



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة ابن خلدون - تيارت -

كلية العلوم الاقتصادية ، التجارية و علوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

مخبر تطوير المؤسسة الاقتصادية الجزائرية



مخبر تطوير المؤسسة الاقتصادية الجزائرية
Laboratoire de développement de l'entreprise économique Algérienne

و بالتعاون و في اطار مشروع فرقة البحث

PRFU:F02N01UN140120210001

تشخيص و ترقية المؤسسات الناشئة و دور حاضنات الاعمال في التنمية المحلية - ولاية تيارت نموذجا

برنامج الملتقي دولي اليوم الثاني (عن بعد) بعنوان :



Google Meet

startups
WORLD

دور المؤسسات الناشئة و حاضنات الاعمال في تحقيق التنمية
الاقتصادية في الجزائر

The role of Start-ups and business incubators in achieving economic development in Algeria

يومي 21 و 22 أكتوبر / 2024

الرقم	الاسم و اللقب	عنوان المداخلة	الجامعة
1.	Dr. Nour El Houda YAHIAOUI	The Network of a Business Incubator Status Quo and Research Venues in the Algerian Context	Sidi Bel Abbas University yahiaoui.houda@gmail.com
2.	Dr. Riad med LEBRAGUE Dr. Assia BRAHIMI	The role of business incubators in fostering business ideas into successful startups –Y Combinator as a model	Sidi Bel Abbas University University of tlemcen riad.lebrague@lagh-univ.dz bra.assia@gmail.com
3.	Linani Hadjer Dr. Toumi Hassina	The Contribution Of Entrepreneurship In Encouraging Creativity And Innovation In Startups	University Of Djelfa hadjer.linani@univ-djelfa.dz
4.	د. رابح مرواني	ثقافة الشراكة ودورها في نمو المشاريع الناشئة - دراسة على بعض الشركات صاحبة المشاريع الناشئة بمنطقة المسيلة	جامعة المسيلة rabeh.merouani@univ-msila.dz
5.	ط.د. قاسمي الزهرة د. بوناب ياسين	الاطار المفاهيمي حول المؤسسات الناشئة و حاضنات الأعمال و دورها في صناعة المستقبل و تشجيع رواد الأعمال	20 اوت 1955 - جامعة سكيكدة Z.Gasmi@univ-skikda.dz Y.Bounab@univ-skikda.dz
6.	ط.د. بنحيت أسامة د. قوادري بوجلطية عبد المالك	المؤسسات الناشئة في الجزائر : عرض بعض النماذج الناجحة "دولية - محلية"	حسبية بن بوعللي الشلف o.bekhit@univ-chlef.dz ab.kouadriboudjelthia@univ-chlef.dz
7.	د. بهاز حمزة ط.د. بلعور خالد	دور المؤسسات الناشئة ورواد الأعمال في تحديد ملامح المستقبل الاقتصادي والاجتماعي	جامعة غرداية جامعة سعيدة bahaz.hamza@univ-ghardaia.dz khaled.bellaouar@univ-saida.dz
8.	د. معوش محمد الأمين	تشخيص واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر بين النصوص التنظيمية والممارسة التطبيقية	جامعة سطيف 1 maouche.medelamine@gmail.com
9.	د. مرزان جلول د.د. قرومي حميد	تجارب دولية حول دعم وتعزيز المؤسسات الناشئة	جامعة البويرة Dj.marzen@univ-bouira.dz h.guerroumi@univ-bouira.dz

ثقافة الشراكة ودورها في نمو المشاريع الناشئة

- دراسة على بعض الشركات صاحبة المشاريع الناشئة بمنطقة المسيلة -

Partnership culture and its role in the growth of emerging projects - A study on some companies with emerging projects in the M'sila region -

د. رابع مرواني

مخبر الرقمنة في المؤسسة الاقتصادية والإعلامية والإدارات العمومية

جامعة "محمد بوضياف" بالمسيلة

القطب الجامعي، طريق برج بوعرييج، المسيلة 28000، الجزائر

rabeh.merouani@univ-msila.dz

ملخص: لقد جاءت هذه الدراسة بهدف مناقشة العلاقة بين ثقافة الشراكة ونمو المشاريع الناشئة، لدى بعض الشركات (صاحبة المشاريع الناشئة) بمنطقة المسيلة. ولتحقيق هذا الهدف، تم الاعتماد على المنهج الوصفي، بالإضافة إلى توظيف استبيان علمي لسبر آراء عينة من المستجوبين، بين: 56 مالك ومسؤول، كانوا معنيين بعدة مشاريع ناشئة بذات المنطقة. وفي هذا الصدد، تم استعمال برمجية SPSS، للمعالجة الإحصائية على بيانات الأجوبة. وفي الأخير، أظهرت نتائج الدراسة الميدانية أن هناك ممارسات ملموسة عن ثقافة العمل بالشراكة في الشركات المدروسة، وكان لهذه الثقافة دورا تأثيريا في تحقيق نمو فعلي بالنسبة للمشاريع الناشئة قيد التنفيذ، وعلى مستوى كل من: رأس المال، رقم الأعمال، النشاط، العوائد، الأرباح والوفورات.

كلمات مفتاحية: ثقافة الشراكة، مشاريع ناشئة، شركات، مسيلة.

Abstract: This study came with the aim of discussing the relationship between the culture of partnership and the growth of start-up projects among some companies (Start-up entrepreneurs) in the M'sila region. To achieve this goal, we relied on the descriptive approach, in addition to employing a scientific questionnaire to explore the opinions of a sample of respondents, including: 56 owners and officials who were involved in several emerging projects in the same region. In this regard, SPSS software was used for statistical processing of the answer data. Finally, the results of the field study showed that there are tangible practices about the culture of working in partnership in the studied companies, and this culture had an influential role in achieving actual growth for emerging projects under implementation, and at the level of: capital, turnover, activity, revenues, Profits and savings.

Keywords: Partnership culture, Emerging projects, Start-up entrepreneurs, Companies, M'sila.

1 مقدمة

1.1 تمهيد

في الآونة الأخيرة، أظهرت دول العالم اهتمامها بتطبيق فكرة المشاريع الناشئة في اقتصادياتها السوقية، على اعتقاد منها أن هذا النموذج يعد من بين الخيارات المعاصرة لتحقيق التنمية، وباعتباره فرصة مهمة لتوليد قيم مضافة جديدة في الاقتصاد، وللتشجيع على تطبيق أفكار إبداعية تطور أجهزة الإنتاج. وجدير بالذكر، أنه ينظر إلى المشاريع الناشئة على أنها استثمارات لأعمال تطبيقية (منتج جديد مبتكر) قابلة للتوسع في الشغل مستقبلا. وبالتالي، فإن هذه النظرة التوسعية قد تكون من بين الأسباب التي تدفع إلى ضرورة رفع وعي وثقافة الشركات صاحبة المشاريع الناشئة إلى العمل بالشراكة مع أطراف آخرين، وهو ما يعني التوجه نحو تبني مبادرات لإطلاق استثمارات فتيحة، وضمان نموها، وتفادي عوائق إطلاقها، وتقليص مخاطرها، عن طريق إبرام عقود شراكة تعاونية. والحديث عن ثقافة الشراكة، لدى المؤسسات صاحبة المشاريع الناشئة، سيقود إلى النظر في طبيعة التعاون في مجالات عدة قابلة للشراكة، مثلا: التمويل، تشييد الهياكل، تطبيق الاختراع، تصميم وهندسة المنتجات، تقديم الدعم التكنولوجي، خدمات الاستشارة، النشاطات التسويقية، عمليات الإمداد... الخ.

2.1 إشكالية الدراسة

ستحاول هذه الدراسة إسقاط الطرح المعلن، في التوطئة سابقا، على واقع مجموعة من المؤسسات الاقتصادية الناشطة في منطقة المسيلة، وذلك عبر السؤال الآتي:

- هل لثقافة الشراكة دورا مؤثرا في نمو المشاريع الناشئة، لدى مجموعة الشركات المدروسة، بالمسيلة؟

3.1 فرضيات الدراسة

من أجل الفصل في الإجابات المحتملة على سؤال هذه الدراسة الميدانية، والتي أجريت بمشاركة بعض الشركات بمنطقة المسيلة، تم صياغة عدة فرضيات، وذلك بالشكل الآتي:

ف1: هناك ممارسة عملية لجوانب ثقافة الشراكة في الشركات المدروسة بالمسيلة.

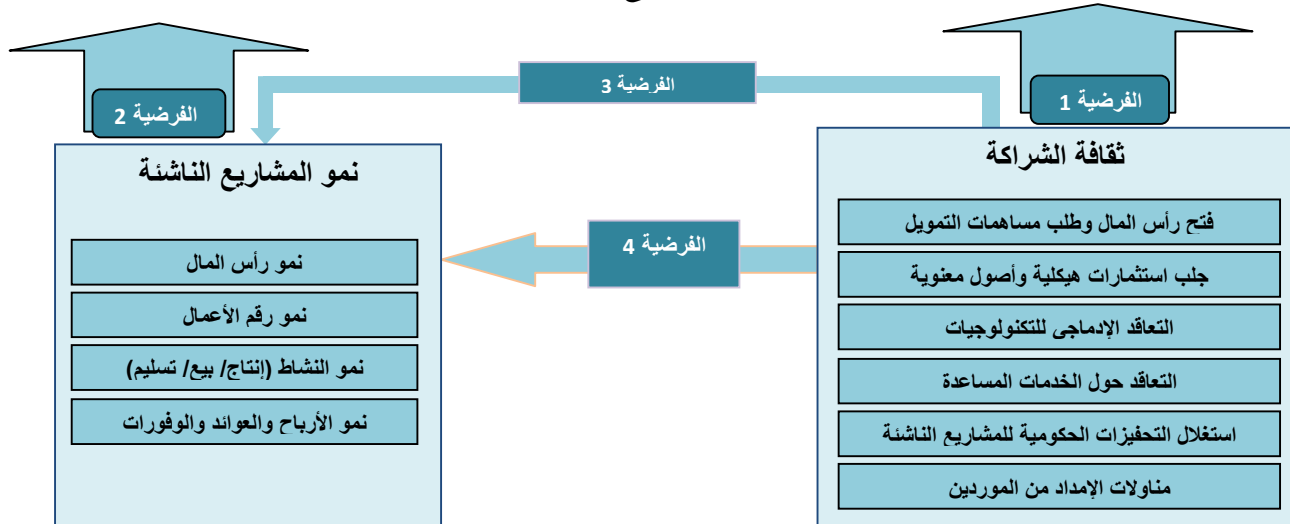
ف2: هناك نمو فعلي في المشاريع الناشئة لدى الشركات المدروسة بالمسيلة.

