:"أجيريا فانتور" نموذجا–قراءة تحليلة للمرسوم التنفيذي رقم 356/20–**،المجلد06، العدد04، مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال، جامعة محمد الصديق بن يحي، جيجل، الجزائر، 2021.

7) دينناوي أنفال عائشة، زرواط فاطمة الزهراء، "**المؤسسات الناشئة قاطرة الجزائر الجديدة للنهوض بالاقتصاد الوطني –التحديات وآليات الدعم–**"، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، الجزائر، 2020.

8) رمضاني مروى، بوقرة كريمة،"**تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر–(نماذج لشركات ناشئة ناجحة عربيا)–**"، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، الجزائر، 2020.

9) سمية بن علي، "**المؤسسات الناشئة في الجزائر بين فرص النجاح وتهديدات الفشل: دراسة حالة المؤسسات الناشئة Noycy بولاية عنابة**"، مجلة المنتدى للدراسات والأبحاث الاقتصادية، المجلد 06، العدد 02، 2020، مخبر المالية الدولية ودراسة الحوكمة والنهوض الاقتصادي (LFIEGE)، الجزائر.

10) شريفة بو الشعور، "**دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Startup: دراسة حالة الجزائر**"، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الرابع، العدد 2، الجزائر،2018.

11) صورية بوطرفة، نجوى نصرة، "**دور المؤسسات الناشئة في تحقيق التنمية المستدامة –حالة الجزائر–**"، **مجلة الاقتصاد والتنمية المستدامة**، المجلد 05، العدد 01، جامعة العربي التبسي، تبسة، الجزائر، 2022.

12) فرج الله أحلام، ضامن وهيبة، حمادي موراد، **واقع منصات رواد الأعمال في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر**، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، ص388-402، جامعة سطيف، الجزائر، 2020.

13) كريمة سلطان، "**دور مسرعات الأعمال في تفعيل الابتكار المفتوح (أجيريا فانتور نموذجا)**"، مجلة الباحث الإقتصادي، المجلد 12، العدد 2، الجزائر، 2024.

14) مصطفى بورنان، علي صولي،"**الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة)**"، مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد 11، العدد 1، الجزائر، 2020.

15) نوي محمد الأمين، دهان محمد، "**نحو تنظير أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة وخصائها: دراسة منهجية مفصلة**"، Vol 14، N°03، 2020.

16) نيفين توفيق، **مفهوم حاضنات الأعمال وتطبيقاته في الحالة المصرية**، النهضة،المجلد14، لعدد 02، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة،2013 .

الأطروحات والمذكرات :

1) بوقرة إلهام، حريزي زينب، **دور مسرعات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة دراسة حالة ألجريا فانتور**، ماستر أكاديمي، تخصص إقتصاد نقدي، قسم العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2023.
2) داليا أحمد محمد يونس، **واقع مسرعات الأعمال في زيادة فرص نجاح الشركات الريادية الناشئة في قطاع غزة دراسة حالة مسرعة الأعمالGazaSky Geeks**، رسالة ماجستير، إقتصاديات التنمية، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية بغزة، فلسطين، 2017.
3) كريبش علي، بوكثير أحمد، **دور مسرعات الأعمال في دعم المشاريع المقاولاتية–دراسة حالة لمسرعة الأعمال العمومية"ألجيريا فانتور"**، ماستر أكاديمي، إدارة أعمال، قسم علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد البشير الإبراهيمي، برج بوعريريج، الجزائر، 2024.
4) لاوي نوال، عبد النبي أم الخير، **حاضنات الأعمال ومسرعة الأعمال في مرافقة المؤسسات الناشئة دراسة مقارنة جامعة غرداية**، ماستر أكاديمي الطور الثاني، تخصص إقتصاد نقدي وبنكي، قسم علوم إقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة غرداية، الجزائر، 2024.
5) محمد رضا دباح، "**دور حاضنات الأعمال الجامعية في نجاح الشركات الناشئة Startup، دراسة ميدانية لمجموعة من حاضنات الأعمال الجامعية**"، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص مقاولاتية وتسيير مؤسسة، قسم علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2023/2022.
6) ميسون محمدا لقواسمة، **واقع حاضنات الأعمال ودورها في دعم المشاريع الصغيرة في الضفة الغربية**، مذكرة ماجستير في إدارة الأعمال، جامعة الخليل، 2010.

