



جامعة غرداية
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ليسانس
الميدان: العلوم الاقتصادية، علوم التسيير والعلوم التجارية
شعبة: علوم التسيير
تخصص: إدارة اعمال
بعنـــــــــــــوان:

مرافقة مسرعات الاعمال للمؤسسات الناشئة

- دراسة حالة مسرعة الاعمال بجامعة غرداية -

من إعداد الطلبة:

مولاي براهيم حليمه
رسيوي جهاد

نوقت و أجیزت علنا بتاریخ : 2025/.../...

أمام لجنة المناقشة المكونة من السادة:

رئيسا	جامعة غرداية	أستاذ محاضر (أ)	د /
مشرفا ومقررا	جامعة غرداية	أستاذ محاضر (أ)	د / مخنان عقبة

عضوا مناقشا	جامعة غرداية	أستاذ محاضر (١)	د/.....
----------------	--------------	--------------------	---------

الموسم الجامعي: 1446/1445 هـ -2024-2025م



جامعة غرداية
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ليسانس
الميدان: العلوم الاقتصادية، علوم التسيير والعلوم التجارية
شعبة: علوم التسيير
تخصص: إدارة اعمال
بعضـــــــــــــــــــــوان:

مرافقة مسرعات الاعمال للمؤسسات الناشئة

- دراسة حالة مسرعة الاعمال بجامعة غرداية -

من إعداد الطلبة:

مولای براہیم حلیمہ
رسیوی جہاد

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ : 2025/.../...

أمام لجنة المناقشة المكونة من السادة:

رئيسا	جامعة غرداية	أستاذ محاضر (أ)	د/
مشرفا ومقررا	جامعة غرداية	أستاذ محاضر (أ)	د/ مخنان عقبة
عضوا	جامعة غرداية	أستاذ محاضر	د/

مناقشا

(أ)

ال موسم الجامعية : 1446/1445 هـ - 2024-2025م



كلمة شكر وتقدير

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، وبِعونه وتوفيقه يُنجز العمل ويُكتب النجاح

.

وبعد جهد متواصل، وتعبٍ طويل، وبدعم من الله عز وجل، أنجزت هذه المذكرة المتواضعة، التي ما كانت لترى النور لولا تضافر جهود العديد من الأشخاص الذين أسهموا، كلٌ بطريقته، في هذا العمل العلمي.

أتقدم بجزيل الشكر والامتنان لكل من قدّم لي يد العون والدعم، سواء كان ذلك بتوجيه علمي، أو دعم معنوي، أو تشجيع متواصل.

أخص بالشكر الأساتذة الأفاضل الذين لم ييخلوا بعلمهم وتوجيهاتهم القيمة، وكل من شاركني رحلتي الجامعية، من زملاء وموظفين، والذين كانوا سنداً ودافعاً للاستمرار والمثابرة.

كما لا يفوتني أن أعبر عن شكري وامتناني للجنة المناقشة على تفضلها بقبول مناقشة هذا العمل. وأيضاً إلى المصالح التي تعاونت معنا خلال إعداد الجانب التطبيقي من هذه الدراسة، وساهمت في توفير البيانات والمعلومات اللازمة. وإلى كل من ساعدني، من قريب أو بعيد، بكلمة، أو دعاء، أو نصيحة، ولم يسعفني

المقام لذكره، فله مني كل الشكر والتقدير.

جزاكم الله عني خيرا الجزاء، ووفقنا جميعاً لما فيه الخير والصلاح

الإهداء

إلى من غرس فيّ القيم، وربّاني على مبادئ

التفاني والاجتهاد،

إلى من سهر الليالي لأجلي، وضحيًا براحتهما من

أجل راحتي،

إلى من لا تكفي كلمات الدنيا لشكرهما... أبي

وأمي، لكم كل الامتنان والحب.

إلى إخوتي وأخواتي الذين كانوا سندًا ووعودًا في

كل لحظة،

إلى أصدقائي الأوفياء الذين شاركوني مشوار

العلم والدراسة،

إلى كل من دعمني بكلمة، أو دعاء، أو تشجيع،

أهدي ثمرة هذا الجهد المتواضع ...
راجياً من الله أن ينفع به، وأن يكون خطوة في
طريق مستقبل أفضل.

الإهداء

إلى من علماني معنى العطاء بلا حدود، إلى من
كانا لي بعد الله نبراس هداية، ونبع حنان، وسنداً
في دروب الحياة ...

إلى والديّ العزيزين، تاج رأسي ونور دربي، أهدي
هذا العمل عربون وفاء وامتنان، وتقديراً لا يففيه
كلام.

إلى من شاركوني الحلم، وتقاسموا معي لحظات

الجد والتعب، إلى إخوتي وأخواتي، زاد قلبي
ورفاق دربي، لكم حبي وتقديري.
إلى أولئك الذين كانوا بجانبني يوماً بكلمة صادقة،
أو دعوة خالصة، أو ابتسامة مشجعة، إلى
أصدقائي الأوفياء الذين رافقوني في رحلة العلم،
وشاركوا معي لحظات السعي والإنجاز.
إلى كل من آمن بي، وكان له أثر في مسيرتي
العلمية ...

أهدي هذا العمل المتواضع، ليكون لبنة في بناء
مستقبل أطمح إليه بعون الله وتوفيقه.

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على دور مسرعات الأعمال في دعم المؤسسات الناشئة، من خلال تحليل تجربة مسرعة ACCE التابعة لجامعة غرداية. انطلقت الدراسة من إشكالية مفادها: كيف تساهم مسرعات الأعمال، وعلى رأسها ACCE، في مرافقة المؤسسات الناشئة الجامعية وتحقيق استمراريته في السوق؟ وقد تم اعتماد المنهج الوصفي التحليلي، بالاعتماد على أدوات تمثلت في المقابلات والاستبيانات وتحليل الوثائق الرسمية للمسرعة. شملت العينة مجموعة من مسؤولي ACCE، وأصحاب مشاريع ناشئة جامعية استفادوا من خدماتها. توصلت الدراسة إلى أن مسرعة ACCE تقدم دعماً فعالاً من خلال التكوين، التوجيه، وفتح شبكة علاقات مهنية، مما ساهم في تحويل العديد من الأفكار إلى مشاريع قابلة للتطبيق. غير أن الدراسة سجلت بعض التحديات، أبرزها نقص التمويل وضعف ثقافة ريادة الأعمال لدى الطلبة، ما يستدعي تعزيز الدعم المؤسسي والتشريعي لمسرعات الأعمال الجامعية.

الكلمات المفتاحية: مسرعات أعمال، مؤسسات ناشئة، ريادة أعمال، مسرعة ACCE، دعم

مؤسسي، جامعة غرداية.

Abstract:

This study aims to shed light on the role of business accelerators in supporting startups, by analyzing the experience of the ACCE accelerator affiliated with the University of Ghardaia. The study was based on the central question: How do business accelerators, particularly ACCE, contribute to supporting university-based startups and ensuring their sustainability in the market? A descriptive-analytical approach was adopted, relying on tools such as interviews, questionnaires, and the analysis of official ACCE documents. The sample included a group of ACCE officials and university startup founders who benefited from its

services. The study concluded that the ACCE accelerator provides effective support through training, guidance, and access to professional networks, which has contributed to transforming many ideas into viable projects. However, the study also identified certain challenges, most notably a lack of funding and weak entrepreneurial culture among students, which calls for enhanced institutional and legislative support for university-based business accelerators.

Keywords: Business accelerators, startups, entrepreneurship, ACCE accelerator, institutional support, University of Ghardaia.

الفه رس

قائمة الجداول

جدول 01: دراسة بلاوي نوال وعبد النبي أم الخير

جدول 02: دراسة كريبش علي و بوكثير أحمد 2022

35 جدول 03: دراسة البرود أم الخير 2023

36 جدول 04: دراسة داليا احمد محمد يونس

37 جدول 05: دراسة سيليا بولو غارسيا أوتشوا كارمن دي بابلوس هيريديرو 2020

قائمة الاشكال

الشكل رقم 01 : دورة حياة المؤسسة الناشئة

قائمة الملاحق

الملحق: وثيقة قرار انشاء مؤسسة ناشئة 60

قائمة المحتويات

..... Erreur ! Signet non défini فهرس الأول

..... Erreur ! Signet non défini فهرس الأشكال

..... Erreur ! Signet non défini فهرس الملاحق

..... أ-ج أ-توطئة

الفصل الأول: الاطار النظري لدراسة مسرعات الاعمال للمؤسسات الناشئة

..... 06 مقدمة

07 الفصل الأول: الاطار النظري لدراسة مسرعات الاعمال للمؤسسات الناشئة

..... المبحث الأول: ريادة 07 اعمال والمقاولاتية

..... المطلب الأول : مفهوم مسرعات الاعمال 07

..... المطلب الثاني : مفهوم التشاركات الناشئة 16

..... المبحث الثاني : العلاقة بين 26p Accer, star

المطلب الأول : دور المسرعات الاعمال في دعم المؤسسات الناشئة آلية عمل برامج

..... 277 مسرعات الاعمال

28 المطلب الثاني : كيفية مرافقة مسرعات الاعمال للمؤسسات الناشئة

..... المبحث الثالث : الدراسات السابقة 33

..... المطلب 33 اول : الدراسات المحلية

..... المطلب 34 ثاني : الدراسات العربية

..... المطلب الثالث 37 الدراسات الأجنبية

خلاصة الفصل

الفصل الثاني: الدراسة الميدانية لمسرعة الاعمال لجامعة غرداية

مقدمة

المبحث الأول : تقديم المؤسسة 41 ACCE

المطلب الأول :

41 تعريف المؤسسة ACCE

المطلب 42 الثاني : الهيكل التنظيم

المطلب الثالث : اهم 43 مؤسسة ACCE

المطلب الرابع : الأنشطة التي 45 تقوم بها المؤسسة

المبحث الثاني : مناقشة نتائج إجابات المسؤل على مسرعات الاعمال بجامعة غرداية

خلاصة الفصل الثاني

49 الخاتمة

قائمة المراجع Erreur ! Signet non défini

قائمة الملاحق Erreur ! Signet non défini

ال مقدمة

أ- توطئة

في ظل التحولات الاقتصادية العالمية وتنامي ثقافة ريادة الأعمال، أصبحت المؤسسات الناشئة رافداً مهما للنمو الاقتصادي والابتكار. ومع ذلك، تواجه هذه المؤسسات في مراحلها الأولى تحديات متعددة تشمل صعوبة الوصول إلى التمويل، نقص الخبرة الإدارية، وضبابية استراتيجيات النمو. ومن هنا تبرز أهمية مسرعات الأعمال بوصفها آلية دعم متكاملة تهدف إلى تمكين رواد الأعمال من تجاوز هذه العقبات عبر تقديم الدعم المالي التوجيهي، والتقني.

إن مسرعات الأعمال ليست مجرد حاضنات تقدم مساحات عمل مشتركة، بل هي برامج مكثفة مصممة لتسريع تطور المشاريع الناشئة خلال فترة زمنية قصيرة نسبياً. فهي تجمع بين الإرشاد المتخصص التدريب العملي، وفرص التشبيك مع مستثمرين استراتيجيين، مما يجعلها ركيزة أساسية لتحقيق الاستدامة والقدرة التنافسية.

ورغم أهمية هذه المرافقة، لا تزال فعالية مسرعات الأعمال محل نقاش بين الباحثين والممارسين في مجال ريادة الأعمال، خاصة في السياقات المحلية. لذلك، جاءت هذه المذكرة لتبحث بشكل معمق في مدى إسهام مسرعات الأعمال في تعزيز فرص نجاح المؤسسات الناشئة، مع التركيز على تحليل العوامل المؤثرة في فعالية هذه البرامج، وتقديم توصيات عملية لدعم ريادة الأعمال بشكلها الأمثل.

ب. إشكالية الدراسة:

كيف يمكن لمسرعة الأعمال بجامعة غرداية أن تقدم الدعم والمرافقة الفعالة للمؤسسات الناشئة لتحقيق النمو والتطور في بيئة الأعمال الحالية؟

الأسئلة الفرعية :

1. ما هو مفهوم مسرعات الأعمال والشركات الناشئة ؟

مقدمة

المؤسسات الناشئة ؟

3. ما هي معايير تقييم نجاح المؤسسات الناشئة التي تدعمها المسرعات ؟

فرضيات الدراسة:

- 1..تساهم مسرعات الأعمال في تسريع نمو المؤسسات الناشئة من خلال تقديم الإرشاد والدعم المالي.
2. تلعب مسرعات الأعمال دوراً محورياً في تمكين رواد الأعمال من تحويل الأفكار إلى مشاريع قابلة للنمو.
3. يمكن قياس نجاح المؤسسات الناشئة المدعومة من خلال مؤشرات الأداء مثل النمو المالي وجذب الاستثمارات.

9. أهمية الدراسة:

يساعد هذا الموضوع على إدراك كيفية دعم مسرعات الأعمال للشركات الناشئة في مراحلها الأولى. كما يمكن من معرفة الآليات التي تستخدمها المسرعات لتسريع نمو الشركات الناشئة ويفيد الطلاب والباحثين في مجال إدارة الأعمال وريادة الأعمال عبر توفير أمثلة ودراسات حالة.

01. أهداف الدراسة:

هدفت هذه الدراسة إلى:

1. دراسة دور مرافقة مسرعات الأعمال في دعم المؤسسات الناشئة.
2. التركيز على آليات عمل المسرعات، وأثر مرافقتها للمؤسسات الناشئة على تعزيز فرص النجاح وتحقيق الاستفادة.
3. تقديم نموذج لمسرعة أعمال مما يساهم في تقديم توصيات لدعم رواد الأعمال في رحلتهم نحو التميز.

11. دوافع اختيار الموضوع:

مقدمة

1. دور مسرعات الأعمال في دعم ريادة الأعمال .
2. قلة الدراسات المحلية حول الموضوع .
3. المساهمة في تطوير السياسات الداعمة لريادة الأعمال .
4. يعد الموضوع حديثا ومرتبطا بالتحولات الاقتصادية الحالية .

س. الإطار الزمني والمكاني للدراسة:

1. الإطار الزمني: امتدت فترة الدراسة من فترة 2025-04-01 إلى غاية 2025-05-21.
 2. الإطار المكاني: تمت الدراسة الميدانية كدراسة حالة بمسرعة الاعمال بجامعة غرداية
- 12. منهجية الدراسة:** بناءا على طبيعة الموضوع المدروس والاشكالية المطروحة
- تم اختيار منهج البحث بحيث استخدمنا المنهج الوصفي للجانب النظري والتطبيقي، وتم استخدام المقابلة كأداة لدراسة الحالة .

ص. صعوبات الدراسة:

1. حداثة الموضوع.
2. عدم القدرة على جمع معلومات كافية من المؤسسة محل الدراسة.
3. عدم القدرة على استخدام الاستبيان.

ض- هيكل الدراسة :

من اجل معالجة هذا الموضوع قمنا بتقسيمه الى: مقدمة، فصلين، خاتمة. الفصل الاول متعلق بالجانب النظري للدراسة ويتضمن ثلاثة مباحث، المبحث الاول يحتوي عرض شامل للمفاهيم

مقدمة

المتعلقة بمسرعات الاعمال والمؤسسات الناشئة . المبحث الثاني يتعلق بالعلاقة ما بين مسرعات الاعمال والمؤسسات الناشئة، أما المبحث الثالث كان حول الدراسات السابقة. الفصل الثاني كان يتضمن الجانب التطبيقي ويحتوي على مبحثين

الفصل الأول

الإطار النظري لدراسة

مسرعات الاعمال للمؤسسات

الناشئة

في ظل التغيرات يشهدها الاقتصاد العالمي، ظهرت المؤسسات الناشئة كعنصر حيوي ومحقز أساسي للابتكار والنمو الاقتصادي. وتكمن أهمية هذه المؤسسات في قدرتها على تقديم حلول إبداعية، وتوفير فرص عمل جديدة، والمساهمة في تنويع مصادر الدخل. إلا أن هذه المؤسسات تواجه في مراحلها الأولى العديد من التحديات، من بينها محدودية الموارد، وضعف البنية الإدارية، وصعوبة الوصول إلى الأسواق والمستثمرين.