ف3: هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين ثقافة الشراكة ونمو المشاريع الناشئة بالشركات المدروسة بالمسيلة.

ف4: هناك أثر (دال إحصائيا) لممارسات ثقافة الشراكة في نمو المشاريع الناشئة لدى الشركات المدروسة بالمسيلة.

4.1 نموذج الدراسة

الشكل (1): نموذج الدراسة



المصدر: إعداد الباحث

5.1 أهمية الدراسة

تستمد هذه الدراسة أهميتها من خلال ما تحظى المشاريع (والمؤسسات) الناشئة بمكانة معتبرة ضمن اهتمامات الدولة الجزائرية وسياساتها التنموية في العقد الأخير. وهو ما حفز الخبراء والباحثين والمعاهد للقيام بأبحاث علمية، تناقش مسائل نجاح وفشل هذا النمط المعاصر من المؤسسات في نظم الاقتصاد المعتمدة على الربح، مثل الاقتصاد الجزائري. وهنا، تأتي الأهمية العملية لهذه الدراسة، بمحاولة لفت انتباه الشركات الجزائرية صاحبة المشاريع الناشئة (المبتكرة) إلى تبني قيم وممارسات ثقافة الشراكة مع أطراف آخرين، محليين ودوليين، وهذا لتثبيت الأرضية التطبيقية للأعمال الناشئة في الاقتصاد الجزائري، باعتباره من الاقتصاديات الهشة، وبالتالي محاولة العمل على توفير عوامل بقاء هذه المشاريع، والبحث عن تفعيل مسببات نموها، في ظل المخاطر والصعوبات ونقص التجربة في السوق الجزائرية. كما، وتكمن الأهمية العلمية لهذه الدراسة في إبراز أهم المفاهيم النظرية المتعلقة بالمشاريع الناشئة، ومميزاتها، ودعمها عن طريق عقود الشراكة في مجالات عدة.

6.1 أهداف الدراسة

- من خلال مشاركة بعض الشركات صاحبة المشاريع الناشئة، والتي تنشط بمنطقة المسيلة، سعت هذه الدراسة الميدانية إلى تحقيق عدد من الأهداف. تظهر هذه الأهداف بصورة مختصرة فيما يلي:
- دراسة واقع ثقافة العمل بالشراكة في المشاريع الناشئة (متجددة)، لدى بعض الشركات، بمنطقة المسيلة.
 - استقصاء مدى نمو المشاريع الناشئة، التي تديرها هذه الشركات المدروسة، بمنطقة المسيلة.
 - مناقشة العلاقة بين ممارسات ثقافة الشراكة ونمو المشاريع الناشئة، لدى هذه الشركات المدروسة، بالمسيلة.
 - تبين أثر ممارسات ثقافة الشراكة في نمو أعمال المشاريع الناشئة، لدى الشركات المدروسة، بالمسيلة.
 - اقتراح بعض التوصيات المرتبطة بأوضاع وقيم ممارسات ثقافة الشراكة المطبقة بالشركات المدروسة، سواء من الناحية التنظيمية، أو من جهة التكيف مع محيط الأعمال في الاقتصاد الجزائري الريعي.

7.1 منهج الدراسة

في الإطار النظري، تم استعمال المنهج الوصفي، انطلاقاً مما أمكن الاطلاع عليه من كتب ومراجع علمية، وهذا في محاولة لضبط وإيجاز أهم المفاهيم والمقاربات التي تصف فكرة تطبيق مشاريع ناشئة (مبتكرة) من قبل الشركات والأفراد، في ظل تحديات اقتصاديات العالم المعاصر. والجزء التطبيقي، تم توظيف المنهج الإحصائي، وصفيًا واستدلاليًا، بتطبيق أهم الأدوات التقنية في تحليل الإجابات الميدانية واختبار نموذج الارتباط، وهذا بعد إجراء سبر آراء للمعنيين، في بعض الشركات صاحبة المشاريع الناشئة (قيد التشغيل) بمنطقة المسيلة. وجرى جمع البيانات بواسطة استبيان موزع على المالكين والمديرين المرتبطين بأعمال ناشئة في هذه الشركات.

2 الإطار النظري للدراسة

1.2 ثقافة الشراكة

1.1.2 ثقافة المساهمة وفتح رأس المال

تقتضي هذه الثقافة مجموعة الأفكار والقيم والعادات والممارسات التي تؤدي إلى طلب المساهمة التمويلية وفتح رأس المال. وتبدأ ممارسات هذه الثقافة بعد تعريف جمهور المستثمرين بالمشاريع الناشئة للشركة. ويمثل فتح رأس المال مصدر تمويل خارجي، تلجأ إليه الشركة عند صعوبة تغطية الاحتياجات المالية عن طريق الموارد الذاتية. وهو كعملية يؤدي إلى زيادة مستوى رأس المال، بواسطة الشراكة المالية الخارجية، مع النظر بعين الاعتبار إلى فئة المساهمين والآليات وتقدير نتائج الشراكة المحتملة¹. ويأخذ التوجه لطلب المساهمة شكل تمويل جماعي من مجموعة أشخاص يستثمرون مبالغ صغيرة، قروض، منح حكومية، المستثمرون الملائكة لديهم استثمارات ناشئة في مراحل مبكرة، صناديق رأس المال الاستثمار، مسرعات الأعمال، الأسهم الخاصة.. الخ².

2.1.2 ثقافة جلب الاستثمارات الهيكلية والأصول المعنوية

تتمثل هذه الثقافة في وعي الشركة بمبادرات عقد اتفاقيات مع من يملكون العقارات والمباني والحظائر، ويرغبون في مشاركتها لصالح الاستثمار في المشروع الناشئ. والهيكل هو فكرة أساسية، ملموسة وغير ملموسة، مثل الاستثمار الحقيقي الذي يتم على الأراضي وبالمعدات، متى توفر للمستثمر الحق في الحيازة على الأصل الحقيقي، كالعقار والبضاعة والذهب، وكل أصل له قيمة اقتصادية في حد ذاته، وينجر عن استعماله منفعة، تظهر على

¹ بلعشي عبد المالك وبن رجم محمد خميسي، "أثرفتح رأس المال على قيمة المؤسسة الاقتصادية المسعرة في البورصة- دراسة تحليلية لمجمع صيدال للصناعة الصيدلانية وفندق الأوراسي"، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، جامعة الوادي، الجزائر، مجلد.11، عدد.1، 2018، ص 10.

² <https://wuilt.com/blog>, Consulted in: 26/03/2024.

شكل سلع وخدمات. وتعتبر الأملاك العقارية التابعة للدولة أو للأفراد والأملاك الوقفية جزء مهما من الهياكل الموجهة للاستثمار، فالشركة المستثمرة تتطلع للحصول على قطعة أرض، بغية إنجاز وتنفيذ عمليات المشروع الناشئ، وكذلك بالنسبة لمالك الهياكل، الذي يهدف من وراء منحه للعقار المشاركة في تحقيق عوائد ربحية¹.

3.1.2 ثقافة التعاقد الإدماجي للتكنولوجيا

تتضمن ثقافة المشاركة لدمج التكنولوجيا تلك المبادرات تشجع على العمل المشترك من أجل تبادل الخبرات والمعارف، واستحضار المعدات والتجهيزات لعمليات الإنتاج، وهو ما يتيح للشركات إمكانية للتعاون مع الغير على تنفيذ الاستثمارات بتقنيات متقدمة. وفي المشاريع الناشئة، غالباً، ما تتخذ الشركات قرار إدماج التكنولوجيا في نشاطاتها التصميمية والتصنيعية والتجارية مع الأخذ بالحسبان درجة تقدم التكنولوجيا، لأن الإبداعات التكنولوجية بدورها يجب أن تتسبب في رفع مستويات الإنتاجية، بمقابل مجموعة متنوعة من التكاليف التي يلزم الضغط عليها، وهذا بإشراك العديد من الأساليب الفنية الجديدة. وفي هذا الإطار، إدماج التكنولوجيا المتقدمة يتطلب القيام بالتعاقد مع المجهزين المختصين، فعدم وجود أو عدم اكتمال التعاقد التكنولوجي في المشاريع سيقلل من مبادرات شراكة المجهزين باعتبارهم مستثمرين². وقد تجد ممارسات ثقافة المشاركة في التكنولوجيا ضمن الوسط الجامعي عبر مبادرات وبرامج تسهم في اكتشاف المعرفة التكنولوجية وتبادلها مع الشركاء³.

4.1.2 ثقافة التعاقد حول الخدمات المساعدة: إدارية، تجارية، تسويقية وتأمينية

تحتاج المشاريع الناشئة إلى جهاز محترف يتولى القيام بإدارة شؤونها الفنية والإنتاجية والتسويقية، وقد يتطلب الأمر خدمات إدارية، يتم تنفيذها في إطار عقود وكالة مع الغير. وتعتبر هذه الممارسات التعاقدية كثافة عملية تتضمن البحث عن أطراف أخرى يعهد إليهم مهمة إدارة جزء من الاستثمارات وتمثيل الشركة. وقد تشمل هذه الممارسات المشاركة الإدارية للمساهمين عن طريق مراقبتهم لعمليات الإدارة وإبداء رأيهم بموضوعية ودراية وفي الإعلام والإقرار كمبدأ ثابت⁴.

تعي الشركات جيداً ضرورة البحث عن مبادرات تعاقدية تهدف إلى الاستعانة بخدمات تسويقية وتجارية لأجل مشاريعها الناشئة، لكونها يمكن أن تحقق وفرة الوقت والجهد والتكاليف في بلوغ الغايات التسويقية، وربما يستدعي ذلك اللجوء إلى شركات مختصة في إنشاء ملفات تعريف للمستهلكين تساعد على فهم رغباتهم، وبالتالي تحسن قرارات الشركة في اختيار أساليب الترويج وربط رسالة العلامة التجارية بذهن العملاء. وفي نماذج مشاريعها الناشئة، تحتاج الشركة إلى استخدام بيانات تحليل السوق، لتشكيل إستراتيجية تسويقية قابلة للتطبيق، تضم تحديد سعر المنتج، وكيفية بيعه، ومدى تحقيق عوائده المنتظرة⁵. ومن ثقافة الاستعانة بالخدمات المساعدة، هناك ثقافة التعاقدات التأمينية على المخاطر الصناعية، فلا بد من الانتباه للمخاطر في الحياة العملية

¹ بن مسعود الدين، "دراسة وتقييم المشاريع الاستثمارية- دراسة حالة شركة الإسمنت بني صاف"، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة تلمسان، الجزائر، 2020، ص 33.