الملتقيات :

1) كباهم سامية، بلقليل فريد، **الشكل القانوني لمسرعات الأعمال في الجامعات الجزائرية(شركةsarl_شركةspa)، الملتقي الوطني الموسوم ب:الشركات التجارية في التشريع الجزائري وعلاقتها بالمؤسسات الناشئة**، جامعة الجيلالي بونعامة، خميس مليانة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، 05 ماي2025.

القوانين والمراسيم:

1) قرار رقم 05 مؤرخ في 19 جانفي 2025، وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، الجمهورية الجزائرية الديموقراطية الشعبية.
2) المادة 05 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر2020 يتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة " و "مشروع مبتكر " و "حاضنة أعمال " وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها، الجريدة الرسمية، العدد 55، المؤرخة في 21سبتمبر 2020، وفي هذا الإطار صدر القرار المؤرخ في 02نوفمبر2020، يتضمن تعيين أعضاء اللجنة الوطنية لمنح علامة " مؤسسة ناشئة "و"مشروع مبتكر " و"حاضنة أعمال"، الجريدة الرسمية، العدد 70،المؤرخة في 05 نوفمبر2020.
3) المادة 11، المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 27 محرم عام 1442 الموافق 15 سبتمبر 2020، يتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال"، وتحديد مهامها وتشكيلها وسيرها، الجريدة الرسمية، 2020.

II. المراجع الأجنبية :

Journals:

1) Carlo Bagnoli1,MaurizioMassaro, Daniel Ruzza, KorinziaToniolo, Business Models for Accelerators: A StructuredLiteratureReview, Journal of Business Models (2020), Vol. 8, No.2.
2) Emil Lucian Crișan, Irina Iulia Salanță, Ioana Natalia Beleiu, OvidiuNiculaeBordean, RalucaBunduchi, 2021, "A systematicliteraturereview on accelerators," The Journal of Technology Transfer, Springer, (February 2021), vol 46(1).

III. المواقع الإلكترونية :

1) خدمات كي آند كي الدولية للأعمال والإستثمار، KAK Business ServicesCompany، Business Accelerator Program، https://kaksbc.sa/en/business-accelerator-program/%D8%8C.
2) الموقع الرسمي للمؤسسة https://itihad.group.com .
3) الموقع إلكتروني https://prod.ucwe.capgemini.com.
4) الموقع إلكتروني **www.linkedin.com**.

الملاحق:

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,832	28

Corrélations

		المحور1	بعد1	بعد2	بعد3	بعد4
المحور1	Corrélation de Pearson	1	,742**	,786**	,850**	,553**
	Sig. (bilatérale)		,000	,000	,000	,000
	N	40	40	40	40	40
بعد1	Corrélation de Pearson	,742**	1	,432**	,604**	,296
	Sig. (bilatérale)	,000		,005	,000	,064
	N	40	40	40	40	40
بعد2	Corrélation de Pearson	,786**	,432**	1	,574**	,217
	Sig. (bilatérale)	,000	,005		,000	,179
	N	40	40	40	40	40
بعد3	Corrélation de Pearson	,850**	,604**	,574**	1	,218
	Sig. (bilatérale)	,000	,000	,000		,176
	N	40	40	40	40	40
بعد4	Corrélation de Pearson	,553**	,296	,217	,218	1
	Sig. (bilatérale)	,000	,064	,179	,176	
	N	40	40	40	40	40

**. La corrélation est significative au niveau 0,01 (bilatéral).

Statistiques

		العمر	المستوىالتعليمي	الخبرةالمهنية	الاختصاص
N	Valide	40	40	40	40
	Manquant	0	0	0	0

العمر

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	سنة 30 اقلمن	14	35,0	35,0	35,0
	سنة 39 إلى 30 من	23	57,5	57,5	92,5
	سنة 49 إلى 40 من	3	7,5	7,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