ومن هنا، برزت مبادرة مرافقة مسرعات الأعمال للمؤسسات الناشئة، كآلية استراتيجية تهدف إلى توفير بيئة مساعدة لهذه المؤسسات من أجل تحقيق النمو المستدام والتوسع.

المبحث الأول: ريادة الأعمال والمقاولية

المطلب الأول: مفهوم مسرعات الأعمال

المطلب الثاني: مفهوم الشركات الناشئة

المبحث الأول: ريادة الأعمال و المقاولية

الفصل الأول

الإطار النظري لدراسة مسرعات الاعمال

للمؤسسات الناشئة

في هذا المبحث سوف نتناول ريادة الاعمال و المقاولتية ، وتم تقسيم هذا المبحث إلى مطالبين حيث تضمن المطلب الأول مفهوم مسرعات الاعمال ، وتطرقنا في المطلب الثاني مفهوم الشركات الناشئة.

المطلب الأول : مفهوم مسرعات الاعمال

في ظل الاهتمام المتزايد بريادة الأعمال وابتكار حلول لدعم المؤسسات الناشئة، برزت مسرعات الأعمال كأداة استراتيجية حديثة تهدف إلى تسريع نمو هذه المؤسسات من خلال تقديم الدعم المتخصص في فترات زمنية محددة. يهدف هذا المطلب إلى توضيح المفهوم النظري لمسرعات الأعمال، مع التطرق إلى تطورها التاريخي، خصائصها، وأنواعها المختلفة، لبيان دورها الحيوي في المنظومة الريادية.

أولاً: تعريف مسرعات الاعمال

التعريف الأول : عرفها (Clarysse & Yusubov 2014) ببرامج مسرعات الأعمال على أنها شكل جديد نسبياً من أشكال احتضان الشركات الناشئة. فهي تساعد الشركات الناشئة على النجاح في المراحل المبكرة من مراحل تطوير أعمالهم من خلال خدمات الدعم التي تقدمها لهم .

التعريف الثاني : تعرف ايضاً " مسرعات الأعمال " عبارة عن منظمات تقدم مجموعة من خدمات الدعم وفرص التمويل للشركات الناشئة. وبتعبير آخر فإن مسرعات الأعمال هي برامج تتيح للشركات الناشئة إمكانية الوصول إلى الإرشاد، والمستثمرين، وغير ذلك من الدعم الذي يساعدهم على أن يصبحوا شركات مستقرة ومكثفية ذاتياً.

ب - خضوع المسرع لأحكام القانون التجاري في علاقاته مع الغير

علاوة عن تكليف المنظم للمؤسسة بتسيير مسرع الأعمال باعتبارها من آليات تسيير المرفق العام الاقتصادي ، يمكنها أيضا بالنظر إلى طبيعتها القانونية - القيام بنشاطات ذات طابع صناعي وتجاري شأنها شأن الأشخاص الخاصة، وفي هذه الحالة تخضع لأحكام القانون التجاري في الحدود التي تتلاءم مع طبيعتها، فهي وإن كانت تطبق القانون التجاري في تعاملاتها مع الغير كأصل عام، إلا أنها غير ملزمة بالخضوع للالتزامات التجار على غرار القيد . في السجل التجاري .

غني عن البيان، أن العقود التي تبرمها طائفة من المؤسسات العمومية الاقتصادية تخضع لأحكام المرسوم الرئاسي رقم 15-247 المتضمن قانون الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، وذلك وفقا لمقتضيات المادة 06 منه، إذ يستشف منها وجوب تطبيق قانون الصفقات العمومية على الصفقات محل نفقات المؤسسات العمومية الخاضعة للتشريع الذي يحكم النشاط التجاري، وذلك عندما تكلف بإنجاز عملية ممولة، كليا أو جزئيا، بمساهمة مؤقتة أو تحالية من الدولة:

مساهمات الدولة بعنوان تبعات الخدمة العمومية"، الأمر الذي يفهم منه قطعا خضوع - عقودها لأحكام قانون الصفقات العمومية وليس لأحكام القانون الخاص.

ثانيا: ظهور مسرعات الأعمال

من وجهة نظر استثمارية مسرعات الأعمال سهلت الطريق على المستثمرين في مراحل مبكرة لتقليل مخاطر الاستثمار في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات أو المؤسسات الناشئة ذات التكنولوجيا الحديثة. بعد طفرة الدوت كوم عام 2000م، أصبح المستثمرين حذرين جدا في وضع مثل هذه المؤسسات الناشئة في محافظهم الاستثمارية، بسبب المخاطر العالية المحاطة بهم. فكانت برامج تسريع الأعمال سبيل عظيم ورائع للمستثمرين ذوي رؤوس الأموال والمستثمرين المساندين لتنويع محافظهم الاستثمارية، باستثمار مبالغ قليلة في عدد كبير من المؤسسات الناشئة في لحظة واحدة وبذلك تقليل مخاطر الاستثمار بالنسبة لمؤسسات التكنولوجيا الناشئة، حيث ان الحصول على رأس مال خارجي شيء صعب في ظ(

الفصل الأول

الإطار النظري لدراسة مسرعات الأعمال

للمؤسسات الناشئة

ل اقتصاديات اليوم خطط مسرعات الأعمال خطوة بتزويدها الفرصة لكلا من المؤسسات الناشئة والمستثمرين للتقليل من مخاطر الذهاب في مجال الأعمال التجارية، والتي يمكن أن تفسر الاتجاه المتزايد نحو مسرعات الأعمال.

ظهرت أول مسرعة أعمال في العالم في كامبردج عام 2005م والتي أسسها Paul Graham وأطلق عليها Y Combinator عام 2007م قام David Cohen and Brad Feld وهم اثنين من مستثمري المشاريع الناشئة بإقامة أول مسرعة أعمال أسموها وفي Tech Stars في مدينة Boulder في ولاية Colorado.

ثالثا: خصائص مسرعات الأعمال: حدد باحثون في جامعة ريتشموند أربع خصائص رئيسية للمسرعات الأعمال وهي:

برنامج محدد المدة: تتميز المسرعات بقصر مدة الإقامة فيها، وذلك نظرا لأن المسرعين يجرون تحريات صارمة على اختيار الشركات المستضافة، إذ لا يحتاج المستثمرون إلى إهدار كثير من الوقت في غربة، وتقييم الشركات الناشئة الجديدة الرائدة. وهذا ما يستقطب المستثمرون الملائكيون (الداعمون) إلى الاستثمار في المسرعات التي تتيح لهم الملكية في المشاريع أو الشركات الناشئة نفسها. كما تقوم شركات المسرعات أيضا بتسويق هذه الاستثمارات كخيارات حقيقية أمام المستثمرين في المرحلة المبكرة للاستثمار في مشاريع واعدة.

مبني على دفعات من الشركات الناشئة: إن ما يميز مسرعات الأعمال هو محدودية مدة الدخول والخروج منها في نفس الوقت على شكل مجموعات متجانسة تسمى أفواج أو دفعات، أوضحت التجربة أن البدء في البرنامج في نفس الوقت يعزز الروابط القوية غير المألوفة بين المشاركين.

يتضمن الإرشاد وورش تعليمية وتدريبية: مسرعات الأعمال هي كنز دفين من الموارد لأصحاب الشركات الناشئة. إذ يدير هذه المسرعات، ويشارك فيها خبراء قادرين على الارتقاء بالشركات الناشئة. كما يستفيد أصحاب الشركات الناشئة عند التحاقهم بالمسرعة من الاختلاط مع نظرائهم في الأعمال التجارية، وتوليد منافسة ودية من أجل تعزيز التنمية. وقد

للمؤسسات الناشئة

أظهرت الدراسات بأن معدل البقاء على قيد الحياة يصل إلى نسبة 87% بالنسبة للشركات المحتضنة في الحاضنات أو المسرعات بالمقابل فإن معدل بقاء الشركات التي لم تحتضن لا يتجاوز 44% فقط.

ينتهي بحدث يتم فيه عرض الشركات الناشئة على المستثمرين: في الشهر الأخير من البرنامج، يتم تحضير مؤسسي الشركات الناشئة ليوم العرض على المستثمرين، وهو اليوم الذي تعرض فيه هذه الشركات منتجاتهم وأفكارهم ومدى تطورهم ومعدل نموهم منذ تأسيسها، وذلك خلال حفل رسمي يتم تقديمه للحضور سواء كانوا من المستثمرين الذين قد تثير فضولهم منتجات هذه الشركات، أو أصحاب الشركات الأخرى الذين قد يرغبون بعمل أي نوع من أنواع الشراكة أو تبادل المنافع معهم.

رابعاً: أنواع مسرعات الأعمال:

(في دراستها أن التركيز على مسرعات (Clarysse and Yusubova 2014) أوضح الأعمال يكون بناء على احتياجات ومتطلبات أصحاب المصلحة من الشركات المستثمرين والسلطات العامة فأوضحت الدراسة أنواع مختلفة من مسرعات الأعمال المحددة والشاملة والخاصة والعامة. تقدم مسرعات الأعمال الشاملة خدماتها لجميع أنواع الشركات الناشئة ابتداء من الأعمال ذات التكنولوجيا المنخفضة إلى الأعمال التي لا تحتاج إلى تكنولوجيا وتشمل أيضاً أعمال التصنيع والخدمات بينما المسرعات المحددة تركز على مجالات محددة صناعية أو تكنولوجية، مثل: الرعاية الصحية، تكنولوجيا المعلومات التكنولوجية الحيوية، صناعة بنكية أو تكنولوجيا بيئية. إن الجانب الرئيسي لتمييز مسرعات الأعمال المحددة عن الشاملة هو أنه بالإضافة للخدمات فإن مسرعات الأعمال المحددة توفر التوجيه المتخصص من المرشدين ذوي الخبرة العالية في مجال النشاط الأساسي للشركة الناشئة، مما يساعد في تطوير الجوانب الأساسية للمنتجات المحددة للشركة الناشئة مرشدي مسرعات الأعمال المحددة غالباً ما يقومون بالاستثمار في الشركات الناشئة كمستثمرين مساندين، والهدف من مسرعات الأعمال المحددة أيضاً ربط الشركات الناشئة مع الصناعة المحددة التي بدورها تعطي الشركات الناشئة إمكانية للوصول إلى العملاء الحقيقيين وشبكة من مجتمع المستثمرين، وبناء على ذلك يمكن تسليط الضوء على مسرعات الأعمال المحددة بكونها لديها

للمؤسسات الناشئة

أفضل الممارسات مقارنة بمسرعات الأعمال الشاملة. يمكن أيضا التمييز بين نوعين آخرين من مسرعات الأعمال مسرعات الأعمال الخاصة والعامة. ويمكن التمييز بينهم على أساس مصدر الإيرادات، وعادة ما تقوم منظمات غير ربحية بالاتفاق على مسرعات الأعمال العامة، إن الهدف من مسرعات الأعمال العامة هو تحفيز النظام البيئي للأعمال الناشئة داخل المنظمة أو القطاع التكنولوجي. بينما مسرعات الأعمال الخاصة تستفيد من الشركات الاستثمارية أو المستثمرين من القطاع الخاص، والهدف منها هو سد الفجوة بين الأعمال الريادية الناشئة والمستثمرين.

ومن حيث الحصة في رأس المال التي تحصل عليها مسرعات الأعمال مقابل الخدمات التي تقدمها للأعمال الناشئة، يمكننا التمييز بين نوعين من مسرعات الأعمال مسرعات الأعمال التأسيسية Seed Accelerators ومسرعات أعمال تأسيسية ذات مصادر مفتوحة. Open Sources Seed Accelerators

مسرعات الأعمال التأسيسية هي عبارة عن برنامج إرشادي محدد زمنياً، يقدم للأعمال الناشئة التي يتم قبولها على شكل فرق وليس أفراد، ويقدم لهم تمويلاً أولياً. تأخذ هذه البرامج من الشركات الناشئة حصة في رأس المال مقابل الخدمات التي تقدمها، بينما مسرعات الأعمال التأسيسية ذات المصادر المفتوحة على خلاف التشابه في نموذج التسريع المتبع في النوع الأول: فهذه المسرعات تختلف في جانب واحد رئيسي حيث أن نموذج المصادر المفتوحة.

يعني أن البرنامج مجاني للمشاركين فهي لا تأخذ حصة في رأس المال مقابل الخدمات التي تقدمها وبالتالي فهي لا تقدم تمويلاً مبدئياً كبيراً.

وعليه يمكننا التمييز بين عدة أنواع من مسرعات الأعمال:

مسرعات الأعمال الشاملة التي تقدم خدماتها لجميع أنواع الشركات الناشئة.

مسرعات الأعمال المحددة التي تركز على مجالات صناعية أو تكنولوجية محددة.

مسرعات الأعمال العامة التي تقوم منظمات غير ربحية بالإنفاق عليها.

مسرعات الأعمال الخاصة التي تقوم الشركات الاستثمارية أو المستثمرين من القطاع الخاص بالإنفاق عليها.

الفصل الأول

الإطار النظري لدراسة مسرعات الأعمال

للمؤسسات الناشئة

ومسرعات الأعمال التأسيسية ذات المصادر المفتوحة التي لا تأخذ حصة في رأس المال مقابل الدعم الذي توفره.

الفصل الأول الإطار النظري لدراسة مسرعات الاعمال

للمؤسسات الناشئة

خامسا: خطوات بناء مسرعات الأعمال وكيفية قياس نجاحها

❖ خطوات بناء مسرعات الأعمال: يتم بناء مسرعات الأعمال وفق أخذ العوامل التالية بعين الاعتبار

- تحديد الهدف من مسرعة الأعمال وتحديد نوعها: على أساس ذلك هل تهدف لتخريج عدد كبير من الشركات الناشئة في قطاعات مختلفة، أم تستهدف عدداً محدداً من الشركات الناشئة في قطاع معين ؟
 - تحديد مدة البرنامج: وفقا لمعايير أخرى ، كمقدار رأس المال المتاح
 - اختيار الموقع : إحصائياً تحقق مسرعات الأعمال أداء أفضل عندما تكون جزءا من نظام بيئي مزدهر على سبيل المثال وادي السيلكون
 - تصميم البرامج: العديد من رواد الأعمال الواعدين لا يكون لديهم خلفيات عميقة في إدارة الأعمال
- لذا يجب الحرص على أن تكون برامج المسرعة ذات قيمة لهم؛
- اختيار المرشدين: يتم الأخذ بعين الاعتبار ما يلي:
 - ما هو مستوى الخبرة التي يمتلكونها ؟
 - هل لهم تجارب سابقة مع شركات ناشئة ؟
 - هل هم مهتمون بتدريب شركات ناشئة في مراحل مبكرة أم في مراحل أكثر تقدماً ؟
 - التسويق للمسرعة: من خلال شبكات العلاقات وفعاليات الشركات الناشئة مثلاً؛
 - تحديد معايير القبول: على أي أساس سيتم تصفية الشركات الناشئة المتقدمة ؟
- تقبل مسرعات الأعمال الشركات الناشئة بشكل دوري على شكل دفعات أو مجموعات ويمكن

الخطوات الأساسية للانضمام إلى مسرعة أعمال في النقاط التالية:

- **تقديم الطلب:** تقوم الشركات الناشئة بتقديم طلب يحتوي على تفاصيل فكرة الشركة الناشئة، حجم السوق الفريق والجوانب الأخرى المهمة لنجاح أي مشروع
- **التقييم:** بعد أن تتجاوز الشركات الناشئة مرحلة الفرز الأولي تنتقل الشركات الواعدة إلى مرحلة التقييم يتم تقييم الشركة من حيث القابلية للاستثمار، والإيرادات المحتملة، والقوة الإجمالية لعرض المنتج أو الخدمة
- **المقابلة:** في هذه المرحلة تكون الشركة الناشئة قد حازت على اهتمام مسرعة الأعمال، تسعى المسرعة من خلال المقابلات إلى معرفة المزيد عن الفريق المنتج أو الخدمة الإيرادات. تستغرق المقابلات عادة من 20 إلى 30 دقيقة.
- **تقديم المستندات:** الشركات الناشئة التي تتجاوز مرحلة المقابلة بنجاح، يطلب منها تقديم مستندات لإثبات بياناتهم حول الإيرادات أو الوضع القانوني أو أي ادعاءات مقدمة حول الشركة.
- **القبول:** عند الانتهاء من التقييم النهائي يجتمع الفريق المختص بالاستثمار لوضع خطة صرف التمويل.
- **وضع مقاييس لمتابعة تقدم المسرعة :** مثل معدل حصول الشركات الناشئة على استثمارات بعد التخرج من المسرعة.