² D. Acemoglu, P. Antras & E. Helpman, "Contracts and Technology Adoption", American Economic Review (AER), USA, Vol.97, Issue.3, 2007, p 917.

³ عبد الحكيم بيصار، "دور حاضرات الأعمال في مرافقة المشاريع الابتكارية إنشاء المؤسسة الناشئة"، مجلة آفاق علوم الإدارة والاقتصاد، كلية الاقتصاد، جامعة المسيلة، الجزائر، مجلد.6، عدد.2، 2022، ص 394-395.

⁴ عبد الوهاب مخلوفي وإبراهيم بن مختار، "ضمانات حق المساهم في الإعلام في القانون الجزائري"، مجلة الباحث للدراسات الأكاديمية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة باتنة، الجزائر، مجلد.2، عدد.1، 2015، ص 263-247.

⁵ Olena Kanishchenko & Yuliia Kuznetsova, "Startup marketing strategy to attract venture capital at the age of digitalization", Economics & Education, Ukraine, Vol 5, Issue.1, 2020, doi.org/10.30525/2500-946X, p 27.

للمشاريع الناشئة، وضرورة معالجة ما ينتج عن هذه المخاطر من خسائر بشكل كفاء وفعال، ويكون ذلك عن طريق تعاون الشركة مع شركات التأمين، بالنظر لإمكانياتها الفنية والمالية، وخبرتها في إدارة الخطر¹.

5.1.2 ثقافة استغلال القوانين التحفيزية من الحكومة

تحرص الشركات صاحبة المشاريع الناشئة على الاستفادة من التحفيزات الموجودة في القوانين المشجعة على الاستثمارات الجديدة. فالحكومات تحفز أصحاب المشاريع الناشئة بشروعها عبر مراسيمها إلى: تقديم ضمانات للمقرضين، ودفع البنوك والمؤسسات المالية نحو توفير رؤوس أموال الاستثمار، والإعفاء الضريبي، وتقديم مزايا الصفقات العمومية عند المناقصات (مثل: الإعفاء من معايير "الخبرة/الدوران")، والانتفاع من المجمعات العلمية بتسهيلات قطاع البحث والتطوير، والتوفير الجبائي للشركاء، فكل هذا يساعد الشركات على جذب المزيد من المستثمرين². وفي الجزائر مثلاً، اعتمدت الحكومة إصدار قوانين وبرامج لدعم المؤسسات الناشئة، منها: إنشاء صندوق استثماري مخصص لتمويل ودعم المؤسسات الناشئة، وتأسيس مجلس أعلى للابتكار في مجال تميز الأفكار والمبادرات المبتكرة والإمكانيات الوطنية للبحث العلمي، وتمكين حاملي المشاريع المبتكرة من الاستفادة من المساحات المتاحة داخل المؤسسات التابعة لقطاعي الشباب والتكوين المهني على مستوى الوطني³.

6.1.2 ثقافة العمل بتعاقدات الإمداد من الموردين

تشير ثقافة العمل بتعاقدات الإمداد إلى مبادرات البحث عن تأسيس علاقة عمل متبادلة بين الشركة صاحبة المشاريع الناشئة والموردين، ويجب أن تكون هذه العلاقة مبنية على أساس مصالح مشتركة، وهو ما ينبثق عنه قيم وعادات وتدابير واستعدادات للمشاركة في عمليات التوريد. ومشاركة الموردين في المشاريع الناشئة تحتاج إلى تفاهم جيد حول تطبيق تقنيات التوريد لأجل الاستثمارات، فقد يحتاج نظام الإنتاج الخاص بالموردين إلى عدة تعديلات ليتوافق مع المستلزمات المحددة في بدء تشغيل المشاريع الناشئة، منها الأدوات والمعدات المكيفة مع معايير التكنولوجيا والتصميمات والمواد اللازمة لاحتياجات التحويل وتدريب العمال ومراقبة الجودة⁴.

2.2 المشاريع الناشئة والابتكار في الشركات

1.2.2 فكرة المشاريع الناشئة

تعد المشاريع الناشئة خطوة جادة من الشركة التي تسعى لطرح منتج جديد (سلعة أو خدمة) مبتكر، تستهدف بها جمهور كبير في سوق حالية أو سوق أخرى جديدة، بغض النظر عن حجم هذه الشركة، أو قطاعها، أو مجال نشاطها، كما أن التجربة تتميز بارتفاع حالة عدم التأكد الشديد (صعوبة تقدير مخاطرها)، في مقابل نمو محتمل عال وسريع، مع استعمالها لتكنولوجيا جديدة، وتحتاج إلى تمويل ضخم، والحصول على مختلف أشكال المساهمة، وتتواجد في سوق جديدة⁵.

¹ أحمد رعد ناظم، "أثر الثقافات التأمينية في إجمالي الأقساط المتحققة في سوق التأمين العراقي"، رسالة ماجستير، دراسات مالية، كلية دجلة، الجامعة الأهلية، العراق، 2019، ص 13.

² Neelam kumara, "Government's role in the growth and prospects of start-up eco-systems in india", GAP , Journal of Interdisciplinary Studies, India, Vol.2, Issue.1, 2019, p 167.

³ عراب فاطمة الزهراء وصديقي خضراء، "دور الدولة في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر الجديدة"، مجلة حوليات جامعة بشار، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة بشار، الجزائر، مجلد.8، عدد.1، 2021، ص 42-43.

⁴ Song, M., de Jong, A., Di Benedetto, C. A., & Zhao, Y. L, "Enhancing Supplier's Involvement in Startup's Innovation through Equity Offering and Trust Building", International Journal of Innovation Management, Copenhagen business school, Denmark, Vol.23, Issue.2, 2019, doi.org/10.1142/S1363919619500130, p 8.

⁵ هشام بروال وجهد خلوط، "التعليم المفاوضاتي وحتمية الابتكار في المؤسسات الناشئة"، مجلة معهد العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر3، الجزائر، مجلد.20، عدد.3، 2017، ص 20.

2.2.2 أصناف المشاريع الناشئة

من المهم معرفة الأنواع التطبيقية للمشاريع الناشئة التي يمكن أن تنفذها الشركة، فهناك المشاريع القابلة للتطوير بالاستثمارات التي تدعم مبادرات النمو والتركيز على جذب انتباه السوق المستهدف، ومشاريع الشركات الكبيرة التي تبدأ بمنتجات ثورية وتصبح مشهورة بسرعة كبيرة، ومشاريع الأعمال الصغيرة التي تكون مملوكة للعائلة، ومشاريع ريادة الأعمال الاجتماعية للتغيير الإيجابي في المجتمع، ومشاريع نمط الحياة المتعلقة بالأشخاص ذوي الهوايات والشغف، والمشاريع القابلة للبيع لشركات كبيرة مختصة في التكنولوجيا والبرمجيات¹.

الشكل (2): أصناف المشاريع الناشئة



Source : <https://startupsavant.com/types-of-startups>

3.2.2 مجالات نشاط المشاريع الناشئة

في هذا الموضوع، هناك العديد من المجالات الاقتصادية التي تبرز فيها نشاطات المشاريع الناشئة من قبل الشركات الراغبة في ابتكار أعمال سوقية جديدة. من هذه المجالات ما يلي:²

- التكنولوجيا والاتصالات: تشمل الذكاء الصناعي، الأمن السيبراني، البيانات الضخمة، الشبكات الذكية.
- الطاقة والبيئة: مصادر مستدامة: شمسية، رياح، هيدروجين، كفاءة الاستخدام، تقليل الانبعاث الغازية.
- الصحة: تكنولوجيا الرعاية الصحية الرقمية، الأجهزة الطبية، التكنولوجيا الحيوية، التشخيص، العلاج.
- الزراعة والأغذية: تطوير تقنيات الزراعة، منتجات غذائية محسنة، التكنولوجيا الذكية في الزراعة.
- الصناعة: تتضمن تطوير عمليات التصنيع والإنتاج، الاستدامة في الصناعة واستخدام التقنيات.
- السفر والسياحة: تحسين التجربة الشخصية والجماعية في السفر والخدمات الفريدة من نوعها.

4.2.2 الابتكار في المشاريع الناشئة

يتمثل الابتكار في المشاريع الناشئة في قدرة الشركة على تقديم حلول مغايرة، وفهم جديد للاحتياجات الفعلية المدركة، وكيفية تليبيتها ضمن المنتجات، وقدرتها على تطوير أفكار تستطيع أن تكشف عن وجود فرص جديدة للاستثمارات المستقبلية ذات قيمة مضافة، مما يدفعها إلى التغيير في مجموعة منتجاتها وتقنياتها وعملياتها، بحيث يعتبر هذا طريقة رئيسية للتكيف مع مستجدات الأسواق والتكنولوجيا والمنافسة³. ويعتمد المشروع الناشئ، الذي يحمل الصبغة الابتكارية، على عمليات توليد أفكار جديدة وسلوكيات مستحدثة وتطبيقات قوية في استثمارات الشركة. وطبعاً تكون الأفكار والتطبيقات المرافقة لها في وجود رغبة إدارية واضحة ومخطط لها

¹ Michaela Dale, "What Are the Different Types of Startups?", [Online], Collection of guides, TRUic STARUP SAVANT, 16 January 2024, <<https://startupsavant.com/types-of-startups>>, Consulted in: 31/03/2024.

² <https://www.lawirsider.com/dictionary/innovation-project>, Consulted in: 10/04/2023.

³ Richard L. Daft & Patricia G. Lane, "MANAGEMENT", Ninth Edition, USA, South-Western Cengage Learning, Printed in Canada: Represented in Canada by: Nelson Education, Ltd, 2010, p 279.

إستراتيجية، فيما يتعلق بالمنتجات (سلعة/خدمة) أو بالممارسات الإدارية، وهو ما يشير إلى وجود ثقافة قوية بين الشركة والمساهمين في اقتناعهم والتزامهم بالإبداع في كل مناحي التنظيم، وذلك من أجل تحقيق نتائج ميدانية، تبرز عن احتمالات كبيرة نحو النمو والتوسع والتفوق مستقبلاً¹.