الخبرةالمهنية

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	سنوات 5 أقلمن	17	42,5	42,5	42,5
	سنوات 10 إلى 5 من	22	55,0	55,0	97,5
	سنة 20 إلى 11 من	1	2,5	2,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

الاختصاص

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	التسويق	6	15,0	15,0	15,0
	مالية	12	30,0	30,0	45,0
	الادارة	9	22,5	22,5	67,5
	مهنةأخرى	13	32,5	32,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

		تلبيبرامجالتكوينالتيتقدمهامسرعةالأعمالاحتياجاتالمؤسسةالناشئةبشكلكامل	تقدممسرعةالأعمالإرشاداتعمليةتساعدعلىتطويرالمشاريع	توفرمسرعاتالأعمالبرامجتدريبيةتواكبالتغيراتالسريعةلبيئةالأعمال	تقدممسرعةالأعمالتدريباتتتماشىمعالتطوراتالحاليةفيالسوق	سرعةالأعمالفيالوصولالمصادرالتمويل
N	Valide	40	40	40	40	
	Manquant	0	0	0	0	
Moyenne		4,68	4,75	4,58	4,65	
Ecart type		,572	,439	,501	,483	

تلبيبرامجالتكوينالتيتقدمهامسرعةالأعمالاحتياجاتالمؤسسةالناشئةبشكلكامل

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	موافقبدرجةمتوسطة	2	5,0	5,0	5,0
	موافق	9	22,5	22,5	27,5
	موافقبشدة	29	72,5	72,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

تقدممسرعةالأعمالإرشاداتعمليةتساعدعلىتطويرالمشاريع

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	موافق	10	25,0	25,0	25,0
	موافقبشدة	30	75,0	75,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

توفرمسرعاتالأعمالبرامجتدريبيةتواكبالتغيراتالسريعةلبيئةالأعمال

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	موافق	17	42,5	42,5	42,5
	موافقبشدة	23	57,5	57,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

تساعدمسرعةالأعمالفيالوصولإلىمصادرالتمويل

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	موافقبدرجةمتوسطة	2	5,0	5,0	5,0
	موافق	19	47,5	47,5	52,5
	موافقبشدة	19	47,5	47,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

تقدمتوجيهاتحولكيفيةجذبالمستثمرين

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	موافقبدرجةمتوسطة	3	7,5	7,5	7,5
	موافق	22	55,0	55,0	62,5
	موافقبشدة	15	37,5	37,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

تساهمفيتحسينجاهزيةالمشروعللاستثمار

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	موافقبدرجةمتوسطة	4	10,0	10,0	10,0
	موافق	9	22,5	22,5	32,5
	موافقبشدة	27	67,5	67,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

توفربيئةللتعاونبينالمؤسساتالناشئة

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	موافق	20	50,0	50,0	50,0
	موافقبشدة	20	50,0	50,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

تسهلالوصولإلىشركاءمحتملين

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	موافقبدرجةمتوسطة	6	15,0	15,0	15,0
	موافق	17	42,5	42,5	57,5
	موافقبشدة	17	42,5	42,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

تضمنمرافقةمسرعاتالأعمالبناءنماذجأعمالتجاريةناجحةومستدامة

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	موافق	6	15,0	15,0	15,0
	موافقبشدة	34	85,0	85,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

تساهمفيتحسينجودةالمنتجات / الخدمات

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	موافق	8	20,0	20,0	20,0
	موافقبشدة	32	80,0	80,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

توفرأدواتحديثةلتطويرالمشاريع

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	موافقبدرجةمتوسطة	2	5,0	5,0	5,0
	موافق	8	20,0	20,0	25,0
	موافقبشدة	30	75,0	75,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Statistiques

		2المحور	2س_1	2س_2	2س_3	2س_4	2س_5	2س_6
N	Valide	40	40	40	40	40	40	40
	Manquant	0	0	0	0	0	0	0

Moyenne	4,5458	4,73	4,25	4,63	4,60	4,43	4,50
Ecart type	,25455	,452	,776	,628	,496	,636	,506

س2_1

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	موافق	11	27,5	27,5	27,5
	موافقبشدة	29	72,5	72,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