❖ **كيفية قياس نجاح مسرعات الأعمال :** يمكن قياس نجاح أداء المسرعة من خلال النظر إلى العوامل التالية :

- **أداء الشركات الناشئة :**

- كم مقدار الإيرادات التي حققتها الشركات الناشئة ؟

- ما هو الوقت الذي تستغرقه الشركات الناشئة للوصول إلى هدف معين في

- ما هي المدة التي تستغرقها للوصول لتحقيق صافي دخل محلي ؟
- كم ينمو هذا الدخل بمرور الوقت ؟
- هل أصبحت الشركة الناشئة مصدر الدخل الأساسي للمؤسس والفريق ؟
- كم من الوقت استغرق حدوث ذلك ؟
- كم عدد الوظائف التي وفرتها الشركة الناشئة ؟
- ما هو الوقت الذي احتاجت الشركات الناشئة قبل أن تتمكن من إتمام أول عملية توظيف ؟
- هل مهارات الموظفين تتناسب مع الوظيفة ؟
- هل حصل تخارج في الشركات الناشئة المتخرجة من المسرعة ؟ وإذا كان الأمر كذلك، فما نوع هذا التخارج
- استحواذ واندماج اكتتاب ؟ كم من الوقت استغرق تحقيق هذا التخارج ؟
- ما هي أبرز مؤشرات النمو التي حققتها الشركات الناشئة (مثال : زيارات الموقع، تحميلات التطبيق ؟

-برامج المسرعة :

- كيف تصف الشركات الناشئة رحلتها عبر برنامج المسرعة ؟
- ما احتمال أن تقوم الشركات الناشئة بالتوصية بهذا البرنامج لشركات أخرى ؟
- ما هي أبرز الجوانب التي حددتها الشركات الناشئة باعتبارها ذات قيمة وفائدة أكبر بالنسبة لهم أثناء البرنامج وبعد التخرج ؟

التمويل:

- ما مقدار التمويل الذي تمكنت الشركات الناشئة من الحصول عليه بعد التخرج

- كم من الوقت استغرقت الشركات الناشئة للوصول إلى مراحل التمويل الرئيسية ؟

- ما نوع التمويل الذي تم جمعه تمويل مقابل حقوق الملكية، ديون، منح ؟

- كيف تغيرت حصص التمويل مع مرور الوقت؟

سادسا تمييز مسرعات الأعمال:

من المعلوم أن كلا من مسرعات الأعمال وحاضنات الأعمال يستهدفان تدعيم المؤسسات الناشئة، لذلك يلتبس على غالبية أصحاب المشاريع والأفكار المبتكرة الاختلاف بينهما، لدرجة أن البعض يستخدم المصطلحين بشكل مترادف، وكأنهما يؤديان المعنى ذاته، وهو أمر يخالف الصواب، بالنظر إلى الفروق الجوهرية بين الكيانين لذا من الضروري عدم الخلط بين المصطلحين.

حيث تعرف حاضنات الأعمال بأنها المكان الذي يقوم بتقديم خدمات وخيرات وتجهيزات للراغبين بتأسيس مشروعات صغيرة تحت إشراف فني وإداري من قبل أصحاب خبرة واختصاص، حتى تصبح لدى تلك المشروعات القدرة والخبرة الضرورية لضمان استمرارية النجاح في الأسواق والتي عادة ما تتسم بالتنافس الشديد". فهي تركز بشكل أساسي على تحفيز ابتكار المؤسسات الناشئة من خلال احتضان المؤسسات الناشئة وحاملي المشاريع المبتكرة، وذلك من خلال دعمها فيما يخص الإيواء والتكوين وتقديم الاستشارة والتمويل، وبهذه المثابة تتولى حاضنة الأعمال مهام مرافقة المؤسسات الناشئة التي يتم احتضانها خلال فترة الحضانة، وهو ما يتحلى من خلال تقديم الخدمات التالية :

- توطين الشركات الناشئة التي تقبل طلبات احتضانها، وكذا تزويدها بمساحات عمل مهيأة.

- مرافقة حاملي المشاريع أثناء إجراءات إنشاء المؤسسة الناشئة، وذلك من خلال توفير جملة من الخدمات، يتم تحديدها عند تقديم طلبات الحصول على علامة

للمؤسسات الناشئة

" حاضنة أعمال لدى اللجنة الوطنية عبر البوابة الإلكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة

- تقديم المساعدة اللازمة للمؤسسة الناشئة من أجل إنجاز مخطط الأعمال ودراسات السوق وخطط التمويل المناسبة
- توفير التكوين النوعي لأصحاب المؤسسات الناشئة وحاملي الأفكار، لاسيما فيما يتعلق بإدارة الأعمال وكذا الالتزامات القانونية والمحاسبية التي تتطلبها ريادة الأعمال، وفي هذا الإطار اشترط المنظم الجزائري أن يرفق طلب حاضنات أعمال بالسيرة الذاتية لمستخدمي حاضنة الأعمال وكذا المكونين والمؤطرين الذين يشتغلون على مستواها، فضلا عن تقديم كافة برامج التكوين والتأطير التي تقترحها حاضنة الأعمال".
- تمكين حاملي المشاريع من كافة الوسائل اللوجيستية مثل المكاتب وقاعات الاجتماعات وعتاد الإعلام الآلي والانترنت، وبالنظر إلى أهمية هذه المسألة في المراحل المبكرة من دورة حياة الشركة الناشئة فإن قبول طلبات الحصول على " حاضنة أعمال" يقتضي تقديم وثيقة تحدد من خلالها كافة المعدات التي تضعها تحت تصرف المؤسسات الناشئة التي يتم احتضانه تقديم المساعدة اللازمة للمؤسسات الناشئة في سبيل إنجاز النماذج.
- توفير المرافقة الضرورية للمؤسسات الناشئة من أجل إيجاد مصادر التمويل والانتشار في السوق، ولهذا العرض يتعين أن يكون لدى الحاضنات مستخدمون يتمتعون بقدر عال من المؤهلات المطلوبة، فضلا عن حيازتهم للخبرة المهنية الكافية في مجال مرافقة المؤسسات.

في المقابل، تعد مسرعات الأعمال كيانات قانونية تعمل على تطوير الشركات الناشئة التي خرجت بالفعل من " مرحلة الحضانة " أي أنها تملك منتجا أو خدمة جاهزة (أو جاهزة تقريبا للتسويق، حيث تتولى على وجه الخصوص، تنفيذ مناهج التسريع التي تضمن متابعة المؤسسات الحاملة لعلامة " مؤسسة ناشئة" والمشاريع المبتكرة الحاملة لعلامة " مشروع

للمؤسسات الناشئة

مبتكر"، وذلك من خلال :

- إنشاء شبكات دولية ومحلية جديدة تتكون من المستثمرين والرأس المال الاستثماري والعملاء
- التأطير والمتابعة لتطوير المنتجات والخدمات والأفكار أو لإدارة الأعمال، أو لإنشاء نموذج العمل.

- ضمان علاقات تجارية جديدة بين الشركات الناشئة والشركات القائمة

- خلق ثقافة الابتكار وريادة الأعمال ومساعدة المؤسسات الناشئة على التحقق من صحة المنتج أو الأفكار وكذا تطوير أفكار جديد.

-إعداد الشركات الناشئة لتلقي الاستثمارات من أطراف ثالثة.

بالتالي فإن مسرعات الأعمال تستهدف أساسا تسريع نمو المؤسسات الناشئة وتوسيع نطاقها من خلال وضع خطط إستراتيجية مستقبلية تمكنها تحقيق النمو السريع ومعالجة كافة التحديات الإدارية والمالية للمشروع". وبهذه المثابة فهي تتعامل مع المؤسسات التي تجاوزت مرحلة الفكرة ولديها نوع من النماذج الأولية أو المنتجات المصنعة، ومن المفيد التنويه إلى أن مسرعات الأعمال تقدم خدماتها للمؤسسات الناشئة التي انضمت إليها في فترة قصيرة لا تقل عن 03 أشهر ولا تزيد عن 06 أشهر في غالب الأحيان ، كما أن قبول طلبات الانضمام إلى مسرعات الأعمال ينحصر على المؤسسات الناشئة التي يعتقدون أن لها إمكانيات نمو سريعة وعالية، وتتمتع بقدرات تنافسية في السوق، على خلاف الأمر في حاضنات الأعمال التي قد تستغرق فيها حضانة المؤسسات الناشئة سنوات، وعلاوة عن ذلك لا يشترط للانضمام إليها توافر تلك المؤسسات على قدرات محددة.

على هدى ذلك، يتعين على صاحب المؤسسة أن يحسن اتخاذ القرار المناسب فيما يخص الاختيار بين حاضنات الأعمال أو مسرعات الأعمال، وذلك يتوقف على المرحلة التي وصلت إليها المؤسسة، فإذا كانت في المراحل الأولى من دورة حياتها فإن ذلك يقتضى الاستعانة بالخدمات التي توفرها حاضنات الأعمال، والمتعلقة بملاءمة السوق، وتحديد نموذج العمل المثالي وكذا تطوير المنتجات أو الفكرة، أما إذا كان المشروع في مراحله المتقدمة ولديه

للمؤسسات الناشئة

تخطيط مالي قوي، فإن ذلك يستدعي الاعتماد على مسرعات الأعمال، لما تقدمه من إرشادات ودعم الخبراء حول كيفية تحقيق النمو السريع للمؤسسة وتوسعها في السوق من خلال تمكينها من الوصول إلى قادة الابتكار والمتخصصين داخل الشركات الأكثر نفوذاً في العالم وتقديم الإرشادات والخبرات من داخل تلك المؤسسات كما توفر فرص عقد اتفاقات تجارية أو الاستثمار في هذه المؤسسات من خلال امتلاك حصص في رأس مالها .

المطلب الثاني: مفهوم الشراكات الناشئة

تلعب الشركات الناشئة دوراً أساسياً في تنشيط الاقتصاد وتحقيق الابتكار، إذ تتميز بمرونتها وقدرتها على اقتحام الأسواق بأفكار جديدة. في هذا المطلب، نسلط الضوء على المفهوم العام لهذه الشركات، خصائصها، أهدافها، ودورها في التنمية الاقتصادية بالإضافة إلى التحديات التي تواجهها، ما يساعد في فهم العلاقة التي تربطها بمسرعات الأعمال.

أولاً: تعريف الشركات الناشئة

التعريف الأول: المؤسسة الناشئة start-up على أنها "ريادة الأعمال تتعامل مع الفكرة والإبداع والابتكار وتطوير المنتجات أو الخدمات الجديدة والفرص وما شابه ذلك، أي أن فكرة المؤسسات الناشئة تدور حول مبدأ تحويل الأفكار إلى أعمال وخلق القيمة والاعتراف بالفرص وتقييمها واستغلالها " وأيضاً تعرف بأنها " المؤسسة التي تدرك فرص السوق، بل تحاول أيضاً خلق مثل هذه الفرص بنفسها، من الضروري أن تكون نسبة الابتكار وخلق القيمة لديها مرتفعة حتى تحظى بمستثمرين.

التعريف الثاني: وتعرف المؤسسات الناشئة على أنها شركات حديثة العهد يتم تأسيسها بواسطة رائد أعمال أو مجموعة بهدف تطوير منتج أو خدمة مميزة لإطلاقها في السوق. بحسب طبيعتها، تميل المؤسسات الناشئة التقليدية إلى التمتع بأعمالها المحدودة عند التأسيس وانطلاقها من مبلغ استثماري أولي يضعه

الفصل الأول

الإطار النظري لدراسة مسرعات الاعمال

للمؤسسات الناشئة

المؤسسون أو أحد من أقاربهم.

تقوم المؤسسة الناشئة Startup على أعمال تجارية قابلة للنمو، وتنمو بطريقة سريعة جداً وفعالة بالمقارنة مع شركة تقليدية صغيرة أو متوسطة الحجم .

المؤسسة الناشئة (Startup) هي شركة جديدة تقوم على فكرة مبتكرة أو منتج جديد، وهدفها النمو السريع والدخول إلى السوق بشكل مختلف عن الشركات التقليدية. تركز هذه المؤسسات على حل مشاكل موجودة بطرق إبداعية، وغالباً تكون في بدايتها مخاطرة عالية، لكنها تسعى لتحقيق قيمة مضافة كبيرة .

كما ان تبدأ هذه المؤسسات عادة برأس مال صغير، لكنها تستهدف التوسع والنمو الكبير في المستقبل.

ثانيا: أهمية الشركات الناشئة:

أكد الكثير من المهتمين بالشأن الاقتصادي الدور الذي تلعبه المؤسسات الناشئة في الاقتصاد العالمي وحتى المحلي سواءا من جانب توفير مناصب عمل للشباب أو من جانب دعم المؤسسات الكبرى ويمكن إبراز أهمية المؤسسات الناشئة في النقاط التالية:

- توفير فرص عمل كبير للشباب خاصة في ظل انخفاض معدلات التوظيف
- تنمية وتطوير قدرات الأفراد من خاصة أنهم يتميزون بقدرات هائلة تمكنهم لعب أدوار مختلفة ومميزة داخل المؤسسة الناشئة
- المساهمة في تطوير الاقتصاد المحلي وتطويره والرفع من التنافسية
- مستقبل للمؤسسات الكبرى كون المؤسسات الناشئة تغذي النمو الاقتصادي، وتسمح الابتكار والنمو.