5.2.2 الأصالة في المشاريع الناشئة ذات الصبغة الابتكارية

تختلف المشاريع الناشئة من حيث درجة الأصالة في فكرة العمل، فالمشاريع الجديدة تتميز بفكرة مبدعة تختلف عن الأفكار المطبقة في المشاريع القديمة. ويقصد بالأصالة، تلك القدرة على توليد أفكار خلاقة، أو أنها تعبير عن نزعة تعكس وتقطع وراء الواضح والمباشر والمألوف، وهي القدرة على الإتيان بالأفكار النادرة والمفيدة وغير المرتبطة بتكرار أفكار سابقة. فالصبغة الابتكارية هي إنتاج غير مألوف، وبعيد المدى، تختلف عن الحلول التقليدية للمشكلات الفنية، الصناعية، التجارية والثقافية. ومن أهم معايير الأصالة، هي أن يعتمد المشروع على وجود فكرة جذابة، تؤدي إلى التغيير، وقابلة للتطبيق المستقبلي، ويمكن أن تترجم على شكل سلعة أو خدمة تشبع حاجات جديدة للمستهلكين، وتحقق في نفس الوقت دخلاً، يستطيع أن يفوق التكاليف الخاصة بالإنتاج².

3.2 نمو وتطور المشاريع الناشئة

1.3.2 نمورأس المال

يعد رأس المال من أهم الموجودات اللازمة لتغطية نفقات الاستثمار، في التكنولوجيا والعتاد والتقنيات والإجراءات المتصلة بالأنشطة التنفيذية. وهذه بعض النقاط التي تظهر نمو رأس مال المشاريع الناشئة:

- تطور في قيم الأموال المخصصة للاستثمارات الناشئة، وهذا من خلال حصول الشركة على مبالغ الحصص والأسهم من الشركاء الملتزمين، باعتبارهم مستثمرين ملاك، وهو مصدر قويا للتمويل المبكر.
- زيادة في عدد الأصول العقارية الثابتة للاستثمار المادي، من أرض ومنصة صناعية أو مباني أو ورشات أو محلات... الخ، بعنوان المشاريع الناشئة، وهذا بفعل ما قدمه الشركاء الملتزمون للشركة في مرحلة النمو.
- توفر أحجام إضافية من الأصول التجهيزية المخصصة لنشاط المشاريع الناشئة، من آلات ومعدات وأدوات ومركبات وبيانات وتقنيات ولوازم وبضاعة... الخ، وهذا بفعل ما سلمه الشركاء التقنيون الملتزمون، وحتى الحكومة في إطار الحوافز المختلفة التي تفيد في زيادة رأس المال الاقتصادي الدوار والمشغل.
- تحسن في كميات وأجال استغلال تراخيص براءات الاختراع لفائدة الاستثمار، بعد موافقة المالكين الأصليين لهذه الاختراعات، في إطار مسرعات أو مراكز الاحتضان أو الشراكة مع شركه أكبر.

2.3.2 نمورقم الأعمال

تحقق النمو في رقم الأعمال المتعلق بالمشاريع الناشئة، ذات الصبغة الابتكارية، قد يظهر في عدة صور متطورة، كطريق الزيادات التي تشمل حجم الانجازات والصفقات التجارية، والتي يكون مكمئها:

- زيادة في القيم والمبالغ المحصلة بفعل تطور كمية المنتجات (سلع، بضائع، خامات، مكونات، بيانات) المصنعة والمباعة في إطار العمليات الرئيسية للمشاريع الناشئة في إطار استثمارات الشركة.
- نمو في مبالغ حجم الخدمات الأساسية (Prestations de base) وزيادة في القيم النقدية للمبيعات المتعلقة بهذا الحجم في إطار الأشغال التنفيذية لاستثمارات المشاريع الناشئة في الشركة المالكة.

¹ Arnaud Groff, "MANAGER L'INNOVATION: 100 Questions Pour Comprendre Et Agir", France, Saint- Denis, "AFNOR" Edition, 2009, p 10.

² يوسف كافي ومصطفى كافي، "إدارة المشاريع الريادية وحاضنات الأعمال"، ط1، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2020، ص 124.

- ارتفاع أحجام المبالغ المقبوضة عن نشاط مبيعات وتسليمات خدمات ما بعد البيع (Service après-vente).
- ظهور مستويات إضافية في المبالغ المكافئة لقيمة البضائع المباعة، من منتجات أو قطع أو مواد أخرى...الخ.
- يختلف إدراك النمو في رقم الأعمال لدى الشركات، حسب موضوع العمل التجاري، وبناء على نوعية التشغيل. وعليه، من الممكن متابعة هذا النمو بعدة أبعاد قياسية محتملة، تمثل: حجم المبيعات، دوران المخزون، التوظيف، الحصة السوقية، الأصول الاستثمارية¹.

3.3.2 نمو حجم النشاط (المبيعات)

- يتعزز نمو نشاط المشاريع الناشئة بإجراءات توسيع قاعدة العملاء، وتحسين الخدمات اللوجستية والتسويقية، وتلبية الاحتياجات، بالإضافة إلى فتح فروع في مناطق أخرى، وتوفير عروض وخصومات الجذب، وتحفيز الشراء المستمر. وهناك عدة مؤشرات أخرى تُبنى عن نمو أحجام نشاط المشاريع الناشئة، منها:
- إضافات معتبرة في كميات المنتجات التامة (سلع وبضائع ومواد) التي تصنع داخل الورشات المتصلة بالمشاريع الناشئة والاستثمارات المنفذة من قبل الشركة.
- زيادة مهمة في كمية الخدمات المقدمة في المراكز المرتبطة بالمشاريع الاستثمارية الناشئة التابعة للشركة، سواء كانت خدمات أساسية (Prestations de base) أو ما بعد البيع (Service après-vente).
- تحسن في أحجام وكميات الطلبات المنجزة لفائدة الزبائن المتعاقدين على شراء المنتجات الصادرة عن عمليات المشاريع الناشئة التابعة لاستثمارات الشركة.
- نمو عدد الطلبات المسلمة في إطار الصفقات العمومية المبرمة من أجل التزود بالمنتجات الصادرة عن المشاريع الناشئة ذات الصبغة الابتكارية.

4.3.2 نمو الأرباح والعوائد والوفورات

- تعتبر الأرباح والعوائد والوفورات النقدية من بين المؤشرات المالية الدالة على فعالية الاستثمارات، خاصة في مراحل نمو المشاريع الناشئة، وهو ما يعكس جهود إدارة الشركة. وفيما يلي ملخص لبعض هذه المؤشرات:
- زيادة في صافي العوائد المتولدة عن مبيعات المنتجات (سلع، بضائع، مواد) خلال النشاط الصناعي والتجاري الذي قامت به الشركة بعد عمليات تشغيل استثماراتها الناشئة.
- تطور صافي الأرباح المتولدة عن الخدمات التي قدمتها الشركة في إطار مشاريعها الاستثمارية، سواء كانت خدمات أساسية (Prestations de base) أو خدمات ما بعد البيع (Service après-vente).
- ارتفاع في معدلات ونسب الأرباح غير الموزعة المعاد استثمارها لتوسعة المشاريع الناشئة المطبقة في سوق جديدة.
- تحقق وفورات إضافية في المبالغ النقدية بفعل التخفيضات التي قدمها الموردون (Fournisseurs) الشركاء في فعاليات التموين أو بسبب انخفاض التكلفة المتوسطة للمنتجات المتصلة بأنشطة المشاريع الناشئة.

4.2 إمكانية نمو وتطور المشاريع الناشئة عبر ممارسات ثقافة الشراكة

1.4.2 نمو المشاريع الناشئة بممارسات فتح رأس المال ومساهمات التمويل

- من المتوقع أن تعنى المساهمة بتشجيع الشركاء أصحاب الحصص والأسهم والهيكل والاستثمارات الأخرى على المشاركة في تطوير فكرة المشاريع الناشئة، وفي تمويلها بالأموال. وعند صعوبة الحصول على قروض، تظهر

¹ Frederic Delmar, "Measuring Growth: Methodological Considerations and Empirical Results", Published in Donckels, R. & A. Miettinen, Entrepreneurship and SME Research: On its Way to the Next Millennium, Aldershot, Ashgate, England, 1997, p 203.

ثقافة لجوء الشركة إلى فتح رأس المال وطلب أموال المساهمين. وفي هذا الصدد، تكون تمويلات المساهمين عاملاً يضمن تطور رأس المال الاستثماري في المشاريع الناشئة. وفي الواقع، يوفر أصحاب رؤوس الأموال الأسهم الخاصة لذلك، ولكنهم في المقابل يطالبون بعلاقات أوثق، ومزيد من السيطرة، ومعدل عائد أعلى بكثير، ومن أجل ضمان بقاء الشركة ملتزمة بالأعمال، تحاول أطراف رأس المال الاستثماري هيكلة تعاقدات الصفقات التمويلية، بحيث لا تستفيد إدارة الشركة إلا إذا نجحت المشاريع، وربط معظم تعويضات المخاطرة برأس المال بالأرباح¹.

2.4.2 نمو المشاريع الناشئة بجلب استثمارات هيكلية وأصول معنوية

في عالم الأعمال المعاصرة، الممارسات المحسوبة على ثقافة عقد اتفاقيات شراكة، حول الهياكل الصناعية والأصول المعنوية، تعتبر كخطوة وسيطة نحو تسهيل تطبيقات تكنولوجيا الإنتاج والمعرفة الفنية لتشغيل المشاريع الناشئة. فغالباً، ما تحاول الشركات انتهاز فرص الحصول على العقارات الصناعية الممنوحة لأجل أعمالها الناشئة، سواء بامتيازات الأراضي التي تمنحها الدولة أو عن طريق عروض مشاركة من الملاك الخواص. وتبادر الشركات في عقد اتفاقات مع أصحاب بنىات النشاط (مثل: محلات العرض، مستودعات التخزين، ورشات التصنيع وغيرها)، حتى تتمكن من إقامة وتشغيل نشاطاتها. وتسعى الشركات إلى اقتناء رخص براءات الاختراع التي تخدم منتجاتها الابتكارية. ومن هنا، يتم النظر إلى هذه الثقافة، كعامل مادي، وكتوجه معنوي، يساعد على التصميم المشترك للعمليات الهندسية، وفي بناء نظم الإنتاج والخدمة السريعة، ولتحسين استعمال المعدات والتجهيزات والمواد والأفراد. وهو ما يؤدي إلى النجاح في تبسيط إجراءات تنفيذ مهمات الشراء والتصنيع والبيع، خاصة عندما يكون للبنية التحتية الجديدة وموقعها تأثيراً في تزايد أصول المشاريع، بالنسبة لورشة العمليات الهندسية أو مباني خدمة العملاء أو شبكات الاتصال... الخ.