س2_2

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	موافقبدرجةمتوسطة	8	20,0	20,0	20,0
	موافق	14	35,0	35,0	55,0
	موافقبشدة	18	45,0	45,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

س2_3

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	موافقبدرجةمتوسطة	3	7,5	7,5	7,5
	موافق	9	22,5	22,5	30,0
	موافقبشدة	28	70,0	70,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

س2_4

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	موافق	16	40,0	40,0	40,0
	موافقبشدة	24	60,0	60,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

س2_5

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	موافقبدرجةمتوسطة	3	7,5	7,5	7,5
	موافق	17	42,5	42,5	50,0

	موافقبشدة	20	50,0	50,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

س2_6

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	موافق	20	50,0	50,0	50,0
	موافقبشدة	20	50,0	50,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

س2_7

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	موافق	18	45,0	45,0	45,0
	موافقبشدة	22	55,0	55,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

س2_8

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	موافقبدرجةمتوسطة	3	7,5	7,5	7,5
	موافق	15	37,5	37,5	45,0
	موافقبشدة	22	55,0	55,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

س2_9

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	موافق	16	40,0	40,0	40,0
	موافقبشدة	24	60,0	60,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

س2_10

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	موافقبدرجةمتوسطة	5	12,5	12,5	12,5
	موافق	12	30,0	30,0	42,5
	موافقبشدة	23	57,5	57,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

س2_11

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	موافق	13	32,5	32,5	32,5
	موافقبشدة	27	67,5	67,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Récapitulatif de traitement des observations

		Observations					
		Valide		Manquant		Total	
	الاختصاص	N	Pourcentage	N	Pourcentage	N	Pourcentage
الكلي	التسويق	6	100,0%	0	0,0%	6	100,0%
	مالية	12	100,0%	0	0,0%	12	100,0%
	الإدارة	9	100,0%	0	0,0%	9	100,0%
	مهنةأخرى	13	100,0%	0	0,0%	13	100,0%

Caractéristiques

	الاختصاص			Statistiques	Erreur standard
الكلي	التسويق	Moyenne		4,5952	,06499
		Intervalle de confiance à 95 % pour la moyenne	Borne inférieure	4,4282	
			Borne supérieure	4,7623	
		Moyenne tronquée à 5 %		4,6019	
		Médiane		4,6429	
		Variance		,025	
		Ecart type		,15919	
		Minimum		4,32	
		Maximum		4,75	
		Plage		,43	
		Plage interquartile		,27	
		Asymétrie		-1,174	,845
		Kurtosis		,823	1,741
	مالية	Moyenne		4,6310	,03989
		Intervalle de confiance à 95 %	Borne inférieure	4,5432	

	pour la moyenne	Borne supérieure	4,7187	
	Moyenne tronquée à 5 %		4,6356	
	Médiane		4,6964	
	Variance		,019	
	Ecart type		,13818	
	Minimum		4,39	
	Maximum		4,79	
	Plage		,39	
	Plage interquartile		,21	
	Asymétrie		-,985	,637
	Kurtosis		-,501	1,232
الإدارة	Moyenne		4,6865	,02579
	Intervalle de confiance à 95 %	Borne inférieure	4,6270	
	pour la moyenne	Borne supérieure	4,7460	
	Moyenne tronquée à 5 %		4,6854	
	Médiane		4,6429	
	Variance		,006	
	Ecart type		,07738	
	Minimum		4,61	
	Maximum		4,79	
	Plage		,18	
	Plage interquartile		,16	
	Asymétrie		,582	,717
	Kurtosis		-1,726	1,400
مهنةأخرى	Moyenne		4,3379	,08323
	Intervalle de confiance à 95 %	Borne inférieure	4,1566	
	pour la moyenne	Borne supérieure	4,5193	
	Moyenne tronquée à 5 %		4,3417	
	Médiane		4,3571	
	Variance		,090	
	Ecart type		,30009	
	Minimum		3,82	
	Maximum		4,79	
	Plage		,96	
	Plage interquartile		,54	
	Asymétrie		-,155	,616
	Kurtosis		-,924	1,191