ثالثا: أهداف المؤسسات الناشئة

المؤسسات الناشئة كغيرها من المؤسسات تسعى إلى تحقيقها فالنظريات الاقتصادية وعلى غرار بعض المدارس في فترة التسعينات والتي كانت ترى الأسبقية يجب إعطاؤها للصناعات الثقيلة إلا أن بعد هذه الفترة برزت إتجاهات أخرى ترى أن المؤسسة المصغرة وسيلة فعالة لتحقيق أهداف المنافسة العامة داخل السوق بالإضافة إلى خلق مناصب شغل دائمة ترقية، حيث يعتبر هذا الهدف جوهريا من جراء خلق هذا النوع من المؤسسات أن تكون أكثر فعالية في البلدان التي هي في طريق النمو، باعتبار أن هذه المؤسسات لا يتطلب إنشاؤها إمكانيات مالية أو مادية كبيرة فيرمي إنشائها إلى :

الفصل الأول الإطار النظري لدراسة مسرعات الاعمال

للمؤسسات الناشئة

- ترقية روح المبادرة الفردية والجماعية بإستحداث أنشطة إقتصادية سلعية أو خدمية لم تكن موجودة من قبل وكذا إحياء أنشطة إقتصادية تم التخلي عنها لأي سبب، ومثال عن ذلك إعادة تنشيط الصناعات التقليدية؛
- إستحداث فرص عمل جديدة سواء بصورة مباشرة وهذا بالنسبة المستحدثي المؤسسات أو بصورة غير مباشرة عن طريق إستخدامهم لأشخاص آخرين؛
- أداة فعالة لتوطن الأنشطة في المناطق النائية مما يجعلها أداة هامة لترقية تثمين الثروة المحلية وإحدى وسائل الإندماج والتكامل بين المناطق.
- حلقة وصل في النسيج الإقتصادي من خلال مجمل العلاقات التي تربطها بباقي المؤسسات المحيطة والمتفاعلة معها، والتي تترك في إستخدام ذات المدخلات.
- تمكين فئات عديدة تمتلك الأفكار الإستثمارية ولكنها لا تملك القدرة المالية والإدارية على تحويل هذه الأفكار إلى مشاريع واقعية

رابعاً: خصائص المؤسسات الناشئة

المؤسسات الناشئة عبارة عن منشآت مصغرة صغيرة ومتوسطة تتميز بمجموعة من الخصائص بعضها يشكل نقاط قوتها وتشكل الأخرى نقاط ضعفها، كما يلي:

❖ نقاط القوة

توازن هيكل النشاط الإنتاجي نظراً لما تعانيه معظم الدول النامية من خلل في

هيكّل الاقتصاد بسبب غياب قاعدة قوية من صناعات صغيرة ومتوسطة يستند إليها. حيث بات من الضروري تقليص الفجوة ووضع استراتيجيات الإصلاح هذا الخل وتوسيع قاعدة المنشآت الصغيرة القابلة للتطوير والإنتاج.

دعم الشركات الكبيرة وهذا من خلال توفير المنتجات الوسيطة لنشاطات الشركات الكبرى.

توفير فرص عمل حقيقية وتقليص حجم البطالة تتميز المؤسسات الناشئة بقدرتها العالية على توفير مناصب شغل ما يؤدي إلى تقليص حجم البطالة.

استثمار المدخرات المحلية الصغيرة من خلال توظيف المدخرات نظراً لصغر رأس المال وإعادة توزيع الدخل.

المساهمة في تحقيق سياسة إحلال الواردات تمكن المؤسسات الناشئة من إنتاج متطلبات السوق المحلي مما يساهم في إحلال الواردات وتنمية الصادرات وبالتالي توفير نقد أجنبي.

نشر القيم الصناعية الإيجابية تساهم في نشر القيم الصناعية الإيجابية كإدارة الجودة والابتكار وتقسيم العمل.

❖ نقاط الضعف

- تتصف بخصائص تشكل نقاط ضعف لها، أبرز هذه الخصائص
- محدودية وعدم القدرة على اختيار وصياغة استراتيجية العمل.
- عدم قدرتها على تكوين شبكة فعالة للتوزيع، بسبب قلة وضعف إمكانياتها.
- ضعف شهرتها وعدم معرفة شريحة كبيرة من الجمهور بوجودها،

خاصة المتعاملين الاقتصاديين من زبائن موردين بنوك... ما يفقدها عنصر الثقة، وبالتالي عدم الإقبال على التعامل معها.

- صعوبة بلوغها الموارد التمويلية لعدة أسباب، لعل أبرزها ضعف هيكلها التمويلي، قلة الضمانات. غياب الماضي المالي لتلك الحديثة منها.

- لا يمكنها الاستفادة من اقتصاديات الحجم أي انخفاض التكاليف كلما ارتفع الإنتاج بتوزيع التكاليف الثابتة على أكبر عدد من الوحدات المنتجة بسبب صغر حجمها.

رابعا: مميزات المؤسسات الناشئة:

الشركات الناشئة تعمل على حل مشكلة يكون الحل فيها غير واضح والنجاح غير مضمون، ولها عدة مميزات أهمها ما يلي:

1- الابتكار: يحتاج هذا النوع من الشركات إلى منافسة مميزة من أجل الحصول على ميزة تنافسية في السوق. قد يكون الابتكار موجودا في منتجاتهم أو في نموذج الأعمال المرتبط بالشركة.

2- العمر: الشركة الناشئة هي شركة جديدة لا تزال في المراحل الأولى لإدارة العلامات التجارية والمبيعات وتوظيف الموظفين وفي الغالب يخص هذا المفهوم الرجال الأعمال الذين كانوا في السوق لمدة تقل عن 3 سنوات، ومع ذلك، هذا ليس صحيحا أي شركة يمكن أن يكون لديك 7 سنوات ولا تزال شركة ناشئة، حيث يختلف معيار العمر من دولة الأخرى.

3- النمو: الشركة الناشئة هي الشركة التي ينمو هدفها وتتوسع بسرعة،

ويعتبر النمو من أبرز مميزات الشركات الناشئة والتي تميزها عن باقي أنواع المؤسسات.

4-الخطر: من أهم ما يميز الشركات الناشئة إحتمال نمو كبير يحقق عائداً كبير. لكن هناك شكوك مرتبطة بضمان نجاح الأعمال لهذا السبب تعتبر هذه الأعمال استثمارات ذات مخاطر عالية بمعدل فشل مرتفع مع غياب الضمانات خاصة في بداية نشاطها.

5-المرونة : الشركة الناشئة ديناميكية للغاية وجاهزة للتكيف مع المحن التي قد تنشأ لذا وجب التحقق من صحة فكرة المشروع، يجب أن تكون هذه الأعمال جاهزة لتصميم منتجاتها لتلبية متطلبات العملاء هذه الميزة موجودة أيضا في نموذج الأعمال حيث أن هناك حاجة لإيجاد نموذج أعمال مستدام.

6- حل مشكلة: يرتبط هذا النوع من الشركات على حل مبتكراتي مشكلة موجودة في السوق لذا فهم يركزون على إحداث فرق ليس فقط في السوق ولكن أيضا في حياة الناس من خلال منتجك أو خدمتك خاصة باستخدام تكنولوجيا.

7- قابلية التوسع : الشركة الناشئة هي شركة تبحث باستمرار عن نموذج أعمال قابل للتطوير والتوسع، أي أنه يمكن أن ينمو دون الحاجة إلى زيادة الموارد البشرية أو المالية.

8- فريق عمل: عادة ما تتكون هذه الأعمال من عدد قليل جدا من الأشخاص في البداية ثم تزيد مع توسع نشاط المؤسسة خاصة إحتياجها لمختصين عبر مراحل حياتها.

تختلف تقسيمات تأسيس الشركات الناشئة Startups حسب المذهب الاقتصادي، وطبيعة الدول، وأهداف الشركة ذاتها، وسنبرز أهم الأنواع انتشارا والتي تنقسم الى:

9. حسب معيار: الحجم: أي عدد الموظفين والنطاق الجغرافي المتواجدة به أو حجم رأس المال، وتنقسم إلى:

- شركة ناشئة صغيرة: هي شركات يرغب رواد أعمالها في الحصول على أعمال طويلة الأمد ومستدامة وليست مصممة للتوسع أو لخلق أرباح ضخمة، وعالج ما يكون رأس مالها هو دخلها، كما تهدف لخلق وظائف محلية بسيطة وتوفير حياة مريحة فقط لصاحبها وعائلته، وهذا النوع من الشركات نادرا ما يقوم على خطة عمل أو وجود خط سير واضح ومحدد، وإنما تعتمد على المحاولة والخطأ والأساليب التجريبية، ومن الأمثلة على ذلك صالونات تصفيف الشعر ومحلات البقالة والمخابر وغيرها.

- شركة ناشئة متوسطة: تعد الشركات المتوسطة من الشركات التي تنطلع للتوسع وتنمو بوتيرة سريعة، وتهتم بالإبداع والتطوير، وأقصى عدد لموظفيها يصل إلى ألفي موظف ومن أمثلتها:

- منصات المحاماة

- شركات المقاولات والبناء

- شركة ناشئة كبيرة : تتميز تلك الشركات بأنها تبدأ برأس مال كبير وفريق عمل محترف إلى جانب موظفين بالآلاف في نطاق جغرافي

واسع جدا، كما تتمتع بالاكتماء الذاتي وتهدف إلى الوصول إلى عدد كبير من الجمهور فتتوسع باستمرار لتواكب التغيرات والتطورات بل وتكون سببا في إحداثها، فتحافظ بذلك على وجودها في السوق. ولكن ذلك يضعها تحت ضغط الابتكار والإبداع طوال الوقت للحفاظ على مكانتها.

من أمثلة تلك الشركات

- Android

- Google

ر.حسب معيار: التوسع: يمكن تقسيم الشركات من ناحية القابلية للتوسع والانتشار إلى:

- شركة قابلة للنمو والتطور: تعد الشركات المتوسطة خير مثال لهذا النوع، إذ تهدف إلى التوسع والنمو وتبذل أقصى مجهوداتها لتحقيق أهدافها بشكل كبير وواسع. ومن الأمثلة على ذلك Google وUber و Facebook

- شركة ناشئة تهدف للحفاظ على مكتسباتها: كما رأينا في الشركات الصغيرة هي شركات تسعى فقط إلى الاستمرار على نفس الوتيرة، ولا تهدف لتحقيق أهداف ضخمة، فغايتها الأساسية هي توفير حياة مريحة فقط.

- شركة ناشئة قابلة للبيع: هي شركات ليس هدفها الرئيس النمو أو بناء مشروع تجاري رائد وإنما الهدف من إنشائها هو بيعها لشركات أكبر منها مقابل قدر كبير من الربح، وغالبا ما ترتبط هذه الشركات

بالبرمجيات وتكون قائمة التكنولوجيا وأمثلة على هذا النوع:

- Souq

- Careem

ز.حسب معيار: طبيعة النشاط: أي الأنشطة التي تهدف هذه الشركات لتطبيقها على أرض الواقع، وتتمثل في:

- شركات نمط الحياة: الأشخاص الذين لديهم هوايات ويريدون متابعة شغفهم يمكنهم إنشاء شركة ناشئة في نمط الحياة غالبا ما يرغب رواد الأعمال هؤلاء في الاستقلال وإتفاق أموالهم وطاقاتهم ووقتهم في بناء شركة ناشئة يكسبون المال من خلال ممارسة هوايتهم أو نشاطهم المفضل تتضمن بعض الأمثلة على الشركات الناشئة في أسلوب الحياة راقصا يفتتح مدرسة لتعليم الرقص أو رحلة متعطشا يبدأ شركة سياحية أو مطور برامج يبدأ دروسا في البرمجة عبر الإنترنت.

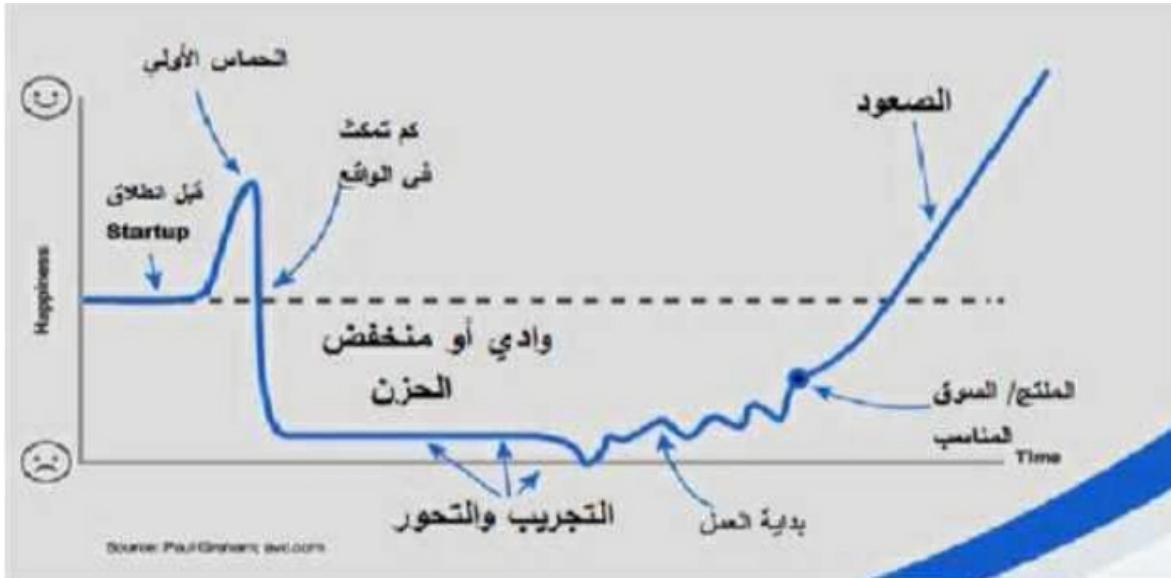
إن الشركة الناشئة في نمط الحياة هي الاختبار الصحيح إذا كان لدى صاحب العمل هواية يمكنه متابعتها أو إذا كان متحمسا ومبدعا لإنشاء عمل تجاري جديد على هوايته هذه.

- شركات ناشئة اجتماعية: بهدف تأسيس الشركات الناشئة الاجتماعية إلى خدمة المجتمع، فتلك الشركات تهدف فقط إلى تحسين وخلق مجتمع إيجابي ولا تركز على الجانب المادي والربح، وتعد الجمعيات الخيرية خير مثال على هذا النوع .

سادسا: دورة حياة المؤسسة الناشئة

إن ما يميز المؤسسات الناشئة هو النمو المستمر، إلا أن الواقع غير ذلك، فهذه المؤسسات كثيرا ما تتعثر وتمر بمرحل صعبة وتذبذب شديد قبل أن تعرف طريقها نحو القمة، ويمكن إبراز ذلك من خلال المنحنى التالي :

الشكل رقم 01: دورة حياة المؤسسة الناشئة



المصدر: حوليات واقع وفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر

من خلال الشكل أعلاه يمكن القول بأن الشركات الناشئة تمر بست مراحل:

المرحلة الأولى وتبدأ قبل انطلاق المؤسسة الناشئة، حيث يقوم شخص ما، أو مجموعة من الأفراد بطرح نموذج أولي لفكرة ابداعية أو جديدة أو حتى مجنونة، وخلال هاته المرحلة يتم التعمق في البحث ودراسة الفكرة جيدا ودراسة السوق والسلوك وأذواق المستهلك المستهدف للتأكد من امكانية تنفيذها على أرض الواقع وتطويرها واستمرارها في المستقبل والبحث عن من يمولها، وعادة ما يكون التمويل في المراحل الأولى ذاتي، مع امكانية الحصول على بعض المساعدات الحكومية.

المرحلة الثانية: مرحلة الانطلاق، في هذه المرحلة يتم إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة، حيث تكون غير معروفة، وربما أصعب شيء يمكن أن يواجهه المقاول في هاته المرحلة هو أن تجد من يتبنى الفكرة على أرض الواقع ويمولها ماديا، وعادة ما يلجأ رائد الأعمال في هذه المرحلة إلى ما يعرف فغالبا ما يكون الأصدقاء والعائلة هم المصدر الأول الذي يلجأ إليهم المقاول للحصول على التمويل، أو يمكن الحصول على تمويل من قبل الحمقى وهم الأشخاص المستعدين للمقامرة بأموالهم اذا صح القول خاصة عند البداية حيث تكون درجة المخاطرة عالية في هذه المرحلة يكون المنتج بحاجة إلى الكثير من الترويج كما يكون مرتفع السعر، ويبدأ الاعلام بالدعاية للمنتج

المرحلة الثالثة: مرحلة مبكرة من الاقلاع والنمو: يبلغ فيها المنتج الذروة ويكون هناك حماس مرتفع ثم ينتشر العرض ويبلغ المنتج الذروة في هاته المرحلة يمكن أن يتوسع النشاط إلى خارج مبتكريه الأوائل فيبدأ الضغط السلبي حيث يتزايد عدد المعارضين للمنتج ويبدأ الفشل، أو ظهور عوائق أخرى ممكن أن تدفع المنحنى نحو التراجع.