3.4.2 دعم نمو المشاريع الناشئة بممارسات الشراكة حول الخدمات التجارية والتأمينية

تميل الشركات في أعمالها الناشئة إلى إطلاق تشكيلة تجارية مبتكرة (سلع حديثة تماماً) أو إلى إعادة بعث أعمالها القديمة بطرق معاصرة. وبهذه المناسبة، تظهر ثقافة الأخذ بمبادرات دمج الخدمات التجارية مع شركاء تسويقيين. فقد تفضل الشركات التعاقد مع شركات أخرى مختصة في الخدمة التسويقية (إشهار، بيع، دراسات سوق، تحديد أسعار، تغليف... الخ) لتدعم نشاطها الإنتاجي، في مقابل نمو روح المخاطرة، ورفع المنافسة، والعمل بأحسن أداء، وهذا ما سيفيد في متابعة توجهات استهلاك العملاء وإشباع حاجاتهم². ومن جهة ثانية، تتوجه الشركات نحو التعاقد مع شركات التأمين، لأجل: تأمين العمال، التأمين ضد الكوارث الطبيعية، تأمين سيارات العمل وغيرها، وهذا للتعويض عن الأخطار الصناعية المرتبطة بمشاريعها الناشئة. وبالتالي، فإن ثقافة التعاقد على الخدمات التأمينية تشجع على تطبيق أعمال تتضمن المسؤولية الاجتماعية، والاستدامة في الممتلكات والموجودات، وسلامة جوانب النشاط³. وتعتبر شركات التأمين كشريك فعال في تطوير المشاريع الناشئة والاستثمارات الجديدة، خاصة في الاقتصاديات الباحثة عن زيادة الإنتاج ونمو الثروة الوطنية وتحسين التشغيل.

¹ Bradford Cornell & Alan C. Shapiro, "Financing corporate growth", Journal of Applied Corporate Finance, USA, Vol.1, Issue.2, 1988, doi.org/10.1111/j.1745-6622.1988.tb00162.x, p 17.

² دارم رابع وبن جبار محمد، "دور الابتكار في تفعيل المشاريع المقاولاتية- نماذج مقاولاتية ابتكارية"، مجلة الإبداع، جامعة البليدة 2، الجزائر، مجلد.9، عدد.1، 2019، ص 292.

³ شيخ كريمة، "إشكالية تطوير ثقافة التأمين لدى المستهلك ببعض ولايات الغرب الجزائري"، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص التسويق الدولي، جامعة تلمسان، الجزائر، 2010، ص 137.

4.4.2 نمو المشاريع الناشئة وفق المشاركة في مبادرات نقل وتحويل التكنولوجيا نحو الإنتاج

هناك عدة مزايا عملية تنشأ عن ثقافة ممارسات التعاقد مع الشركاء في مجالات نقل التكنولوجيات وتحويلها واكتسابها. فعقد الإدماج التكنولوجي لها فوائد عديدة على المشاريع الناشئة، كأن تؤدي إلى تطوير رقم الأعمال، وزيادة حجم الإنتاج، وتحسين العوائد. وهذه بعض الصور الأخرى لنتائج الإدماج التكنولوجي:¹

- سهولة الوصول للمعلومات الخاصة بتكنولوجيا الإنتاج الصناعي والتجاري والخدمي.
- زيادة نسبة التواصل بين شبكات التصنيع، الداخلية والخارجية، ما يعين في التعرف على السوق المستهدف.
- تحسن أساليب الإنتاج وفنيات عملية التحويل في المجال الصناعي.
- تقليل تكلفة الإنتاج، وتخفيض الفاقد، وتقليل وقت التموين، وإنهاء المعاملات بدقة متناهية.
- الدمج والتسلسل في عمليات تصنيع المنتج إلى غاية وصوله للمستهلك.
- ارتفاع حجم النشاطات الإنتاجية وما يقابله من زيادة في الأرباح.
- جودة تقنيات التخطيط والتعقب والتحكم.

5.4.2 نمو أعمال المشاريع الناشئة عبر استغلال التحفيز الحكومية للأنشطة

يعد التعرف على تفاصيل الطلبات العمومية عاملاً يؤدي إلى تعميق فهم الشركات (صاحبة المشاريع الناشئة) للاحتياجات الحكومية وسياساتها وتحفيزاتها، التي تعلنها في القوانين، وبالتالي يتعزز نشوء الأفكار الإبداعية، فمثلاً برنامج النفقات والمشتريات الحكومية قد يزود الشركات بالموارد ورأس المال والشبكات وبيئة النشاط المواتية لاختبار المشاريع الناشئة في إطار عقود صفقات عمومية، على الرغم من أن ضمان عقود مع الحكومة قد يشكل تحديات للأعمال، فهذه العقود (باعتبارها إطار شراكات) تكون مستقرة، وطويلة الأجل، ما يجعلها مفيدة في نمو وتحسين نماذج الأعمال الناشئة، ويمكن للتعاون مع القطاع العمومي أن يدعم سمعة الشركة صاحبة المشاريع الناشئة، محلياً ودولياً، خاصة إذا قدمت منتجاً أو خدمة مميزة لبث طلباً عمومياً كبيراً.²

6.4.2 نمو المشاريع الناشئة بتفعيل برامج الشراكة مع الموردين

تدفع عمليات التوريد، في كثير من الأحيان، الشركات نحو عقد اتفاقيات برامج عمل مشتركة مع مورديها، قد تكون في صيغة: تعاون أو شراكة أو تحالف. ويذكر، أن البرامج المشتركة مع الموردين تهدف إلى تعزيز كفاءة التوريد، وذلك بتبسيط العمليات، وتقليل النفقات، وتسليم مواد لوجيستية بنوعية أفضل. وعلى هذا الأساس، يوفر برنامج الشراكة فرصة جيدة لبناء علاقة طويلة الأمد بين الشركة ومورديها، ما قد يؤدي إلى زيادة نشاطاتها، وإيراداتها، واستقرارها استراتيجياتها، ونمو أعمالها ومبيعاتها. بل ويمكن للشراكة مع الموردين أن تسهم في:³

- التقليل من تكاليف التموين، بالاستفادة من تطبيقات وفترات الحجم.
- ضمان جودة الخامات والمواد، عبر تقليل العيوب، وإتباع أفضل الممارسات.
- تحسين عمليات استلام المواد وتسليم المنتج.
- توصيل تكنولوجيا الابتكار الجديدة، بمشاركة الأفكار، ونقل نتائج البحث والتطوير في المنتجات المصنعة.

¹ <https://raida-bw.com>, Consulted in: 14/04/2023.

² عبد العزيز باسم اللوغان، "تعزيز العلاقة بين الجهات الحكومية والشركات الناشئة في دول مجلس التعاون الخليجي من خلال بناء برامج شراء حكومية"، موقع جولة لاستثمارات رأس المال الجريء، [على الخط]، 17 نوفمبر 2023، <<https://jawlah.co/35406>>. (اطلع عليه بتاريخ: 2024/04/17).

³ <https://fastercapital.com/arabpreneur>, Consulted in: 17/04/2023.

3. الإطار التطبيقي للدراسة

1.3 عينة الدراسة وأداتها

1.1.3 وصف مجتمع وعينة المستجوبين

من ناحية مصدر البيانات، تمثل مجتمع الدراسة في الشركات (صاحبة المشاريع الناشئة)، والتي تنشط في قطاع الأعمال الصناعية والتجارية، بالمنطقة الجغرافية لولاية المسيلة. وهذا المجتمع معني بحقائق ممارسات ثقافة الشراكة، في إطار العقود، والاتفاقيات المبرمة مع أطراف آخرين متعاونين في مجالات عديدة من الأعمال. ولقد جرى اختيار الشركات المشاركة في الدراسة بطريقة عشوائية، من حيث اختصاصها، فتم إنجاز الدراسة الميدانية بواسطة 22 شركة، ووقع التأكد منها، فيما إذا كانت تطبق أعمال في شكل مشاريع ناشئة، وعبر عقود شراكة مختلفة المواضيع. فحين، أن عينة المستجوبين كانت استهدافية، نظرا لكون هؤلاء المستجوبين ينتمون إلى مجتمع انتقائي، وهم المالكين، والمسؤولين أصحاب القرارات الوظيفية والإستراتيجية، في هذه الشركات صاحبة المشاريع الناشئة (الجديدة والمبتكرة). ولقد كان حجم عينة المستجوبين مكون من: 66 فردا مستجوبا. وللإشارة بلغ عدد نسخ الاستبيان المسترجعة: 56 نسخة، صالحة للتحليل والدراسة. والجدول الموالي يوضح ذلك:

الجدول (1): أرقام حول توزيع واسترجاع الاستبيان من عينة المؤسسات المدروسة بالمسيلة

شركة	اختصاص	نسخ الاستبيان الموزعة	نسخ الاستبيان المسترجعة
1. مركب الصناعي مطاحن سيدي عيسى	تغذية	4	3
2. وكالة سياحة وأسفار	سياحة	4	4
3. أنوار الصباح للسياحة والأسفار	سياحة	5	4
4. كومود	صناعة مواد البناء والأشغال	3	2
5. البريد السريع بالدين	بريد	2	2
6. مؤسسة ديلي	كمياء الدهون	4	4
7. مطاحن الحضنة	صناعة التغذية	4	3
8. شركة الامتياز	تحويلات تجارية	3	1
9. شركة لافارج	اسمنت البناء	3	3
10. المؤسسة الجزائرية للأنسجة	قمماش	2	2
11. مؤسسة عابي	خرسانة	2	2
12. شركة الامتياز	صناعة وإصلاح المحركات الكهربائية	2	2
13. شركة ذ.م.م. بريما تيك	صناعة لبنات البناء	1	1
14. شركة ACI	صناعة مقطورات العربات	4	2
15. شركة مغرب باب اندستري	أنابيب وملحقات الألياف الزجاجية	3	3
16. شركة GAC/VAB	صناعة قطع غيار العتاد الفلاحي	2	2
17. شركة و.ذ.م.م. بن ناصر عبد الله	نقل البضائع	2	2
18. شركة أدنين المنيوم	صناعة البلاستيك	2	2
19. شركة عطابي وشوبار	صناعة البلاط	3	2
20. مؤسسة النقل الحضري	نقل المسافرين	4	3
21. اتصالات الجزائر	اتصالات	4	4
22. البنك الوطني الجزائري	القطاع المالي	3	3
مجموع		66	56

المصدر: الباحث

2.1.3 أداة الدراسة

من أجل تحقيق أهداف الدراسة، ولجمع بيانات الحقائق من ميدان الشركات المدروسة، تم الاعتماد على استبيان علمي، مؤلف من عدة أسئلة، جرى بناؤها انطلاقاً من الاستنباطات الواردة في مفاهيم ومقاربات الإطار النظري، كما تم تصميمه عبر الاستعانة بنماذج بعض الدراسات السابقة، ولقد انتهى مخططه في شكله النهائي، باحتوائه على 34 عبارة، كان تقسيمها مجسداً، مثلما هو موضح في الجدول (2)، الموالي:

الجدول (2): تفاصيل فنية ورقمية حول عبارات المحاور الأساسية للاستبيان

محور	أبعاد	ترقيم العبارات	عدد العبارات	النسبة %
ثقافة الشراكة	01	ثقافة فتح راس مال وطلب مساهمات التمويل	3	8,82 %
	02	ثقافة جلب الاستثمارات هيكليّة وأصول معنوية	3	8,82 %
	03	ثقافة التعاقد لإدماج التكنولوجيا	3	8,82 %
	04	ثقافة التعاقد في مجال الخدمات المساعدة	3	8,82 %
	05	ثقافة استغلال التحفيزات الحكومية للمشاريع الناشئة	3	8,82 %
	06	ثقافة مناوالت الامداد من الموردين	3	8,82 %
نمو المشاريع الناشئة	07	نمو رأس مال	4	11,76%
	08	نمو رقم الأعمال	4	11,76%
	09	نمو حجم النشاط (الإنتاج التسليم التمويل)	4	11,76%
	10	نمو العوائد والأرباح والوفرات	4	11,76%
مجموع		34	100%	

المصدر: الباحث

2.3 أساليب المعالجة الإحصائية والاختبارات التحضيرية لبيانات الدراسة

1.2.3 الأساليب والأدوات الإحصائية المستخدمة

بغرض مناقشة موضوع ثقافة الشراكة ونمو المشاريع الناشئة، من الناحية الميدانية، في الشركات المدروسة بالمسيلة، ولأجل للإجابة عن الإشكالية المطروحة في المقدمة، واختبار صحة الفرضيات المصاغة، اعتمد هذا البحث على الأساليب والأدوات الإحصائية الآتية:

- قياس ثبات وصدق فقرات الاستبيان بواسطة اختبار (Cronbach-alpha)؛
- معرفة طبيعة توزيع البيانات باختبار (Kolmogorov-Smirnov)، لأن عينة المستجوبين أكبر من 50 مفردة؛
- مقاييس النزعة المركزية والتشتت والثقة: المتوسط الحسابي، الانحراف المعياري ودرجة المعنوية؛
- تحليل محاور الدراسة باستعمال: ستيودنت (T)؛
- اختبار (Pearson)، ومقاييس الاحتمال (α) ومعاملات التحديد (R Squar) والارتباط (R) في الانحدار المتعدد.

2.2.3 الاختبارات التحضيرية على البيانات

1.2.2.3 اختبار ثبات أداة الدراسة (الاستبيان)

غالباً ما تستلزم الدراسات التي تعتمد على الاستبيان القيام باختبار ثبات العبارات، وذلك باستعمال طريقة تقدير معامل (Cronbach-alpha)، على الأقل. وبالمناسبة، تعتبر القيمة المحصلة، لهذا المعامل، مقبولة إحصائياً، إذا بلغت قيمة: 0.65 أي 65 % فما أكثر. والجدول (3) يوضح النتائج المتوصل إليها، عند اختبار محوري الدراسة: ثقافة الشراكة / نمو المشاريع الناشئة.

الجدول (3): نتائج اختبار (Cronbach-alpha) عن ثبات عبارات الاستبيان

Cronbach's Alpha		بيان	
نتيجة	عدد الفقرات	معامل	
ثابت	3	0.88	01 ثقافة فتح رأس المال وطلب مساهمات التمويل
ثابت	3	0.83	02 ثقافة جلب استثمارات هيكلية وأصول معنوية
ثابت	3	0.80	03 ثقافة التعاقد لإدماج التكنولوجيات
ثابت	3	0.79	04 ثقافة التعاقد في مجال الخدمات المساعدة
ثابت	3	0.91	05 ثقافة استغلال التحفيز الحكومية للمشاريع الناشئة
ثابت	3	0.92	06 ثقافة مناوبات الإمداد من الموردين (Fournisseurs)
ثابت	18	0.85	محور ثقافة الشراكة (متغير مستقل)
ثابت	4	0.79	07 نمو رأس المال
ثابت	4	0.87	08 نمو رقم الأعمال
ثابت	4	0.84	09 نمو النشاط (الإنتاج/التسليم/التمويل)
ثابت	4	0.83	10 نمو العوائد والأرباح والوفرات
ثابت	16	0.92	محور نمو المشاريع الناشئة (متغير تابع)

المصدر: الباحث، بالاعتماد على مخرجات SPSS

يبين الجدول (3)، أن قيم معامل (Cronbach-alpha)، عند جميع أبعاد الاستبيان، تتراوح بين: 0.79، كأدنى قيمة، و0.92، كأعلى قيمة، ما يؤكد تمتع محوري الاستبيان (ثقافة الشراكة ونمو المشاريع الناشئة) بدرجة مرتفعة من الثبات، ما يعني صلاحيته للاستخدام في العينة النهائية، للدراسة الميدانية.

2.2.2.3 اختبار التوزيع الطبيعي للبيانات المجمعة من العينة

بما أن حجم عينة (المالكين والمسؤولين) المستجوبين، في الشركات المدروسة بالمسيلة، كان أكبر من: 50 مفردة، تم دراسة طبيعة توزيع بيانات الإجابة، على محوري الاستبيان، باستعمال اختبار (Kolmogorov-Smirnov). وبتطبيق هذا الاختبار ببرمجية (SPSS)، ظهرت المخرجات القياسية كما هي مسجلة في الجدول (4).

الجدول (4): نتائج اختبار التوزيع الطبيعي لبيانات الدراسة

بيان		Kolmogorov-Smirnov	Sig	نتيجة
01	ثقافة فتح رأس المال وطلب مساهمات التمويل	0.924	0.215	يتبع التوزيع الطبيعي
02	ثقافة جلب استثمارات هيكلية وأصول معنوية	0.882	0.051	يتبع التوزيع الطبيعي
03	ثقافة التعاقد لإدماج التكنولوجيات	0.934	0.316	يتبع التوزيع الطبيعي
04	ثقافة التعاقد في مجال الخدمات المساعدة	0.921	0.201	يتبع التوزيع الطبيعي
05	ثقافة استغلال التحفيز الحكومية للمشاريع الناشئة	0.887	0.220	يتبع التوزيع الطبيعي
06	ثقافة مناوبات الإمداد من الموردين (Fournisseurs)	0.891	0.242	يتبع التوزيع الطبيعي
محور	ثقافة الشراكة (متغير مستقل)	0.890	0.067	يتبع التوزيع الطبيعي
07	نمو رأس المال	0.883	0.059	يتبع التوزيع الطبيعي
08	نمو رقم الأعمال	0.937	0.344	يتبع التوزيع الطبيعي
09	نمو النشاط (الإنتاج/التسليم/التمويل)	0.987	0.521	يتبع التوزيع الطبيعي
10	نمو العوائد والأرباح والوفرات	0.835	0.120	يتبع التوزيع الطبيعي
محور	نمو المشاريع الناشئة (متغير تابع)	0.899	0.249	يتبع التوزيع الطبيعي

المصدر: الباحث، بالاعتماد على مخرجات SPSS

اتضح، أن جميع: أبعاد ثقافة الشراكة وأبعاد نمو المشاريع الناشئة، تتبع التوزيع الطبيعي، وهذا بناء على مخرجات اختبار Kolmogorov-Smirnov. فكلها تحتوي على قيمة Sig، محصورة بين: 0.051 و0.521، وهذه

القيم أكبر من القيمة الجدولية: 0.05. ويمكن القول أن بيانات إجابات المستجوبين في الشركات المدروسة على مضمون كل من: فتح رأس مال وطلب مساهمات التمويل؛ جلب الاستثمارات الهيكلية وأصول معنوية؛ التعاقد الإدماجي للتكنولوجيا؛ التعاقد في مجال الخدمات المساعدة؛ استغلال تحفيزات الحكومة؛ مناولة الإمداد من الموردين، كلها تتوزع بشكل طبيعي. وكذلك الشأن بالنسبة لمضمون كل من: نمو رأس المال؛ نمو رقم الأعمال؛ نمو حجم النشاط؛ نمو العوائد والأرباح والوفورات.

4. تحليل المحاور واختبار الفرضيات

1.4 تحليل بيانات الإجابات على محوري الدراسة بمقاييس: التمرکز، التشتت، الرتب

1.1.4 تحليل بيانات الإجابة على محور ثقافة الشراكة

من خلال الاستقصاء عن ثقافة الاعتماد على اتفاقيات التعاون، خاصة تلك التي تمت في إطار المشاريع الناشئة، سوف يتم عرض إجابات المستجوبين (المالكين والمسؤولين) حول درجة موافقتهم على الفعاليات المنبثقة من ممارسات هذه الثقافة في شركاتهم المشاركة في الدراسة. وهذا العرض سيكون في الجدول (6)، بالكشف عن:

- المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية؛
- ترتيب الدرجات.

الجدول (6): نتائج القياس الوصفي حول ثقافة الشراكة في المؤسسات المدروسة بالمسيلة

رقم	أبعاد	متوسط حسابي	انحراف معياري	درجة	رتبة
1	ثقافة فتح رأس المال وطلب مساهمات التمويل	3.51	0.187	أوافق	6
2	ثقافة جلب استثمارات هيكلية وأصول معنوية	3.79	0.114	أوافق	5
3	ثقافة التعاقد لإدماج التكنولوجيات	4.08	0.162	أوافق	2
4	ثقافة التعاقد في مجال الخدمات المساعدة	3.86	0.143	أوافق	4
5	ثقافة استغلال التحفيزات الحكومية للمشاريع	3.95	0.250	أوافق	3
6	ثقافة مناولات الإمداد من الموردين	4.11	0.101	أوافق	1
محور	ثقافة الشراكة	3.88	0.250	أوافق	

المصدر: الباحث، بالاعتماد على مخرجات SPSS

يلاحظ أن المتوسطات الحسابية، لأبعاد محور ثقافة الشراكة، كلها تقع ضمن الفئة القياسية التي تتراوح بين: [4.19-3.40] على المقياس الخماسي، بانحرافات معيارية مقبولة ما بين: [0.25-0.10]، ما يعني أن هناك تجانس في الإجابات، وبالتالي هناك موافقة مرتفعة للمستجوبين على كل من ثقافة: فتح رأس المال وطلب مساهمات التمويل (3.51، في المرتبة: 6)، جلب استثمارات هيكلية وأصول معنوية (3.79، في المرتبة: 5)، التعاقد لإدماج التكنولوجيا (4.08، في المرتبة: 2)، التعاقد في مجال الخدمات المساعدة (3.86، في المرتبة: 4)، استغلال التحفيزات الحكومية للمشاريع الناشئة (3.95، في المرتبة: 3)، مناولات الإمداد من الموردين (4.11، في المرتبة: 1).