Tests de normalité

		Kolmogorov-Smirnov[a]			Shapiro-Wilk		
	الاختصاص	Statistiques	ddl	Sig.	Statistiques	ddl	Sig.
الكلي	التسويق	,284	6	,141	,890	6	,316
	مالية	,227	12	,089	,829	12	,020
	الادارة	,269	9	,059	,792	9	,016
	مهنةأخرى	,151	13	,200*	,959	13	,741

*. Il s'agit de la borne inférieure de la vraie signification.

a. Correction de signification de Lilliefors

Tests de normalité

		Kolmogorov-Smirnov[a]			Shapiro-Wilk		
	الاختصاص	Statistiques	ddl	Sig.	Statistiques	ddl	Sig.
الكلي	التسويق	,284	6	,141	,890	6	,316
	مالية	,227	12	,089	,829	12	,020
	الادارة	,269	9	,059	,792	9	,016
	مهنةأخرى	,151	13	,200*	,959	13	,741

*. Il s'agit de la borne inférieure de la vraie signification.

a. Correction de signification de Lilliefors

Corrélations

		المحور1	المحور2
المحور1	Corrélation de Pearson	1	,748**
	Sig. (bilatérale)		,000
	N	40	40
المحور2	Corrélation de Pearson	,748**	1
	Sig. (bilatérale)	,000	
	N	40	40

**. La corrélation est significative au niveau 0,01 (bilatéral).

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,748[a]	,560	,548	,17113

a. Prédicteurs : (Constante), المحور1

ANOVA[a]

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
1	Régression	1,414	1	1,414	48,292	,000[b]

	Résidu	1,113	38	,029		
	Total	2,527	39			

a. Variable dépendante : المحور2

b. Prédicteurs : (Constante), المحور1

Coefficients[a]

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés		
		B	Erreur standard	Bêta	t	Sig.
1	(Constante)	1,264	,473		2,672	,011
	المحور1	,723	,104	,748	6,949	,000

a. Variable dépendante : المحور2

Statistiques descriptives

	Moyenne	Ecart type	N
المحور2	4,5458	,25455	40
بعد1	4,5500	,24152	40
بعد2	4,4500	,39305	40
بعد3	4,4313	,45287	40
بعد4	4,7313	,32713	40

Corrélations

		المحور2	بعد1	بعد2	بعد3	بعد4
Corrélation de Pearson	المحور2	1,000	,648	,509	,825	,177
	بعد1	,648	1,000	,432	,604	,296
	بعد2	,509	,432	1,000	,574	,217
	بعد3	,825	,604	,574	1,000	,218
	بعد4	,177	,296	,217	,218	1,000
Sig. (unilatéral)	المحور2	.	,000	,000	,000	,137
	بعد1	,000	.	,003	,000	,032
	بعد2	,000	,003	.	,000	,089
	بعد3	,000	,000	,000	.	,088
	بعد4	,137	,032	,089	,088	.
N	المحور2	40	40	40	40	40
	بعد1	40	40	40	40	40
	بعد2	40	40	40	40	40
	بعد3	40	40	40	40	40
	بعد4	40	40	40	40	40

Récapitulatif des modèles[b]

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,848[a]	,719	,686	,14254

a. Prédicteurs : (Constante), بعد4, بعد2, بعد1, بعد3

b. Variable dépendante : المحور2

ANOVA[a]

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
1	Régression	1,816	4	,454	22,346	,000[b]
	Résidu	,711	35	,020		
	Total	2,527	39			

a. Variable dépendante : المحور2

b. Prédicteurs : (Constante), بعد4, بعد2, بعد1, بعد3

Coefficients[a]

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
		B	Erreur standard	Bêta		
1	(Constante)	1,794	,492		3,645	,001
	بعد1	,258	,122	,245	2,114	,042
	بعد2	,018	,072	,028	,254	,801
	بعد3	,377	,070	,672	5,373	,000
	بعد4	-,037	,073	-,048	-,506	,616

a. Variable dépendante : المحور2

جامعة يحيى فارس المدية

كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير

استبيان بحثي

دراسة حالة: مؤسسة إتحاد

تعليمة الاستبيان

أخي/أختي الموظف (ة) الكريم (ة)

يسعدنا أن نضع بين أيديكم هذا الاستبيان الذي يندرج ضمن إطار بحث علمي أكاديمي يهدف إلى دراسة دور مسرعات الأعمال في تعزيز نمو المؤسسات الناشئة دراسة حالة مؤسسة إتحاد ، نأمل منكم الإجابة على جميع الأسئلة بموضوعية وصدق، علما بأن المعلومات المقدمة تبقى سرية تماما ولن تستخدم إلا لأغراض البحث العلمي.