المرحلة الرابعة: الانزلاق في الوادي، وبالرغم من استمرار الممولين المغامرين (رأس المال المغامر) بتمويل المشروع إلا أنه يستمر في التراجع حتى يصل إلى مرحلة يمكن تسميتها وادي الحزن أو وادي الموت وهو ما يؤدي إلى خروج المشروع من السوق في حالة عدم التدارك خاصة وأن معدلات النمو في هذه المرحلة تكون جد منخفضة.

المرحلة الخامسة: تسلق المنحدر. يستمر رائد الأعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتجه وإطلاق إصدارات محسنة، لتبدأ الشركة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات المطبقة واكتساب الخبرة لفريق العمل، ويتم إطلاق

الفصل الأول الإطار النظري لدراسة مسرعات الاعمال

للمؤسسات الناشئة

الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره، وتسويقه على نطاق أوسع.

المرحلة السادسة: مرحلة النمو المرتفع ، في هاته المرحلة يتم تطوير المنتج بشكل نهائي ويخرج من مرحلة التجربة والاختبار، وطرحه في السوق المناسبة، وتبدأ الشركة الناشئة في النمو المستمر ويأخذ المنحنى بالارتفاع، حيث يحتمل أن 20 إلى 30% من الجمهور المستهدف قد اعتمد الابتكار الجديد، لتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح الضخمة.

المبحث الثاني: العلاقة بين Accer, start up

في هذا المبحث سوف نتطرق الى العلاقة بين Accer, start up ، وتم تقسيم هذا المبحث إلى مطالبين حيث تضمن المطلب الأول دور المسرعات الاعمال في دعم المؤسسات الناشئة ، في المطلب الثاني دور المسرعات الاعمال في دعم المؤسسات الناشئة.

مسرعات الأعمال تلعب دورا حيويا في دعم المؤسسات الناشئة من خلال توفير التمويل والإرشاد، والموارد التي تساعد على النمو بسرعة وفعالية. من خلال هذه البرامج، تحصل الشركات الناشئة على التدريب وفرص التواصل مع مستثمرين وشركاء محتملين، مما يساهم في تسريع نجاحها وتجاوز التحديات التي قد تواجهها في المراحل الأولى من تأسيسها.

المطلب الأول: دور المسرعات الاعمال في دعم المؤسسات الناشئة آلية عمل

برامج مسرعات الأعمال

يتجلى دور مسرعات الأعمال في تقديم الدعم الشركات الناشئة التي لديها نموذج أولي من منتجها لكي تنمو وتبدأ في توليد الأرباح، وذلك بدءاً من توفير

التمويل المبدئي مروراً بخدمات الإرشاد، التوجيه، والتشبيك وذلك في فترة لا تتجاوز الستة أشهر.

بشكل عام تساعد مسرعات الأعمال المغامرين (الريادين) في تعريف وبناء منتجهم المبدئي تحديد شرائح من العملاء الواعدين، وموارد آمنة تشمل رأس المال والعاملين، وبشكل أكثر تحديداً، برامج مسرعات الأعمال هي برامج محدودة المدة تستمر تقريباً ثلاثة أشهر، تقوم بمساعدة أفواج من المغامرين في مشاريعهم الناشئة. وهي عادة ما تزودهم بكمية صغيرة من رأس المال التأسيسي مع مساحة للعمل. وتقدم مسرعات الأعمال أيضاً مجموعة وافرة من فرص التشبيك، التعليم والإرشاد، مع كلاً من المغامرين الأقران والمرشدين، الذين من الممكن أن يكونوا رواد أعمال ناجحين برامج متخرجة مستثمرين من أصحاب رؤوس أموال مستثمرين مساندين أو حتى مدراء تنفيذيين الشركات. وأخيراً، معظم البرامج تنتهي بحدث عظيم عادة ما يسمى اليوم التجريبي "Demo Day" حيث يطلق المغامرين أعمالهم أمام جمهور كبير من المستثمرين المؤهلين.

تضيف مسرعات الأعمال قيمة إضافية للشركات الناشئة من خلال الخدمات التي تقدمها ؛ فبمجرد أن يتم اختيار الشركات الناشئة التي ستأخذ رأس المال التأسيسي فإن المغامرين المؤسسين لتلك الأعمال يتم إدماجهم في بيئة تدريبية على هيئة مخيم تدريبي مع تدريبات، ورش عمل مكثفة، فرص تشبيك، تعليم، وإرشاد على مستوى عالي تم تأسيس هذه البيئة لتقديم فرصة لأصحاب الشركات الناشئة للتعلم من كبار الخبراء والمرشدين في المجالات ذات الصلة بأعمالهم. جميع مسرعات الأعمال توفر مخيمات تدريبية مع خدمات إرشاد مكثفة، ونتيجة لأن مسرعات الأعمال قائمة على نهج التدريب العملي فإنها انتقائية للغاية في اختيار المشاركين في المخيمات التدريبية. فكل عمل ريادي ناشئ له مواصفات

للمؤسسات الناشئة

يتم أخذها بعين الاعتبار بدراسة متأنية، وكذلك جنباً إلى جنب يتم التأكد من أن خدمات الإرشاد الخاصة بهم متوفرة لدى المسرعة لمساعدتهم. في حين يتم إبقاء استثمارات رأس المال عند الحد الأدنى، ويكون الهدف الأسمى من مسرعات الأعمال هو تعزيز ريادة الأعمال وال مساعدة في توليد الفرص والاكتفاء.

المطلب الثاني: كيفية مرافقة مسرعات الأعمال للمؤسسات الناشئة

تعمل مسرعات الأعمال وفق آلية محددة ومجموعة من المراحل التي على الشركة الناشئة أن تمر بها جميعاً منذ لحظة تقديمها لطلب الالتحاق بالمسرعة وحتى التخرج منها. استناداً إلى مراجعة الأدبيات التي تناولت موضع مسرعات الأعمال لا نجد اختلافاً جوهرياً في مجموعة الخدمات التي تقدمها المسرعة والمراحل التي على الشركة الناشئة المرور بها أثناء التحاقها بالمسرعة، وفيما يلي توضيح لهذه المراحل:

1- اختيار المرشحين للمشاركة في برنامج مسرعة الأعمال:

توصلت دراسة Hoffman and Kelley (2012) أنه وفقاً لمؤسسي مسرعات الأعمال، واحد من أهم المعايير المستخدمة في اختيار المرشحين المشاركين في المخيم التدريبي هو قدرة المسرعة على إحداث فرق في الشركة الناشئة. بالإضافة إلى ذلك، ذكر نصف المشاركين في الدراسة أن الشركات الناشئة يجب أن يكون مؤسسيها ذوي قيادة قوية، ولديهم الاستعداد التام على تكييف مفاهيم أعمالهم إذا تطلب الأمر، وأن يكون المفهوم الذي تدور حوله أعمالهم يحل مشكلة في العالم الحقيقي بطريقة خلاقة. واعتبرت نموذج العمل والخبرة التقنية عنصرين مهمين لكنهما ليسا أساسيين أثناء اختيار المرشحين للمخيم التدريبي.

2- مرحلة فرز الطلبات:

إن عملية اختيار الشركات الناشئة عملية صارمة تقوم على مراجعات وتوصيات المرشدين والمستثمرين، وتقييم موظفي القيادة والفريق التقني.

لكل مسرعة أعمال عملية الفرز الفريدة ومعايير الاختيار الخاصة بها، وتؤكد مسرعات الأعمال أنها لن تقبل سوى الأفكار التي يمكن أن تضيف لها قيمة، ونتيجة لذلك يمكن أن ترفض أفكار جيدة لأعمال ناشئة لأنها تعتقد أنه لا يمكنها مساعدة مؤسسيها في فكرتهم. تسعى كذلك مسرعات الأعمال إلى الاستثمار في مواضيع محددة أو بعض صناعات معينة. فإذا كانت الفكرة لا يمكن احتواءها ضمن برنامج المسرعة، فإن هذه الأعمال لا يتم تمويلها. كقاعدة عامة مسرعات الأعمال لا تستثمر في المطاعم، أعمال الخدمات الأساسية، والأعمال شديدة المحلية. وبدلاً من ذلك فإنها تستثمر في الأعمال القابلة أن تمثل تغييراً جذرياً، أو تفجر النمو دولياً أو محلياً.

3- التمويل المبدئي:

تتلقى الشركات الناشئة المشاركة في برنامج المسرعة مبلغ ثابت للاستثمار في بداية البرنامج يسمى رأس المال التأسيسي أو التمويل المبدئي، يمكن أن يصل هذا المبلغ إلى 50 ألف دولار / شركة ناشئة. يمكن أن يكون هذا الاستثمار في شكل مذكرة للتمويل أو حصة الاستثمار في الغالب تتراوح ما بين 6%-10%.

تأخذ مسرعات الأعمال حصة في رأس مال الشركة الناشئة تتراوح ما بين 5%-6، وتزداد هذه النسبة في حال حصول الشركة الناشئة على جولات إضافية من التمويل من قبل المستثمرين أصحاب رؤوس الأموال أو من المستثمرين المساندين.

4- العمل بنظام المجموعات أو الدفعات:

إن ما يميز مسرعات الأعمال محدودة المدة الدخول والخروج منها في نفس الوقت على شكل مجموعات متجانسة تسمى أفواج أو دفعات، أوضحت التجربة أن البدء في البرنامج في نفس الوقت يعزز الروابط القوية غير المألوفة بين المشاركين متوسط حجم فريق المؤسسين في الشركة الناشئة يتألف في معظمهم من حوالي ثلاثة أشخاص.

إن السبب في كون الفرق عادة لا تكون صغيرة؛ هو ضغط العمل في تشغيل الشركة الناشئة وكثافة البرنامج تصبح عالية جداً، والسبب في أن الفرق ليست أكبر من ذلك، هو أن الاستثمار في الشركات الناشئة يصبح عالياً ومكلفاً جداً.

5- المدة الزمنية المحددة:

كل مجموعة من الشركات الناشئة يجب أن تبقى في المسرعة لفترة محدودة من الزمن غالباً تتراوح ما بين 3-6 شهور. إن السبب المنطقي وراء الفترة المحدودة والثابتة التي تقضيها الشركة الناشئة في المسرعة هو أن شركات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في عالمنا المعاصر تأخذ وقتاً قصيراً لدخول السوق، وكفاءة البرنامج تصل إلى أكبر قدر ممكن في ظل ظروف الضغط العالي.

6- برنامج التوجيه والإرشاد المكثف:

إن غالبية برامج مسرعات الأعمال توفر برنامج الإرشاد المكثف، الذي يهدف إلى التدريب العملي في دعم شكل المنتج ودعم العمل، وهو فرصة لبناء علاقة طويلة الأمد مع المرشدين، الذين هم في معظم الحالات رواد أعمال بخبرات ذات صلة في الصناعة الخاصة بالشركة الناشئة. ويقال إن نوعية وحجم شبكة المرشدين

في المسرعة، مؤشر جودة مهم بالنسبة للأعمال الناشئة التي تعتزم أن تختار برنامج مسرعة أعمال.

المخيم التدريبي Boot Camp المكثف المقصود منه توفير مساحات مكتبية الوصول إلى رواد الأعمال الناجحين، المرشدين، وخبراء تكنولوجيا آخرين، وهو يعتبر مكان لاختلاط أصحاب الشركات الناشئة (المغامرين) مع بعضهم البعض، وتوفير بيئة آمنة لتبادل الأفكار والأساليب تختلف مدة المخيمات التدريبية من مسرعة لأخرى فتتراوح ما بين 10-12 أسبوع

كثيراً ما يشار إلى الإرشاد باعتباره جانباً قيماً في برامج مسرعات الأعمال، لكنه يختلف بدرجة كبيرة فيما بين البرامج. بعض المسرعات تقوم بجدولة اجتماعات مع الموجهين يصلوا إلى 75 موجهاً مختلفاً خلال الشهر الأول. والبعض الآخر يقومون بجعل هذه الاجتماعات على حسب الحاجة أو ببساطة يقومون بتزويد رواد الأعمال بقائمة من المرشدين المختارين. لقاء مع أربعة أو خمسة مرشدين يومياً لمدة شهر تقريباً يوفر فرصة فريدة للأعمال الناشئة لبناء شبكتهم الاجتماعية والتعرف على استراتيجيات بديلة.

7- خدمات التشبيك:

ربما كان الغرض الأهم من مناسبات التشبيك هو الفرصة المتاحة للأعمال الناشئة لتوليد تمويل إضافي لاحق من مستثمرين القطاع الخاص.

دائماً ما تقدم مسرعات الأعمال إمكانية الوصول للقاءات التشبيك المرغوبة، مؤتمرات ذات علاقة بالصناعة، والمتحدثون الضيوف داخلياً.

إن المنفعة الأكثر شيوعاً من وراء مسرعات الأعمال هي التشبيك تعتقد جميع

للمؤسسات الناشئة

المسرعات أن القيمة الأعظم لديهم هي فرصة الإرشاد والتشبيك التي يتم تزويدها للأعمال الناشئة، حيث أن فرص التشبيك التي يتم توفيرها للمشاركين تعطيهم القدرة على الحصول على جولات لاحقة من التمويل، ويزيد من احتمال تلقيهم مزيد من المساعدة من قبل المرشدين بعد انتهاء المخيم التدريبي.

توفر فرص التشبيك التوفيق بين الشركات الناشئة والجهات الخارجية مثل المستثمرين المحتملين، العملاء، والشركاء وشبكات داخلية مع أقرانهم من رواد الأعمال، توفر المسرعات فرص التشبيك الداخلية والخارجية لرواد الأعمال الناشئين من خلال مجموعة متنوعة من الأحداث والمناسبات مثل اليوم التجريبي والذي يعتبر ميزة ذات قيمة المسرعات الأعمال والذي يتم تنظيمه لوصول الأعمال الريادية الناشئة مع مجموعات ذات جودة عالية من المستثمرين والعملاء.

8- اليوم التجريبي:

في كثير من الحالات، يتم تنظيم يوم تجريبي "Demo Day؛ حيث يتم دعوة المجتمع المحلي من المستثمرين لمشاهدة التقدم والشكل النهائي لمقترحات الشركات الناشئة المشاركة. وهذا يعتبر فرصة مفيدة جداً للحصول على التغذية الراجعة ذات الصلة، والتواصل مع أناس من الممكن أن يوفروا استثمارات مستقبلاً معظم مسرعات الأعمال لديها يوم تجريبي في نهاية برنامجها، حيث تقوم الشركات الناشئة بعرض منتجاتها، وصف نموذج أعمالهم ومصادر العائد وذلك أمام المستثمرين أصحاب رؤوس الأموال والمستثمرين المساندين. هذه المناسبات عادة تستقطب مئات من المستثمرين المحتملين، وهي وسيلة فعالة للأعمال الناشئة للحصول على جولات إضافية من التمويل بعد تخرجها من مسرعة الأعمال.

نظراً لندرة الدراسات المحلية وحتى الإقليمية في العالم العربي التي تناولت

موضوع مسرعات الأعمال، اعتمدت الباحثة على الدراسات الأجنبية التي تناولت تجربة تسريع الأعمال وآلية العمل في هذه البرنامج. ومن خلال هذه المراجعات الأدبية تبين أن هناك توافق كبير لآلية العمل المتبعة في تلك البرامج مع برنامج التسريع في مسرعة الأعمال الوحيدة في قطاع غزة جيكس". ومن الأمور المتطابقة في العمل في برنامج التسريع كانت آلية اختيار الشركات الناشئة التي قامت بتقديم طلب للالتحاق بآلية فرز صارمة، المدة الزمنية لبرنامج التسريع في جيكس 5 شهور وهو لا يختلف عن متوسط المدة في العالم التي تتراوح ما بين 3-6 شهور، كذلك جيكس تعمل مع الشركات الناشئة وفق نظام الدفعات فهي تقوم بعمل تسريع لدفعة من الشركات الناشئة وليس بشكل فردي، وستقدم جيكس مجموعة من خدمات التوجيه والإرشاد وكذلك التشبيك كما تقوم مسرعات الأعمال في العالم.