2.1.4 تحليل بيانات الإجابة على محور نمو المشاريع الناشئة

بنفس الطريقة، واستنادا على مخرجات، برنامج SPSS، المتعلقة بقياس: المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية حول بيانات إجابات عينة المستجوبين، سيتم عرض نتائج الإحصاء الوصفي لأبعاد المحور الثاني، والمتمثل في: نمو المشاريع الناشئة، وهو ما يساعد في معرفة وتحليل مدى استجابة مفردات عينة الدراسة نحو درجة الموافقة على مجموعة العبارات المكونة لأبعاد هذا المحور. والجدول (7)، يعرض التفاصيل الرقمية.

الجدول (7): نتائج القياس الوصفي حول نمو المشاريع الناشئة في المؤسسات المدروسة بالمسيلة

رقم	أبعاد	متوسط حسابي	انحراف معياري	درجة	رتبة
7	نمو رأس المال	3.75	0.079	أوافق	2
8	نمو رقم الأعمال	3.76	0.048	أوافق	1
9	نمو النشاط (الإنتاج/ التسليم/ التموين)	3.58	0.030	أوافق	4
10	نمو العوائد والأرباح والوفرات	3.70	0.105	أوافق	3
محور	نمو المشاريع الناشئة	3.70	0.100	أو أوافق	

المصدر: الباحث، بالاعتماد على مخرجات SPSS

من الجدول (7)، يلاحظ أن المتوسطات الحسابية (الإجمالية) لأبعاد محور نمو المشاريع الناشئة، كلها جاءت داخل المجال القياسي الممتد، ما بين: [4.19-3.40]، على المقياس الخماسي (LIKERT)، بانحرافات معيارية مسجلة ما بين: [0.10-0.03]. ما يعني أن: تشتت الإجابات ضعيف، وبالتالي هناك موافقة مرتفعة للمستجوبين على وجود نوع من النمو في كل من: رأس المال (3.75، في المرتبة: 2)، رقم الأعمال (3.76، في المرتبة: 1)، النشاط (3.58، في المرتبة: 4)، العوائد والأرباح والوفرات (3.70، في المرتبة: 3).

2.4 اختبار فرضيات الدراسة

1.2.4 اختبار الفرضية (ف1)

نصت الفرضية الأولى (ف1)، لهذه الدراسة، على وجود ممارسة عملية لثقافة الشراكة، في الشركات المدروسة بالمسيلة، ولأجل التحقق من صحة هذه الفرضية، تم الاعتماد على اختبار الدلالة الإحصائية (T test) للعينة الواحدة. وبعد المعالجة الإحصائية، ببرمجية (SPSS)، تم التوصل إلى النتائج الآتية:

الجدول (8): اختبار (T test) على بيانات محور ثقافة الشراكة في الشركات المدروسة بالمسيلة

بيان المحور	حجم العينة	المتوسط الحسابي للأفراد	الانحراف المعياري	الفرق بين متوسط الأفراد والمتوسط الفرضي	المتوسط الفرضي 54		
					T	درجة الحرية	مستوى الدلالة
ثقافة الشراكة	56	69.98	9.42	15.98	12.69	55	0.00
							دال عند: 0.05

المصدر: الباحث، بالاعتماد على مخرجات SPSS

من النتائج المبينة بالجدول (8)، يلاحظ بناء على المتوسط الحسابي لأفراد عينة الدراسة على محور ثقافة الشراكة، والذي بلغ 69.98، أنه أعلى من المتوسط الفرضي والمقدر بـ: 54، ما يعني أن هناك ثقافة ملموسة، للعمل بالشراكة، في هذه الشركات المدروسة، وهذا ما أكدته قيمة "T" بالنسبة للعينة الواحدة، والتي وصلت قيمتها إلى: 12.69، وهي قيمة موجبة، ودالة من الناحية الإحصائية، عند المستوى ($\alpha=0.05$). وعليه، تم قبول فرضية الدراسة (ف1) القائلة بأن: "هناك ممارسة عملية لثقافة الشراكة في الشركات المدروسة بالمسيلة"، ونسبة التأكد من هذه النتيجة، هي: 95%، باحتمال الوقوع في الخطأ بنسبة: 5%.

2.2.4 اختبار الفرضية (ف2)

فيما يخص الفرضية الثانية (ف2)، فقد نصت على أن: "هناك نمو فعلي في المشاريع الناشئة، لدى الشركات المدروسة بالمسيلة". وللتأكد من صحة هذه الفرضية، وقع الاعتماد على نفس الاختبار السابق، والمتمثل في اختبار الدلالة الإحصائية (T test). وبعد المعالجة الإحصائية، بواسطة برنامج SPSS، تم استخراج النتائج الآتية:

الجدول (9): اختبار (T test) على بيانات محور نمو المشاريع الناشئة في الشركات المدروسة بالمسيلة

بيان المحور	حجم العينة	المتوسط الحسابي للأفراد	الانحراف المعياري	الفرق بين متوسط الأفراد والمتوسط الفرضي	المتوسط الفرضي 48		
					T	درجة الحرية	مستوى الدلالة
نمو المشاريع الناشئة	56	59.23	8.71	11.23	9.65	55	0.00
دال عند: 0.05							

المصدر: الباحث، بالاعتماد على مخرجات SPSS

يظهر من المتوسط الحسابي، لإجابات أفراد عينة المستجوبين على محور نمو المشاريع الناشئة، والذي بلغ: 59.23، أنه أعلى من المتوسط الفرضي المقدّر بـ 48، وهذا ما أكدته قيمة "T"، بالنسبة للعينة الواحدة، والتي وصلت إلى الحد: 9.65، وهي على ما تبدو قيمة موجبة، ودالة إحصائية، عند المستوى ($\alpha=0.05$). ومنه يتم قبول فرضية الدراسة (ف2)، التي افترضت وجود نمو ملموس في المشاريع الناشئة لدى الشركات المدروسة بالمسيلة. ونسبة التأكد من هذه النتيجة، هي: 95%، باحتمال الوقوع في الخطأ بنسبة: 5%.

3.2.4. اختبار الفرضية (ف3)

لقد نصت الفرضية الثالثة (ف3) لهذه الدراسة على أن هناك علاقة، ذات دلالة إحصائية، بين ممارسة ثقافة الشراكة ونمو المشاريع الناشئة، لدى الشركات المدروسة بالمسيلة. وللتحقق من صحة هذه الفرضية تم الاعتماد على معامل الارتباط (Pearson) الثنائي، جزئياً وإجمالياً. وبعد المعالجة الإحصائية تم التوصل إلى ما يلي:

الجدول (10): مصفوفة الارتباطات الثنائية (الجزئية) بين أبعاد ثقافة الشراكة وأبعاد نمو المشاريع الناشئة

أبعاد نمو المشاريع الناشئة				N = 56	أبعاد ثقافة الشراكة	
نمو رأس المال	نمو رقم الأعمال	نمو النشاط	نمو العوائد والأرباح والوفرات		فتح رأس المال وطلب مساهمات التمويل	معامل الارتباط
**0.48	**0.34	**0.49	**0.30			
0.00	0.01	0.00	0.04			Sig
**0.66	**0.61	**0.39	**0.46		جلب استثمارات هيكلية وأصول معنوية	معامل الارتباط
0.00	0.00	0.00	0.00			Sig
**0.37	**0.44	**0.35	*0.33		التعاقد لإدماج التكنولوجيات	معامل الارتباط
0.00	0.00	0.00	0.012			Sig
*0.29	**0.42	**0.50	**0.48		التعاقد في مجال الخدمات المساعدة	معامل الارتباط
0.03	0.00	0.00	0.00			Sig
**0.60	**0.66	**0.37	**0.61		استغلال التحفيز الحكومية للمشاريع الناشئة	معامل الارتباط
0.00	0.00	0.00	0.00			Sig
**0.49	**0.48	**0.35	**0.46		مناولات الإمداد من الموردين	معامل الارتباط
0.00	0.00	0.00	0.00			Sig

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

* : La corrélation est significative au niveau 0,05 (bilatéral).

المصدر: الباحث، بالاعتماد على مخرجات SPSS

يلاحظ من الجدول (10)، أن معامل الارتباط (Pearson) يكشف أن أبعاد نمو المشاريع الناشئة (رأس المال؛ رقم الأعمال؛ النشاط؛ العوائد والأرباح والوفرات) ترتبط مثني مثني مع أبعاد ثقافة الشراكة (فتح رأس المال وطلب مساهمات التمويل؛ جلب استثمارات هيكلية وأصول معنوية؛ التعاقد لإدماج التكنولوجيات؛ التعاقد في مجال الخدمات؛ استغلال التحفيز الحكومية؛ مناولات الإمداد من الموردين)، حيث جاءت هذه الارتباطات (الثنائية الجزئية) دالة إحصائية، عند المستوى المعنوي: ($\alpha=0,05$).

الجدول (11): الارتباط الثنائي (الإجمالي) بين ثقافة الشراكة ونمو المشاريع الناشئة في الشركات المدروسة بالمسيلة

متغير تابع	نمو المشاريع الناشئة
متغير مستقل	معامل الارتباط (Pearson)
ثقافة الشراكة	مستوى الدلالة
	N
	القرار:

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

المصدر: الباحث، بالاعتماد على مخرجات SPSS

يوضح الجدول (11)، أن معامل الارتباط (Pearson) بلغ (**0.77) بين ثقافة الشراكة ونمو المشاريع الناشئة، وهي قيمة موجبة ومرتفعة، وهذا يعني أن الارتباط (الثنائي الإجمالي) بينهما طردي، أي أنه كلما ارتفعت درجات ثقافة الشراكة كلما ارتفعت معها درجات نمو المشاريع الناشئة، والعكس صحيح. كما أن نتيجة هذا الارتباط جاءت دالة إحصائية، عند مستوى الدلالة: ($\alpha=0,01$). ومنه، يتم قبول فرضية الدراسة (ف3)، بأن هناك علاقة (ذات دلالة إحصائية) بين ممارسة ثقافة الشراكة ونمو المشاريع الناشئة لدى الشركات المدروسة بالمسيلة. ونسبة التأكد من هذه النتيجة هي: 99%، باحتمال الوقوع في الخطأ بنسبة: 1%.