يرجى وضع علامة (✓) في الخانة المناسبة لكل عبارة

تعريف المتغيرات

أولا: مسرعات الأعمال (المتغير المستقل): هي كيانات قانونية اعتبارية تعمل على تطوير المؤسسات الناشئة التي أنهت مرحلة الحضانة، حيث تساعد المؤسسات الأكثر نضجا والتي لديها بالفعل منتجا أو خدمة جاهزة أو جاهزة تقريبا للتسويق.

ثانيا: المؤسسات الناشئة (المتغير التابع): هي مؤسسات حديثة النشأة انطلقت من فكرة المشروع، تسعى لإنتاج سلع وخدمات في السوق، وتقوم بالمخاطرة في مقابل تحقيق نمو سريع مع احتمال جنيها لأرباح ضخمة في حالة نجاحها.

2026/2025

المحور الأول: البيانات الشخصية والوظيفية

يرجى وضع علامة (✓) في المربع المناسب

الفئة العمرية: أقل من 30 ☐ 30-39 ☐ 40-49 ☐ 50 فأكثر ☐

المؤهل العلمي: ليسانس ☐ ماستر ☐ دكتوراه ☐

سنوات الخبرة: أقل من 5 ☐ 5-10 ☐ 11-20 ☐ أكثر من 20 ☐

الاختصاص: التسويق ☐ المالية ☐ الإدارة ☐ آخر ☐

المحور الثاني: مسرعة الأعمال إتحاد

فيما يلي مجموعة من العبارات المتعلقة بمسرعة الأعمال التي تعمل بها مؤسستكم **إتحاد** ، يرجى تحديد درجة موافقتك على كل عبارة بوضع علامة (✓) في الخانة المناسبة:

الأبعاد	العبارات	موافق بشدة	موافق	موافق بدرجة متوسطة	غير موافق	غير موافق بشدة
التكوين والتأطير	تلبي برامج التكوين التي تقدمها مسرعة الأعمال احتياجات المؤسسة الناشئة بشكل كامل					
	تقدم مسرعة الأعمال إرشادات عملية تساعد على تطوير المشاريع					
	يساهم التأطير في تحسين مهارات رواد الأعمال					
	تقدم مسرعة الأعمال تدريبات تتماشى مع التطورات الحالية في السوق					
التمويل والدعم المالي	تساعد مسرعة الأعمال في الوصول إلى مصادر التمويل					
	تقدم توجيهات حول كيفية جذب المستثمرين					
	تساهم في تحسين جاهزية المشروع للاستثمار					
	توفر معلومات حول آليات التمويل المتاحة					

الشبكات والعلاقات	تتيح مسرعة الأعمال فرص للتواصل مع المستثمرين					
	تساعد على بناء علاقات مهنية قوية					
	توفر بيئة للتعاون بين المؤسسات الناشئة					
	تسهل الوصول إلى شركاء محتملين					
الابتكار وتطوير المشاريع	تشجع مسرعة الأعمال على الابتكار					
	تساعد على تطوير نماذج الأعمال					
	تساهم في تحسين جودة المنتجات / الخدمات					
	توفر أدوات حديثة لتطوير المشاريع					

المحور الثالث: المؤسسات الناشئة

فيما يلي مجموعة من العبارات المتعلقة بنمو المؤسسات الناشئة بدعم من مسرعة الأعمال **إتحاد** ، يرجى تحديد درجة موافقتك على كل عبارة بوضع علامة في الخانة المناسبة:

البنود	موافق بشدة	موافق	موافق بدرجة متوسطة	غير موافق	غير موافق بشدة
1. تلعب المؤسسات الناشئة دورا هاما في الاقتصاد المحلي					
2. تقدم الدولة دعما كافيا للمؤسسات الناشئة					
3. تساهم المؤسسات الناشئة في خلق فرص عمل جديدة					
4. تعزز المؤسسات الناشئة الابتكار والتطوير					
5. تستفيد المؤسسات الناشئة من العلاقات مع الشركات الكبيرة					
6. تلعب المؤسسات الناشئة دورا مهما في تحسين جودة الحياة اليومية					
7. تعتمد المؤسسات الناشئة على التمويل الذاتي في المراحل الأولى					
8. تعاني المؤسسات الناشئة من نقص في الموارد البشرية المؤهلة					

9. تعتمد المؤسسات الناشئة على التكنولوجيا الحديثة في تطوير خدماتها ومنتجاتها.					
10. تواجه المؤسسات الناشئة صعوبات في الجزائر للوصول إلى الأسواق الدولية					
11. تحسن أداء المؤسسات الناشئة بعد الانضمام لمسرعة الأعمال					
12. توصي المؤسسات الناشئة بالانضمام إلى برامج مسرعات الأعمال مستقبلا					

شكرا جزيلا على تعاونكم وحسن تجاوبكم

إسهامكم في هذا البحث يعزز جودة الدراسة ويساهم في تطوير المؤسسات الجزائرية

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

People's Democratic Republic Of Algeria

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة يحي فارس بالمدية
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
قسم علوم التسيير

Ministry Of Higher Education And Scientific Research
University Of Yahia Fares Medea
Faculty Of Economics, Business And Management Sciences.
Management sciences department

الرقم .....29...../ إ م ت خ / 2026
المدية في:2026/04/27

إلــى السيــد: مديرمؤسسة اتحاد بالمحمدية

المـوضــوع: السـماح للـطلبة بإجـراء " دراسة حالة"

سيادة المدير المحترم، في إطار التنسيق والتعاون بين الجامعة والمؤسسات الاقتصادية والإدارية، وبهدف الرفع من المستوى العلمي للطالب وتوطيد التكامل بين الجانب النظري والتطبيقي ومن أجل إعداد مذكرة ماستر بعنـوان : **دور مسرعات الأعمال في تعزيزنمو المؤسسات الناشئة"**

فإننا نرجو من سيادتكم السماح للطلبة الآتية أسمها بإجراء دراسة الحالة لدى مؤسستكم.

الإسم واللقب	تاريخ الميلاد	مكان الميلاد	رقم التسجيل
ربوح وصال	2003/08/04	المدية	212132043288
العنتري أشواق نور الهدى	2003/07/04	قصر البخاري	212132043299
المسجلين في السنة الثانية ماستر		تخصـص : إدارة الأعمال	
السنة الجامعية: 2025 / 2026			

فترة إجراء التربص لدى المؤسسة المستقبلة:**من:** ..... **إلـى:** .....

في الأخير تقبلوا منا سيادة المدير أسمى عبارات الاحترام والتقدير

رئيس القسم:

نائب رئيس قسم علوم التسيير مكلف بالتدرج والتعليم

بن لكحل محمد امين

قسم علوم التسيير

مدير المؤسسة المستقبلة

SARL ITIHAD INT
Ports Maritimes
14, Rue Medjadi
Zerab, Les Sables
Ex Maison Carrée
El.Mohammadia
Alger
R.C.N°:16/00-1046176 B 18

GÉRANT
CHETTA Abdelmalek

استمارة تحكيم موجهة للأساتذة الخبراء(المحكمين)

القائمة الاسمية للأساتذة المحكمين لاستبيان الدراسة العلمية تحت عنوان:

"دور مسرعات الأعمال في تعزيز نمو المسرعات الناشئة دراسة حالة مؤسسة إتحاد"

الرقم	الاسم واللقب	الدرجة العلمية	الجامعة	الإمضاء
01	إيمان حيولة	أستاذ	المدية	
02	كلثوم حيدي	أستاذة محاضرة أ	المدية	
03	العوشي عماد	أستاذ	المدية	
04	بوخرص سهيلة	استاذ محاضر أ	المدية	

السنة الجامعية 2025/2026