أما عن الاختلافات ما بين مسرعات الأعمال في العالم وجيكس؛ هو أن جيكس تقوم بعقد مخيم تدريبي يسبق القبول في برنامج التسريع وتعتبر جيكس هذا المخيم واحد من عوامل الفرز للشركات الناشئة التي تستحق القبول في البرنامج، وفيما يتعلق بالتمويل المبدئي الذي يتم منحه للشركات الناشئة في بداية التسريع؛ فهو في العالم يقدم من قبل المسرعات نفسها لكنه في جيكس يقدم من قبل المستثمرين الذين تربطهم جيكس مع الشركات الناشئة من خلال لقاءات تقوم خلالها الشركات الناشئة بعرض وتقديم منتجاتها ومحاولة إقناع المستثمرين بتقديم التمويل المبدئي وذلك مقابل حصة في الأسهم تكون للمستثمرين وليس مسرعة الأعمال كما يحصل في العالم.

المبحث الثالث: الدراسات السابقة

تعدّ الدراسات السابقة مرجعاً أساسياً لفهم الإطار النظري والتطبيقي لموضوع البحث، حيث تساهم في تحديد الفجوات المعرفية، وتوجيه الباحث نحو بناء تصور منهجي دقيق. وفي سياق البحث حول دور مسرعات الأعمال في دعم المؤسسات الناشئة، حظي هذا الموضوع باهتمام متزايد في السنوات الأخيرة، تماشياً مع التحولات الاقتصادية وتنامي ثقافة ريادة الأعمال، خصوصاً في الأوساط الجامعية. وقد تنوعت الدراسات في هذا المجال بين تلك التي تناولت أثر المسرعات على تطوير نماذج الأعمال، وتلك التي ركزت على البيئة التنظيمية والدعم المؤسسي، إضافة إلى دراسات تحليلية لتجارب مسرعات محددة في بلدان مختلفة. من خلال استعراض هذه الدراسات، نسعى إلى إبراز ما تم تحقيقه من معارف، وتحديد ما يمكن أن يضيفه هذا البحث من مساهمة علمية من خلال تسليط الضوء على تجربة محلية لم تحظَ باهتمام كافٍ في الأدبيات السابقة، وهي تجربة مسرعة ACCE التابعة لجامعة غرداية.

المطلب الأول: الدراسات المحلية

تعدّ الدراسات المحلية أساساً لفهم تطبيقات مسرعات الأعمال في السياق الجزائري. يهدف هذا المطلب إلى عرض وتحليل نماذج محلية تم فيها تطبيق مفاهيم المسرعات على المؤسسات الناشئة مع توضيح نقاط القوة والضعف فيها.

جدول 01: دراسة بلاوي نوال وعبد النبي ام الخير

أ - دراسة بلاوي نوال وعبد النبي ام الخير	
عنوان الدراسة	حاضنة الأعمال ومسرعات الأعمال في مرافقة المؤسسات الناشئة
نوع الدراسة	مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر

إشكالية الدراسة	ما دور حاضنات ومسرعات الأعمال في مرافقة المؤسسات الناشئة جامعة غرداية؟
اهداف الدراسة	- التعرف على مسرعات الاعمال - اظهار الخدمات التي تقدمها مسرعة الأعمال للمؤسسات الناشئة
منهج وأداة الدراسة	المنهج المعتمد وصفي الأداة المستعملة المقابلة للحصول على معلومات
نتائج الدراسة	- تعتبر مسرعة الأعمال بوابة لخريجي الجامعات لتحسين أوضاعهم وإنشاء مشاريع خاصة بهم - مساهمة صدور القرار 1275 على غرس روح المبادرة للولوج لعالم الأعمال الصغير من خلال المساعدة على تجسيد الأفكار إلى مشاريع ناشئة.
التوصيات	- ضرورة الإسراع في توسيع نطاق إنتشار حاضنات ومسرعات الأعمال بالجزائر لتمتد في جميع الولايات والجامعات. والتشجيع على مشاركة القطاع الخاص في مجال إنشائها. - تهيئة المناخ اللازم لبروز طاقات إبداعية وإبتكارية لدى طلبة الجامعة.

المطلب الثاني: الدراسات العربية

لقي موضوع مسرعات الأعمال اهتماماً متزايداً في الدول العربية حيث تسعى هذه الأخيرة لتطوير بيئة ريادية محفزة. يستعرض هذا المطلب أبرز الدراسات في هذا السياق، مع التركيز على كيفية تكييف نموذج المسرعات مع الخصائص الاقتصادية والاجتماعية للدول العربية.

جدول 02: دراسة كريش علي و بوكثير أحمد 2022

ت - دراسة كريش علي و بوكثير أحمد 2022	
عنوان الدراسة	دور مسرعات الأعمال في دعم المشاريع المقاولاتية "دراسة حالة لمسرعة الأعمال العمومية " الجيريا فانتور"
نوع الدراسة	مذكرة مقدمة استكمالا لمتطلبات نيل شهادة ماستر
إشكالية الدراسة	ما هو الدور الذي تلعبه مسرعات الأعمال في عملية دعم المشاريع المقاولاتية؟
اهداف الدراسة	- التعرف بمسرعات الأعمال والمشاريع المقاولاتية. - التعرف على أهمية مسرعات الأعمال بالنسبة للمشاريع المقاولاتية من خلال بيان الخدمات التي تقدمها لها. - بيان أهم برامج التسريع المسرعة الأعمال " الجيريا فانتور
منهج الدراسة	المنهج المعتمد وصفي
أداة الدراسة	
نتائج الدراسة	من بين النتائج المترتبة عن برامج التسريع خطط التمويل حيث يتدخل المستثمرون وصناديق الإستثمار في تمويل الشركات الناشئة الخاضعة لبرنامج التسريع

جدول 03: دراسة البرود أم الخير 2023

أ- دراسة البرود أم الخير 2023	
عنوان الدراسة	دور مسرعات الاعمال في دعم الشركات الناشئة قراءة تحليلية المسرعات الأعمال بالسعودية
نوع الدراسة	مقالة تحليلية

إشكالية الدراسة	ما هو دور مسرعات الأعمال في توفير فرص استثمارية للشركات الناشئة ؟
اهداف الدراسة	يهدف هذا البحث المعرفة مساهمة مسرعات الأعمال زيادة فرص نجاح المؤسسات
منهج الدراسة	اعتمادا على المنهج الوصفي
نتائج الدراسة	توفر مسرعات الأعمال مجموعة كبيرة من الخدمات والموارد سواء من توفير مساحات العمل أو الخدمات الاستثمارية والدورات التدريبية بالإضافة إلى الربط مع المستثمرين والجهات التمويلية المناسبة تقديم مسرعات الأعمال برامج مكثفة لتسريع نمو الشركات الناشئة ويتم ذلك خلال فترة زمنية .

جدول 04: دراسة داليا احمد محمد يونس

أ- دراسة داليا احمد محمد يونس	
عنوان الدراسة	واقع مسرعات الأعمال في زيادة فرص نجاح الشركات الريادية الناشئة في قطاع غزة "دراسة حالة مسرعة الأعمال Gaza Sky Geeks"
نوع الدراسة	قدمت هذه الدراسة استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير
إشكالية الدراسة	ما هو واقع مسرعات الأعمال ودورها في زيادة فرص نجاح الشركات الريادية الناشئة في قطاع غزة؟
اهداف الدراسة	ب معرفة أثر المدة الزمنية التي تقضيها الشركة الناشئة ضمن مسرعة الأعمال في زيادة فرص نجاح الشركات الريادية الناشئة. ج توضيح أثر خدمات التوجيه والإرشاد التي تقدمها مسرعة الأعمال

في زيادة فرص نجاح الشركات الريادية الناشئة. د. توضيح أثر خدمات التشبيك التي تقدمها مسرعة الأعمال في زيادة فرص نجاح الشركات الريادية الناشئة.	
اعتمدا على منهج الوصفي وتم استخدام المقابلة	منهج أداة الدراسة
1. التمويل المبدئي هدف من أهداف برنامج التسريع تسعى الشركات الناشئة للحصول عليه قبل انتهاء البرنامج. 2. التمويل المبدئي يربط المستثمر بالشركة الناشئة بعلاقة لها عدة أبعاد من مرحلة التفاوض على قيمة التمويل المبدئي وما هي قيمة الحصة في الأسهم، إلى الالتزام الملقى على عاتق الشركة اتجاه المستثمر. 3 التمويل المبدئي يوفر دخل المؤسسي الشركة الناشئة يسهل عملية التقدم والنمو.	نتائج الدراسة
الحرص على قبول الشركات القادرة على تحقيق التمويل المبدئي لتفادي تأخر التمويل. اعتماد منهجية تساعد الشركات الناشئة على الوصول للتسريع والتمويل عبر تقليل فجوة الاختبار. تقديم الدعم الكامل للشركات الناشئة لتحقيق الإجراءات المطلوبة للوصول للتمويل.	التوصيات

المطلب الثالث: الدراسات الأجنبية

تشكل التجارب الأجنبية مصدر إلهام مهم في مجال دعم ريادة الأعمال من خلال المسرعات، إذ تقدم نماذج متنوعة من المرافقة الناجحة. في هذا المطلب، نستعرض أهم الدراسات الأكاديمية العالمية التي بحثت أثر المسرعات على أداء المؤسسات الناشئة، لتسليط الضوء على الآليات والأساليب التي يمكن الاستفادة منها محليا.

جدول 05: دراسة سيليا بولو غارسيا أوتشوا كارمن دي بابلوس هيريديرو 2020

أ. دراسة سيليا بولو غارسيا أوتشوا كارمن دي بابلوس هيريديرو 2020	
كيف تؤثر مسرعات الأعمال على أداء الشركات الناشئة رؤى تجريبية من الديناميكية نهج القدرات	عنوان الدراسة
مقال	نوع الدراسة
كيف تؤثر مسرعات الأعمال على أداء الشركات الناشئة رؤى تجريبية من الديناميكية نهج القدرات؟	إشكالية الدراسة
عتبر مسرعات الأعمال كيانات فعالة تقدم دعماً أساسياً للشركات الناشئة في تطورها. ومع ذلك، لا يعرف الكثير عن ممارسات التسريع التي تساعد بها هذه المسرعات شركاتها الناشئة تهدف هذه الدراسة إلى التحقق من مدى مساعدة مسرعات الأعمال لشركاتها الناشئة في بناء قدراتها الديناميكية وتحسين أدائها. وتحديد العمليات والإجراءات التنظيمية لبرامج المسرعات التي تصبح دافعا فعالا	اهداف الدراسة
الأداة المستعملة هي الاستبيان	منهج وأداة الدراسة
تكشف هذه الدراسة أن بعض ممارسات مسرعات الأعمال تعزز بالفعل القدرات الديناميكية للشركات. الناشئة علاوة على ذلك، كان القدرات الاستيعاب والتكامل والابتكار تأثير إيجابي على أداء الشركات الناشئة. بينما أظهرت قدرة السوق تأثيراً سلبياً. تمكنا هذه النتائج من تحديد ممارسات تسريع الأعمال التي تحسن أداء	نتائج الدراسة

خلاصة الفصل الأول:

تعد مرافقة مسرعات الأعمال للمؤسسات الناشئة من الركائز الأساسية لدعم نموها وتطورها في المراحل الأولى. وتركز هذه المرافقة على تزويد رواد الأعمال بالتدريب والتكوين اللازمين لتطوير مهاراتهم في مجالات مثل التخطيط، التسويق، والإدارة. كما توفر المسرعات

للمؤسسات الناشئة

التوجيه والإرشاد عبر خبراء ومستشارين، مما يساعد على تجنب الأخطاء الشائعة وتحسين الأداء الاستراتيجي للمؤسسة. تشمل المرافقة أيضاً المتابعة المستمرة والتقييم الدوري لمراحل التقدم، مع تقديم تغذية راجعة فعالة. وتحرص المسرعات على خلق بيئة محفزة ومترابطة تجمع بين أصحاب المشاريع والمستثمرين، مما يعزز فرص النجاح. وتسهم هذه العملية في تسريع دخول المؤسسة الناشئة إلى السوق وتحقيق نموذج عمل قابل للنمو. في المجمل، فإن مرافقة المسرعات تمثل عاملاً حاسماً في تحويل الأفكار الريادية إلى مشاريع مستدامة وناجحة.

الفصل الثاني

الدراسة الميدانية

لمسرعة الاعمال لجامعة

غرداية

مقدمة

بعد تقديم نظرة عامة حول مسرعات الأعمال ودورها في دعم المؤسسات الناشئة في الفصل الأول، سنركز في هذا الفصل على تحليل حالة مسرعة أعمال جامعة غرداية. سنقدم نظرة شاملة حول برامجها المختلفة، وآليات عملها، بالإضافة إلى تحليل لتأثيرها على المؤسسات الناشئة التي دعمتها.

وسنقسم هذا الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: تقديم المؤسسة الفرعية ACCER

المبحث الثاني: نتائج الدراسة ومناقشتها

المبحث الأول : تقديم المؤسسة الفرعية ACCE

تُعدّ مسرعة الأعمال (ACCE/Algerian Center for Career Entrepreneurship) إحدى المبادرات الرائدة في مجال دعم ريادة الأعمال الجامعية في الجزائر، وهي مؤسسة فرعية

تابعة لجامعة غرداية. أنشئت بهدف تعزيز ثقافة المبادرة والابتكار لدى الطلبة، وتوفير بيئة حاضنة لتحويل أفكارهم إلى مشاريع اقتصادية قابلة للتنفيذ. تعمل ACCE كمسرعة أعمال من خلال تقديم خدمات متكاملة تشمل التكوين المتخصص، التوجيه والإرشاد، الدعم التقني، وربط أصحاب المشاريع بشبكة من الخبراء والمستثمرين.

تركز ACCE على الفئة الجامعية بشكل خاص، وتُعنى بمرافقة الطلبة والخريجين في رحلتهم الريادية، انطلاقاً من مرحلة توليد الفكرة وصولاً إلى إطلاق المشروع وتبنيته في السوق. وقد تمكنت المسرعة، منذ تأسيسها، من احتضان عدد من المشاريع المبتكرة التي لاقت صدى إيجابياً، وساهمت في تحفيز مناخ ريادة الأعمال داخل الوسط الجامعي.