4.2.4. اختبار الفرضية (ف4)

في هذا الجزء، سيتم عرض ملخص نتائج إجراءات اختبار الفرضية (ف4). والتي تناقش الدلالة الإحصائية للاحتمالية وجود أثر لممارسات ثقافة الشراكة على نمو المشاريع الناشئة بالشركات المدروسة بالمسيلة. وللتأكد من صحة هذه الفرضية، جرى تطبيق قياسات الانحدار المتعدد، وبعد المعالجة الحسابية تم التوصل إلى ما يلي:

الجدول (12): اختبارات نموذج الانحدار المتعدد بين ثقافة الشراكة ونمو المشاريع الناشئة

متغير تابع	متغيرات مفسرة (المتنبئة)	R	R ²	قيمة F	دلالة F	بيتا	قيمة t	دلالة t
نمو المشاريع الناشئة (Y)	X1: فتح رأس المال وطلب مساهمات التمويل	0.79	0.63	14.36	0.00	0.160	0.528	0.600
	X2: جلب استثمارات هيكلية وأصول معنوية					0.860	1.471	0.148
	X3: التعاقد لإدماج التكنولوجيات					0.494	1.224	0.227
	X4: التعاقد في مجال الخدمات المساعدة					0.937	2.394	0.021
	X5: استغلال التحفيز الحكومية للمشاريع الناشئة					1.280	2.596	0.012
	X6: مناوبات الإمداد من الموردين					0.488	1.227	0.226

المصدر: الباحث، بالاعتماد على مخرجات SPSS

من الجدول (12)، تكشف القياسات أن نموذج الانحدار معنوي، وذلك حسب قيمة (F) البالغة (14.36)، بدلالة (α) المحسوبة (0.00)، وقد جاءت أصغر من مستوى المعنوية (0.01). وتوضح النتائج أن المتغيرات المستقلة تفسر حوالي (63%) من التباين الحاصل في نمو المشاريع الناشئة، وذلك بالنظر إلى معامل التحديد (R^2). كما يمكن كتابة معادلة الانحدار كالتالي: $y = 0.16x_1 + 0.86x_2 + 0.49x_3 + 0.93x_4 + 1.28x_5 + 0.48x_6 - e_i$

5. خاتمة

لقد أتاحت هذه الدراسة فرصة التعرف على جملة من المفاهيم والأطر التي يمكن الاتفاق عليها، حول موضوع الشركات صاحبة المشاريع الناشئة، وثقافتها في مجال العمل بالشراكة مع أطراف آخرين، وكذلك انعكاسات هذه الشراكات على مستقبل الاستثمارات في المشاريع الناشئة. وفي الجانب التطبيقي، جرى تنفيذ عدة

اختبارات إحصائية، لتحديد مدى صحة الفرضيات المقترحة، ولعل هذا ما سعين على إيجاد الفوارق الحاصلة بين ما هو منظر وما هو واقع. وانطلاقاً من الأدبيات المطع عليها، وإسقاطها بالدراسة الميدانية، على 22 شركة ناشئة بمنطقة مسيلة، تم التوصل إلى النتائج والاقتراحات الآتية:

1.5. نتائج الدراسة

- من خلال منهجية التحليل الإحصائي المطبقة على بيانات المستجوبين في مجموعة الشركات (صاحبة المشاريع الناشئة)، المدروسة بمنطقة المسيلة، وبعد الكشف المفصلة للاختبارات المختلفة، جاءت النتائج كالآتي:
- تم إثبات الفرضية (ف1)، فهناك ممارسة عملية لمظاهر ثقافة الشراكة في مجال تنفيذ المشاريع الناشئة لدى الشركات المدروسة بالمسيلة.
 - تم إثبات الفرضية (ف2)، فهناك نوع من النمو في المشاريع الناشئة لدى مجموعة الشركات المدروسة بالمسيلة.
 - تم إثبات الفرضية (ف3)، أي بالفعل هناك علاقة (ذات دلالة إحصائية) بين ثقافة الشراكة ونمو المشاريع الناشئة لدى مجموعة الشركات المدروسة بالمسيلة.
 - تم إثبات الفرضية (ف4)، حقيقة، هناك أثر (ذو دلالة إحصائية) لثقافة الشراكة في زيادة نمو المشاريع الناشئة لدى مجموعة الشركات المدروسة بالمسيلة.

2.5. توصيات الدراسة

- في ظل ما تم الوصول إليه، من الإجابة على إشكالية هذه الدراسة، يمكن تقديم بعض الاقتراحات والتوصيات (إن صح التعبير) لمجموعة الشركات التي شاركت في هذه الدراسة الميدانية. وذلك كما يلي:
- السعي المستمر للاستفادة من الامتيازات القانونية، المالية، الهيكلية، العقارية، التعاقدية وغيرها، التي تتيحها برامج الحكومة الجزائرية لأجل توسعة الأعمال الناشئة في الاقتصاد الجزائري.
 - البحث عن فرص الحصول على موافقة من الشركات الخاصة، فيما يخص الهياكل والموارد المالية، كاستثمارات مشاركة مع الاستثمارات المخصصة للمشاريع الناشئة، وضرورة تدعيمها باللوازم الحديثة.
 - محاولة استغلال آليات الشمول المالي المتاحة من قبل البنوك والمؤسسات المالية، لتنويع شراكات التمويل.
 - طلب رخص براءات الاختراع الأقل تكلفة من أصحاب الشهادات والمعاهد التكنولوجية المحلية (الجزائرية).
 - إنشاء علاقات طويلة الأجل مع العملاء، في إطار برامج الوفاء لمنتج المشاريع أو الشركة الناشئة.
 - التفكير في تسويق منتجات المشاريع الناشئة خارج حدود الجزائر، باتجاه دول الجوار وأفريقيا، وذلك باستغلال قنوات التسويق الإلكتروني والتجارة الإلكترونية.
 - توسيع توليفة الشركاء في مجال توريد: المواد، التكنولوجيا، المعلومات، الخدمات، التأمينات.. الخ.

6. قائمة المراجع

1.6. المراجع باللغة العربية

- احمد رعد ناظم. (2019). أثر الثقافات التأمينية في إجمالي الأقساط المتحققة في سوق التأمين العراقي. رسالة ماجستير. دراسات مالية. كلية دجلة. الجامعة الأهلية. العراق.
- بلعشي عبد المالك وبن رجم محمد خميسي. (2018). أثر فتح رأس المال على قيمة المؤسسة الاقتصادية المسعرة في البورصة- دراسة تحليلية لمجمع صيدال للصناعة الصيدلانية وفندق الأوراسي. مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية. جامعة الوادي. الجزائر، 11(1).
- بن مسعود الدين. (2020). دراسة وتقييم المشاريع الاستثمارية- دراسة حالة شركة الإسمنت بني صاف. رسالة ماجستير. كلية العلوم الاقتصادية. جامعة تلمسان. الجزائر.

- دارم رابح وبن جيار محمد. (2019). دور الابتكار في تفعيل المشاريع المقاولاتية- نماذج مقاولاتية ابتكارية. مجلة الإبداع. جامعة البليدة 2. الجزائر، 9(1).
- شيخ كريمة. (2010). إشكالية تطوير ثقافة التأمين لدى المستهلك ببعض ولايات الغرب الجزائري. مذكرة ماجستير. كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير. تخصص التسويق الدولي. جامعة تلمسان. الجزائر.
- عبد الحكيم بيسار. (2022). دور حاضنات الأعمال في مرافقة المشاريع الابتكارية إنشاء المؤسسة الناشئة. مجلة آفاق علوم الإدارة والاقتصاد. كلية الاقتصاد. جامعة المسيلة. الجزائر، 6(2).
- عبد العزيز باسم اللوغاني. (2023 11 17). تعزيز العلاقة بين الجهات الحكومية والشركات الناشئة في دول مجلس التعاون الخليجي من خلال بناء برامج شراء حكومية. موقع جولة لاستثمارات رأس المال الجريء. على: <<https://jawlah.co/35406>>.
- عبد الوهاب مخلوفي وإبراهيم بن مختار. (2015). ضمانات حق المساهم في الإعلام في القانون الجزائري. مجلة الباحث للدراسات الأكاديمية. كلية الحقوق والعلوم السياسية. جامعة باتنة. الجزائر، 2(1).
- عراب فاطمة الزهراء وصديقي خضراء. (2021). دور الدولة في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر الجديدة. مجلة حوليات جامعة بشار. قسم العلوم الاقتصادية. جامعة بشار. الجزائر، 8(1).
- هشام بروال وجهاد خلوط. (2017). التعليم المقاولاتي وحتمية الابتكار في المؤسسات الناشئة. مجلة معهد العلوم الاقتصادية. جامعة الجزائر 3. الجزائر، 20(3).
- يوسف كافي ومصطفى كافي. (2020). إدارة المشاريع الريادية وحاضنات الأعمال. (ط1). مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع. عمان. الأردن.

2.6. المراجع باللغة الأجنبية

- Arnaud Groff. (2009). *MANAGER L'INNOVATION: 100 Questions Pour Comprendre Et Agir*. France. Saint- Denis. "AFNOR" Edition.
- Bradford Cornell & Alan C, Shapiro. (1988). *Financing corporate growth*. Journal of Applied Corporate Finance. USA, 1 (2).
- D, Acemoglu. P, Antras & E, Helpman. (2007). *Contracts and Technology Adoption*. American Economic Review (AER). USA, 97 (3).
- Frederic Delmar. (1997). *Measuring Growth: Methodological Considerations and Empirical Results*. Pusblished in Donckels. R & A, Miettinen. Entrepreneurship and SME Research: On its Way to the Next Millennium. Aldershot, Ashgate. England.
- Michaela Dale. (16 01 2024). *What Are the Different Types of Startups?*, Collection of guides. TRUic STARUP SAVANT, On :<<https://startupsavant.com/types-of-startups>>.
- Neelam kumara. (2019). *Government's role in the growth and prospects of start-up eco-systems in india*. GAP. Journal of Interdisciplinary Studies. India, 2 (1).
- Olena Kanishchenko & Yuliia Kuznetsova. (2020). *Startup marketing strategy to attract venturecapital at the age of digitalization*. Economics & Education. Ukraine. 5 (1).
- Richard L, Daft & Patricia G, Lane. (2010). *MANAGEMENT*. (9 ed). USA. South-Western Cengage Learning. Nelson Education, Ltd. Canada.
- Song, M., de Jong, A., Di Benedetto, C. A., & Zhao, Y. L. (2019). *Enhancing Supplier's Involvement in Startup's Innovation through Equity Offering and Trust Building*. International Journal of Innovation Management. Copenhagen business school. Denmark. 23 (2).

3.6. مواقع إلكترونية

- <https://wuilt.com/blog>.
- <https://www.lawirsider.com/dictionary/innoration-project>.
- <https://raida-bw.com>.
- <https://fastercapital.com/arabpreneur>.