المطلب الأول : تعريف المؤسسة ACCE

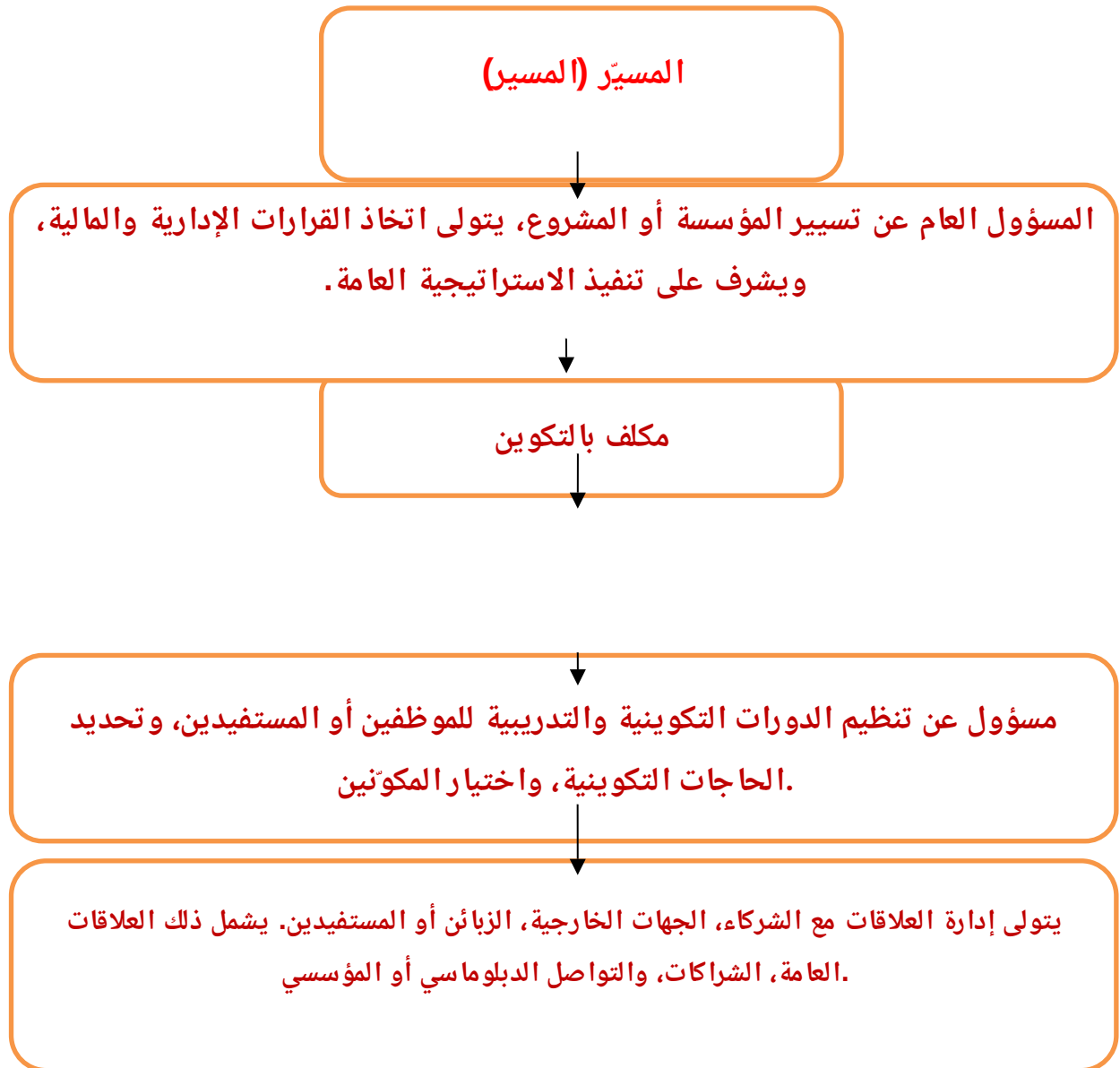
تعد (Entrepreneurship) مؤسسة فرعية تابعة لجامعة غرداية مقرها داخل الحرم الجامعي، وقد أنشئت خصيصاً لدعم ريادة الأعمال لدى الطلبة الجامعيين.

تضم المسرعة في هيكلها التنظيمي مجموعة من الكوادر الجامعية والمختصين من بينهم

- مدير المسرعة: سويد الحاج سليمان يشرف على إدارة البرامج والمبادرات.
- أعضاء إداريون وتقنيون مكلفون بمتابعة الطلبة، تنظيم الورشات، وتقديم الدعم الفني والإرشادي.
- مرشدون وخبراء في مجال ريادة الأعمال، يُستعان بهم لتأطير المشاريع وتقديم التوجيه.

ويشكل هذا الطاقم نواة حيوية تسهر على تفعيل مبادرات ريادة الأعمال داخل الجامعة، مع الحرص على مرافقة الطلبة المبتكرين من الفكرة إلى إطلاق المشروع.

المطلب الثاني: الهيكل التنظيم



تهدف المؤسسة إلى رصد الإشكالات المختلفة لدى المتعاملين الاقتصاديين والاجتماعيين والكيانات الإدارية، واقتراح ما يناسبها من حلول وآليات متابعة، كما تقوم بتمكين البحوث التطبيقية والدراسات العلمية وبراءات الاختراع ومختلف المنتجات البحثية ذات القيمة المضافة، والتي يقوم بها الأساتذة الباحثون والباحثون الدائمون والطلبة وتسهيل الانتقال المعرفي والتكنولوجي من مؤسسات التعليم العالي والبحث العلمي إلى مختلف فواعل الاقتصاد الوطني

الفصل الثاني

الدراسة الميدانية لمسرعة الأعمال لجامعة غرداية

من مؤسسات اقتصادية وهيئات إدارية واجتماعية وثقافية ورياضية من خلال المساعدة الفنية والاستشارات والدراسات والتدريب، وكل ما تعلق بأنشطة نشر نتائج البحوث التطبيقية والسعي التسويقي والمساهمة في بيعها واستغلالها أو تحويلها إلى مؤسسات فرعية أو مؤسسات ناشئة أو مصغرة، ووضعها تحت تصرف المؤسسات الاقتصادية أو الهيئات الإدارية أو أي شكل آخر من الجهات الراغبة في الاستفادة منها، بمقابل مادي.

تعد المؤسسة همزة وصل بين مؤسسة التعليم العالي والبحث العلمي والمحيط الاقتصادي والاجتماعي، وبهذا الخصوص تتولى طبقا للتشريع والتنظيم المعمول بهما، ما يلي:

إحصاء الإشكاليات والصعوبات التي تواجه المتعاملين الاقتصاديين والاجتماعيين والهيئات الإدارية، وتفتح الحلول لها وتتابع تنفيذها

إدارة الخدمات الاستشارية التي تقدمها مؤسسة التعليم العالي

تسويق الدورات التدريبية القصيرة وبرامج بناء القدرات ذات الصلة التي تقدمها مؤسسات التعليم العالي

تحسيس أساتذة وباحثي وطلبة مؤسسات التعليم العالي والبحث العلمي بأهمية بحوثهم وابتكاراتهم على المحيط الاقتصادي والاجتماعي.

المساهمة في إدارة الملكية الفكرية والصناعية براءات الاختراع، العلامات التجارية.

النماذج الصناعية حقوق المؤلف والحقوق المحاورة) وطنيا ودوليا وتسويقها.

التنسيق المستمر مع مراكز الدعم التكنولوجي والابتكار وحاضنات الأعمال الجامعية ومراكز تطوير المقاولاتية ومخابر البحث ومراكز البحث والأرضيات التكنولوجية، من أجل تتمين منتجاتها العلمية والابتكارية من خلال إيجاد أسواق محلية أو وطنية أو دولية لها مقابل الحصول على مقابل مادي.

التسويق والتفاوض لفائدة الأساتذة والباحثين والطلبة لنقل بحوثهم التقنية وابتكاراتهم إلى الشركاء الاقتصاديين والاجتماعيين

إدارة المنازعات حول الملكية الفكرية والصناعية لنتائج البحث العلمي.

القيام بالاستشارات والخبرات والدراسات في مجال تخصص مؤسسة الإلحاق

إجراء دورات التكوين، وتحسين المستوى وتجديد المعلومات.

تنظيم المسابقات والامتحانات والاختبارات والفحوص المهنية.

يمكن للمؤسسة القيام بمهام التصنيع، وممارسة أي نشاط آخر مدر للدخل تحدده مؤسسة

التعليم العالي والبحث العلمي.

تقديم استشارات مهنية وإدارية احترافية لأصحاب المؤسسات الناشئة.

برامج تدريبية وتوجيهية مكثفة عن عالم الأعمال والإدارة وطبيعة السوق المستهدف.

المساعدة في إعداد البحوث التسويقية ودراسة السوق التنافسي بشكل دقيق.

إدارة الأوضاع المالية والقانونية في المشروع.

المساعدة في الاحتياجات التقنية والتكنولوجية للمشروع.

المشاركة في إنشاء هياكل دعم جديدة للمؤسسات الناشئة.

المطلب الرابع : الأنشطة التي تقوم بها المسرعة

- مسرعة - حاضنة للمؤسسات الناشئة
- التقييمات المالية
- مؤسسات تحويل الفواتير (فاكторинг)
- مؤسسة تعليم اللغات
- مكتب استشارة دراسات ومساعدة في مجال الاستثمار
- مؤسسة تنظيم التظاهرات الاقتصادية والعلمية
- استشارة مساعدة، تقييم وإعداد برامج التكوين
- مؤسسة البحث الابتكار وتحسين الأداء
- مركز الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- مشتلة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- مؤسسة تدريب واستشارات في التنمية الذاتية
- مكتب الاستشارات والدراسات في المجالات التجارية
- استشارة ومساعدة المؤسسات الوطنية والدولية في مجال الطاقة
- برمجة أنظمة الإعلام الآلي
- دراسات استشارة ومساعدة في الميدان الفلاحي

المبحث الثاني: مناقشة نتائج إجابات المسؤول على مسرعات الاعمال بجامعة

غرداية

من خلال تحليل إجابات مسؤول مسرعات الأعمال بجامعة غرداية، يتضح أن هناك وعياً متزايداً بأهمية المسرعات كأداة استراتيجية لدعم الطلبة ورواد الأعمال الجامعيين في تحويل أفكارهم الابتكارية إلى مشاريع ذات جدوى اقتصادية. أشار المسؤول إلى أن دور المسرعة لا يقتصر على التكوين والتأطير، بل يشمل أيضاً خلق بيئة تفاعلية تساعد على بناء شبكات مهنية مع مختلف الفاعلين في المنظومة الريادية، مثل المستثمرين، الحاضنات، والخبراء.

كما أوضحت إجاباته أن المسرعة تعمل وفق منهجية تدريجية تبدأ من تقييم فكرة المشروع، مروراً بمرحلة التكوين والمرافقة، وصولاً إلى دعم مرحلة الانطلاقة الفعلية. وبيّن أن المسرعة تعتمد على شراكات مع مؤسسات عمومية وخاصة لتوفير فرص تمويل وتوجيه متقدم للمشاريع الواعدة.

رغم ذلك، بيّن المسؤول أن هناك تحديات لا تزال تؤثر على نجاعة المسرعة، أبرزها ضعف الإطار القانوني الداعم للمسرعات الجامعية، إضافة إلى محدودية الموارد المالية والبشرية، مما ينعكس على عدد المشاريع المحتضنة سنوياً. كما شدد على ضرورة ترسيخ ثقافة ريادة الأعمال داخل البرامج الأكاديمية لضمان تفاعل أوسع من قبل الطلبة.

وتنسجم هذه النتائج مع ما توصلت إليه دراسات سابقة، مثل دراسة (الناصري، 2022)، التي أكدت أن فعالية المسرعات الجامعية ترتبط بشكل وثيق بمستوى الدعم المؤسسي والتمويل المتاح، بالإضافة إلى مدى تكاملها مع المحيط الاقتصادي والاجتماعي للجامعة.

السؤال: كيف تختار المسرعة المشاريع التي تدعمها ؟

الجواب: عادة ما تعتمد المسرعات على مجموعة من المعايير لاختيار المشاريع، مثل قابلية النمو، الابتكار في الفكرة، خبرة الفريق المؤسس، مدى وضوح نموذج العمل، وحجم السوق المستهدف.

الفصل الثاني

الدراسة الميدانية لمسرعة الأعمال لجامعة غرداية

السؤال: ما الفئة المستهدفة من رواد الأعمال أو المشاريع؟

الجواب: الفئة المستهدفة هي المشاريع الناشئة في مراحلها المبكرة، خصوصاً تلك التي تعتمد على الابتكار التكنولوجي أو تقدم حلولاً جديدة لمشاكل قائمة

السؤال: ماهي المراحل المختلفة التي تمر بها مسرعة الأعمال في مرافقة المؤسسات الناشئة؟

الجواب: تبدأ العملية بمرحلة الانتقاء، تليها مرحلة ما قبل التسريع (الإعداد)، ثم مرحلة التسريع الأساسية التي تشمل الإرشاد والتدريب، وتنتهي بمرحلة ما بعد التسريع (المتابعة أو الربط بالتمويل أو الشراكات).

السؤال: ما هي أهم مكونات برنامج المسرعة؟

الجواب: تشمل المكونات: ورشات العمل، جلسات الإرشاد الفردي، المتابعة المستمرة، الوصول إلى شبكة من المستثمرين والخبراء، وأحياناً توفير مساحة عمل وتمويل مبدئي.

السؤال: ما هو متوسط مدة برنامج المرافقة، وهل هناك متابعة بعد الانتهاء؟

الجواب: تتراوح مدة البرنامج من 3 إلى 6 أشهر، مع إمكانية المتابعة بعد الانتهاء عبر شبكة الخريجين أو جلسات متابعة دورية.

السؤال: كيف يتم التمويل الذي تقدمه المسرعة للمؤسسة الناشئة، وهل يكون مقابل أسهم؟

الجواب: في بعض الحالات، تقدم المسرعة دعماً مالياً مباشراً مقابل نسبة صغيرة من أسهم المشروع، وفي حالات أخرى يكون الدعم غير مالي، مثل الإرشاد والتدريب.

السؤال: ما هي الشروط التي تضعها مسرعة الأعمال للحصول على الدعم المالي؟

الجواب: تشمل الشروط وضوح الفكرة، جاهزية الفريق، وجود خطة عمل واقعية، قابلية التوسع، والالتزام الكامل من قبل الفريق المؤسس.

السؤال: من نوعية الخبراء أو المرشدين الذين تتعاونون معهم؟

الجواب: نستعين برواد أعمال سابقين، مستشارين في مجالات الإدارة والمالية والتسويق،

الفصل الثاني

الدراسة الميدانية لمسرعة الأعمال لجامعة غرداية

متخصصين قانونيين، وخبراء تقنيين.

السؤال: كيف يتم تقييم أداء المؤسسات الناشئة التي تحصل على الدعم المالي؟

الجواب : يتم التقييم بناءً على مؤشرات الأداء الرئيسية ، مثل عدد المستخدمين، المبيعات، التحول الرقمي، واكتساب السوق.

السؤال : ما هي أنواع الدعم الغير المالي التي تقدمها مسرعة الأعمال للمؤسسات الناشئة؟

الجواب : تشمل التدريب العملي، الاستشارات الفردية، ورش العمل، التوجيه من خبراء، ربط مع شركات كبرى أو شركات محتملة، ومساحات عمل مشتركة.

السؤال : كيف تتعاون مسرعة الأعمال مع شركاء آخرين لتقديم الدعم غير المالي؟

الجواب : نتعاون مع جامعات، منظمات دعم الأعمال، شركات تكنولوجيا، مستثمرين أفراد، وخبراء مستقلين، لتقديم محتوى وتدريب متخصص.

السؤال : ما هي المعايير التي تستخدمها مسرعة الأعمال لتقييم نجاح المؤسسات الناشئة؟

الجواب : تعتمد المسرعة على عدة معايير منها:

- نمو عدد العملاء أو المستخدمين خلال فترة التسريع.

- تحقيق عوائد مالية أو مؤشرات أولية للربحية.

- قابلية التوسع والنمو في السوق المستهدف.

- جذب استثمارات أو تمويل إضافي بعد انتهاء البرنامج.

- تكوين فريق عمل مستقر ومتكامل.

- تحقيق الأهداف المحددة في خطة العمل المقدمة في بداية البرنامج.

السؤال: كيف تتعامل مسرعة الأعمال مع التحديات أو الفشل في مرافقة المؤسسات الناشئة؟

الجواب: نتعامل مع الفشل كفرصة للتعلم، من خلال:

- تقييم شامل للأسباب التي أدت للفشل سوق، منتج، فريق...
 - تقديم دعم إضافي في شكل إرشاد أو إعادة توجيه الفكرة.
 - إتاحة فرصة إعادة التقديم في دورات لاحقة بعد إجراء التحسينات.
 - تحفيز ثقافة التجريب والفشل البناء كجزء من رحلة ريادة الأعمال.
- السؤال: ما هي الصعوبات التي تواجهونها في تسيير أو تطوير برامج المرافقة؟
- الجواب: بعض أبرز الصعوبات تشمل:

- محدودية التمويل واستدامة الموارد المالية.
- جذب مشاريع واعدة فعلاً في بيئة محلية قد لا تكون نشطة بما يكفي.
- نقص الخبرات المحلية في بعض التخصصات التقنية أو الاستراتيجية.
- صعوبة قياس الأثر بدقة بسبب تفاوت المشاريع وسياقاتها.
- التنسيق مع شركاء متعددين (جامعات، مستثمرين، جهات حكومية) وتوحيد الأهداف.

ملاحظة على بعض الإجابات:

- إجابة دقيقة ومركزة، لكنها تفتقر إلى أمثلة عملية أو إحصائيات تظهر أثر المسرعة على أرض الواقع.
- توضح الإجابة وجود منهجية واضحة، لكنها لا تبين بوضوح ما إذا كانت هذه المراحل تطبق على جميع الحالات بنفس الفعالية أو كيف يتم تقييم نجاح كل مرحلة.
- إجابة صريحة تعكس واقعاً مؤسسياً، إلا أنها لم تقترح حلولاً عملية لتجاوز هذه التحديات، وهو ما كان سيكون مفيداً.
- لم تدعم الإجابة بإحصائيات عدد المشاريع أو المشاركين مثلاً، وكان من الأفضل

ذكر تطور الإقبال مقارنة بالسنوات السابقة.

- الإجابة عامة، وكان من الأفضل تحديد أسماء المؤسسات أو نوعية الدعم مالي، لوجستي، تقني...) لتوضيح مدى قوة هذه الشراكات.
- طموح إيجابي، لكن يحتاج إلى تفصيل أكثر حول الآليات أو الخطة الزمنية لتحقيق ذلك.

خلاصة الفصل الثاني:

في ختام الجزء التطبيقي المتعلق بمرافقة مسرعات الأعمال للمؤسسات الناشئة، يتبين أن هذا النوع من الدعم يلعب دوراً محورياً في تجاوز التحديات التي تواجهها المشاريع في بداياتها. فقد أظهرت الدراسة أن المرافقة المقدمة من قبل المسرعات تمكن رواد الأعمال من تحسين قدراتهم الإدارية والتقنية، وتساعدتهم في بلورة رؤى واضحة لمشاريعهم. كما أن البيئة التفاعلية التي توفرها المسرعات تتيح فرصاً هامة للتشبيك والتعاون مع فاعلين اقتصاديين ومستثمرين. وبالتالي، فإن مرافقة المسرعات لا تقتصر على الدعم المؤقت، بل تعدّ رافعة حقيقية لتمكين المؤسسات الناشئة من تحقيق النمو والاستدامة في بيئة ريادية متغيرة.

ال خاتمة

الختامة

من خلال هذا البحث حاولنا معالجة إشكالية التي تمحورت حول المسرعات الجامعية كألية لمرافقة المؤسسات الناشئة فهي على مستوى الجامعات تعد من أهم مسرعات الأعمال التي تستوعب أصحاب الأفكار المبتكرة الطلبة والباحثين.

خلال نتائج البحث فإننا نجيب على الإشكالية الرئيسية للبحث بالإيجاب، فالمسرعات تلعب دورا أساسيا وهاما في دعم حاملي أفكار ابتكارية ومرافقتهم حتى يتمكنوا من تحويلها إلى مشاريع استثمارية، وهذا ما جاء به القرار الوزاري 1275 الذي يحدد كيفية اعداد مذكرة تخرج للحصول على شهادة جامعية مؤسسة ناشئة براءة اختراع ويعتبر من أهم القرارات التي جاءت بها وزارة التعليم العالي والبحث العلمي من أجل خلق جيل من الطلبة رواد الأعمال الإنشاء مؤسساتهم الخالقة للثروة.

بالنسبة لفرضية الأولى والتي مفادها " تساهم مسرعات الأعمال في تسريع نمو المؤسسات الناشئة من خلال تقديم الارشاد والدعم المالي" وبالنظر لمورد في هذه الدراسة فإن الفرضية الأولى صحيحة .

بالنسبة لفرضية الثانية والتي مفادها " تلعب مسرعات الاعمال دورا محوريا في تمكين رواد الأعمال من تحويل الأفكار إلى مشاريع قابلة للنمو " وبالنظر لمورد في هذه الدراسة فإن الفرضية الثانية صحيحة

بالنسبة لفرضية الثالثة والتي مفادها " يمكن قياس نجاح المؤسسات الناشئة المدعومة من خلال مؤشرات الأداء مثل النمو المالي وجذب الاستثمارات" وبالنظر لمورد في هذه الدراسة فإن الفرضية الثالثة صحيحة .

أولا: نتائج الدراسة:

- يتمثل دورها الرئيسي في تسريع نمو هذه المؤسسات، ومساعدتها على تجاوز التحديات، وتعزيز فرص بقائها واستدامتها في السوق.
- تعتمد مسرعات الأعمال في اختيار المشاريع على معايير محددة تشمل قابلية النمو،

الخاتمة

- والابتكار، وخبرة الفريق المؤسس، ووضوح نموذج العمل، وحجم السوق المستهدف.
- تستهدف هذه البرامج المشاريع الناشئة في مراحلها المبكرة، خاصة تلك التي تعتمد على الابتكار التكنولوجي أو تقدم حلولاً جديدة لمشاكل قائمة.
- تتكون عملية المرافقة من عدة مراحل تبدأ بالانتقاء، ثم الإعداد، والتسريع الأساسي (الذي يشمل الإرشاد والتدريب)، وتنتهي بالمتابعة أو الربط بالتمويل والشراكات.
- تشمل المكونات الأساسية لبرامج المسرعات ورش العمل، وجلسات الإرشاد الفردي، والمتابعة المستمرة، والوصول إلى شبكات المستثمرين والخبراء، وأحياناً توفير مساحة عمل وتمويل مبدئي.
- يتراوح متوسط مدة برنامج المرافقة من 3 إلى 6 أشهر، مع إمكانية المتابعة بعد الانتهاء.
- قد تقدم المسرعات دعماً مالياً مباشراً مقابل نسبة من أسهم المشروع، أو قد يقتصر الدعم على الجوانب غير المالية مثل الإرشاد والتدريب.
- تتضمن شروط الحصول على الدعم المالي وضوح الفكرة
- وجاهزية الفريق، ووجود خطة عمل واقعية، وقابلية التوسع، والتزام الفريق المؤسس.
- تستعين المسرعات بخبراء ومتخصصين في مجالات متنوعة مثل ريادة الأعمال، والإدارة، والمالية، والتسويق، والقانون، والتكنولوجيا.
- يتم تقييم أداء المؤسسات الناشئة بناءً على مؤشرات الأداء الرئيسية مثل عدد المستخدمين، والمبيعات، والتحول الرقمي، واكتساب السوق.
- تشمل أنواع الدعم غير المالي التدريب العملي، والاستشارات الفردية، وورش العمل، والتوجيه، والربط مع الشركات الكبرى، وتوفير مساحات عمل مشتركة.
- تتعاون المسرعات مع شركاء مختلفين مثل الجامعات، ومنظمات دعم الأعمال،

الختامة

- وشركات التكنولوجيا، والمستثمرين، والخبراء المستقلين لتقديم الدعم.
- تعتمد معايير تقييم نجاح المؤسسات الناشئة على نمو المستخدمين، وتحقيق الإيرادات، واستدامة نموذج العمل، والتوسع في السوق، وجذب التمويل، وتكوين فريق قوي.
- تتعامل المسرعات مع حالات الفشل من خلال تحليل الأسباب، وتقديم التوجيه، وإتاحة الفرصة للتعلم وإعادة التقديم بعد إجراء التحسينات.
- تواجه مسرعات الأعمال صعوبات في تسيير برامجها، من أبرزها قلة الموارد المالية، وصعوبة جذب المشاريع الجادة، وتفاوت التزام رواد الأعمال، ونقص الخبرات المحلية، وصعوبة الوصول إلى التمويل.
- تعتمد المسرعات في تقييم نجاح المؤسسات الناشئة على معايير مثل نمو العملاء، وتحقيق العوائد المالية، وقابلية التوسع، وجذب الاستثمارات، وتكوين فريق عمل مستقر، وتحقيق الأهداف المحددة.
- تشمل الصعوبات التي تواجه المسرعات محدودية التمويل، وجذب المشاريع الواعدة، ونقص الخبرات المحلية، وصعوبة قياس الأثر، والتنسيق مع الشركاء المتعددين.

-ثانياً: توصيات الدراسة

بناءً على هذه النتائج، توصي الدراسة بما يلي:

- توفير التمويل المستدام: العمل على إيجاد مصادر تمويل مستقرة ومستدامة لمسرعات الأعمال لضمان قدرتها على تقديم الدعم الفعال والمستمر للمؤسسات الناشئة.
- تطوير شبكات الخبراء والمرشدين: الاستثمار في بناء وتوسيع شبكات الخبراء والمرشدين المتخصصين في مختلف المجالات لتقديم الدعم المتخصص للمؤسسات الناشئة.

الخاتمة

- تحسين آليات الانتقاء والتقييم: تبني أفضل الممارسات في انتقاء المشاريع ووضع معايير تقييم واضحة وشفافة لقياس أداء المؤسسات الناشئة وتقييم أثر برامج المرافقة.
 - تشجيع ثقافة ريادة الأعمال: تعزيز ثقافة ريادة الأعمال في المجتمع، بما في ذلك دعم الابتكار وتقبل الفشل كجزء من عملية التعلم والنمو.
 - تعزيز التعاون والشراكات: تقوية التعاون بين مسرعات الأعمال والجهات المعنية الأخرى مثل الجامعات، والمنظمات الحكومية، والمستثمرين، والشركات الكبرى، لتحقيق أقصى استفادة ممكنة للمؤسسات الناشئة.
- إن تنفيذ هذه التوصيات من شأنه أن يساهم في تعزيز فعالية مسرعات الأعمال ودورها في دعم نمو ونجاح المؤسسات الناشئة، وبالتالي دفع عجلة التنمية الاقتصادية والابتكار في المجتمع.

قائمة المراجع

المراجع

2. بسويح، منى، ميموني، ياسين، وبوقطاية، سفيان. (2020). "واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر". حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 7، العدد 3.
3. بن عبد الرحمان، ناريمان. (دون تاريخ). "التوجه نحو اقتصاد المعرفة وإنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر". المجلة الجزائرية للأبحاث والدراسات.
4. بن عبد الرحمان، ناريمان. المجلة الجزائرية للأبحاث والدراسات. الجزائر المجلد 06- العدد 02، أبريل (2023) 627/609
5. بوقرة، إلهام، وحريزي، زينب. (2023). (دور مسرعات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة - دراسة حالة الجيريا فانتور. مذكرة ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف، المسيلة.
6. حرمة محمد خميرة عبد الله، إدارة المؤسسات الناشئة في الجزائر، الاهداف والتحديات، مذكرة ماستر أكاديمي، علوم التسيير، جامعة أدرار.
7. خلاف، فاتح. (2021). "أثر مسرعات الأعمال على دور المؤسسات الناشئة: الجيريا فانتور أنموذجاً - قراءة تحليلية للمرسوم التنفيذي رقم 356/20. "مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال، المجلد 6، العدد 4.
8. داليا، أحمد محمد يونس. (2017). (واقع مسرعات الأعمال في زيادة فرص نجاح الشركات الريادية الناشئة في قطاع غزة. رسالة ماجستير، برنامج اقتصاديات التنمية، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية بغزة.
9. كريبش، علي، وبوكتير، أحمد. (2023). (دور مسرعات الأعمال في دعم المشاريع المقاولاتية - دراسة حالة مسرعة الأعمال العمومية الجيريا فانتور. مذكرة ماستر أكاديمي في علوم التسيير، تخصص إدارة أعمال، كلية العلوم الاقتصادية

المراجع

- والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد البشير الإبراهيمي، برج بوعريريج.
10. مخانشة، آمنة. (دون تاريخ). "المؤسسات الناشئة في الجزائر: الإطار المفاهيمي والقانوني". مجلة صوت القانون، جامعة سطيف، المجلد 8.

المراجع

المراجع الأجنبية:

1. Celia Polo Garcia-Ochoa, Carmen De-Pablos-Heredero. Francisco José Blanco Jiménez ,How business accelerators impact startup's performance: Empirical insights from the dynamic capabilities approach .

الـمـلـاحـق

الملاحق

الملحق: وثيقة قرار إنشاء مؤسسة ناشئة

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

قرار رقم 182 مؤرخ في 04 جويلية 2023
يتضمن إنشاء مؤسسة فرعية لدى جامعة غرداية

إن وزير التعليم العالي والبحث العلمي،

- بمقتضى الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، والمتضمن القانون التجاري، المعدل والمتمم.
- و بمقتضى المرسوم الرئاسي رقم 119-23 المؤرخ في 23 شعبان عام 1444 الموافق 16 مارس 2023، والمتضمن تعيين أعضاء الحكومة.
- و بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 03-279 المؤرخ في 24 جمادى الثانية عام 1424 الموافق 23 غشت سنة 2003، الذي يحدد مهام الجامعة والقواعد الخاصة بتنظيمها وسيرها، المعدل والمتمم، لاسيما المادتين 13 و 19 منه.
- و بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 11-397 المؤرخ في 28 ذي الحجة عام 1432 الموافق 24 نوفمبر سنة 2011، الذي يحدد القواعد الخاصة بتسيير المؤسسة العمومية ذات الطابع العلمي، الثقافي والمهني، لاسيما المادة 13 منه.
- و بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 12-284 المؤرخ في 4 يونيو 2012 والمتضمن إنشاء جامعة غرداية .
- و بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 13-77 المؤرخ في 18 ربيع الأول عام 1433 الموافق 30 يناير سنة 2013، الذي يحدد صلاحيات وزير التعليم العالي والبحث العلمي.
- و بناء على محضر اجتماع مجلس إدارة جامعة غرداية المنعقد بتاريخ 21 جوان 2023، والمتضمن رأيا بالموافقة .
- و بناء على محضر اجتماع اللجنة التقنية المكلفة بدراسة طلبات إنشاء المؤسسات الفرعية لدى مؤسسات التعليم العالي والبحث العلمي المنعقد بتاريخ 20 جويلية 2023 والمتضمن رأيا بالموافقة.

يقرر ما يأتي :



الملاحق

الملاحق

المادة الأولى : طبقا للمادة 19 من المرسوم التنفيذي رقم 279-03 المؤرخ في 24 جمادى الثانية عام 1424 الموافق 23 غشت سنة 2003، و المادة 13 من المرسوم التنفيذي رقم 397-11 المؤرخ في 28 ذي الحجة عام 1432 الموافق 24 نوفمبر سنة 2011، المذكوران أعلاه، وبناء على موافقة مجلس إدارة جامعة غرداية المؤرخة في 21 جوان 2023 ، تنشأ مؤسسة فرعية في شكل شركة ذات مسؤولية محدودة (sarl) أو في شكل شركة أسهم (spa)، تدعى: "ACCE-Ghardaïa" مسرعة الأعمال غرداية.

المادة 2 : تخضع المؤسسة الفرعية المنشأة لأحكام الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، و المرسوم التنفيذي رقم 397-11 المؤرخ في 28 ذي الحجة عام 1432 الموافق 24 نوفمبر سنة 2011 و المذكوران أعلاه.

المادة 3: يكلف كل من السيدين مدير المالية و مدير جامعة غرداية، كل فيما يخصه، بتنفيذ هذا القرار الذي سينشر في النشرة الرسمية للتعليم العالي والبحث العلمي.

وزير التعليم العالي والبحث العلمي

كمال بداري

