



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة عمارثليجي الاغواط
كلية العلوم الاجتماعية
قسم علم الاجتماع والديمغرافيا



الموضوع:

دور حاضنات الأعمال في دعم و مرافقة الطلبة الجامعيين في مشاريعهم الابتكارية

دراسة ميدانية بجامعة عمارثليجي - الاغواط

مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في شعبة علم الاجتماع
تخصص: علم الاجتماع الاتصال

إعداد الطلبة:

- 1- بشير الشاهد
- 2- صفية رمضان

إشراف الأستاذ: رشيد بكاي

لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الرتبة	الصفة
أحمد سويسي	دكتور	رئيسا
رشيد بكاي	أستاذ/ دكتور	مشرفا ومقررا
خالد زحزاح	دكتور	ممتحنا

السنة الجامعية: 2025 / 2024

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

وما أوتيتم من العلم الا قليلاً

سورة الإسراء الآية 85

شكر وعرّفان

قال الله تعالى: "... وَلَئِن شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ ..."

نشكر الله ونحمده على إلهامنا الصبر طيلة مشوارنا، فقد اتخذناه وليا في كل خطوة خطوناها، فكان منه العون وهو نعم الولي .
وأولى الناس بالشكر الجزيل والاحترام الكبير، الأستاذ الفاضل:
رشيد بكاي على قبوله الإشراف على هذه المذكرة، وعلى ما أحاطنا به من توجيهات قيمة ونصائح ثمينة وسعة صدر لإنجاز هذه الدراسة.
والشكر موصول لأعضاء اللجنة العلمية لقبولهم مناقشة هذه المذكرة، وكل أساتذة علم الاجتماع بجامعة الأغواط.
وكل من ساهم في إنجاز هذا العمل المتواضع من قريب أو بعيد.

الإهداء

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ ((وَمَا أُوتِيتُمْ مِنَ الْعِلْمِ إِلَّا قَلِيلًا)) سورة

الإسراء الآية 85

أهدي ثمرة جهدي هذا إلى روح أمي الطاهرة رحمها وجعلها في
جنات الفردوس مع النبيئين والصديقين والشهداء وحسن أولئك
رفيقاً...

إلى والدي العزيز حفظه الله ورعاه وأطال في عمره إن شاء الله...

إلى أخواني وأخواتي حفظهم الله ورعاهم...

إلى زوجتي العزيزة حفظها الله ورعاها...

إلى ولدي العزيزين مؤيد أحمد وتركيبه إخلص...

بشير ندير الشاهد

ملخص الدراسة

تهدف هذه الدراسة إلى تحليل دور الحاضنات الجامعية في دعم المشاريع الابتكارية للطلبة من خلال مقارنة سوسيولوجية تستند إلى فرضيتين مركزيتين مستمدتين من نظريتي رأس المال الاجتماعي (بيير بورديو) وقوة الروابط الضعيفة (مارك جرانوفيتز).

اعتمدت الدراسة على منهج وصفي تحليلي، وتم جمع البيانات باستخدام استبيان موزّع على عينة قصدية مكونة من 50 طالبًا منخرطين فعليًا في تجربة حاضنة جامعة عمار ثليجي بالأغواط.

أظهرت نتائج الفرضية الأولى أن الطلبة الذين تمكنوا من توسيع شبكاتهم المهنية داخل الحاضنة حصلوا على موارد غير مالية (كالاتشارات والتكوين) بشكل أكبر، وكانوا أكثر نجاحًا في مشاريعهم، مما يؤكد أهمية الرأس مال الاجتماعي كمحدد أساسي للنجاح.

أما نتائج الفرضية الثانية، فقد بيّنت أن الطلبة الذين اعتمدوا على روابط غير تقليدية (مع خبراء خارجيين أو شركاء صناعيين) سجّلوا مستويات أعلى من الابتكار، مقارنة بمن اعتمدوا على الروابط القوية التقليدية (أصدقاء، زملاء، عائلة).

خلصت الدراسة إلى أن فعالية الحاضنة الجامعية لا تكمن فقط في توفير التمويل أو التكوين، بل في تمكين الطالب من الاندماج داخل شبكات مهنية مفتوحة ومتنوعة تعيد تموقعه داخل الحقل الريادي الجامعي.

كلمات مفتاحية: الحاضنات الجامعية، رأس المال الاجتماعي، الروابط الضعيفة، الابتكار الطلابي.

Abstract:

This study aims to examine the role of university business incubators in supporting students' innovative projects using a sociological perspective based on two main theoretical frameworks: Social Capital Theory (Pierre Bourdieu) and the Strength of Weak Ties (Mark Granovetter). A descriptive-analytical approach was adopted, and data were collected through a structured questionnaire distributed to a purposive sample of 50 students engaged in the incubator at Amar Telidji University in Laghouat.

Findings related to the first hypothesis showed that students who expanded their professional networks within the incubator were more likely to obtain non-financial resources (e.g., training, consulting) and experienced greater success in their projects—highlighting the central role of social capital.

The second hypothesis revealed that students relying on indirect professional ties (such as external experts and industrial partners) demonstrated higher levels of innovation than those relying solely on strong, familiar ties (friends, classmates, family).

The study concludes that the effectiveness of university incubators lies not merely in providing funding or technical support but in fostering open and diverse professional networks that reposition students within the academic entrepreneurial field.

Keywords: University incubators; Social capital; Weak ties; Student innovation.

فهرس المحتويات

/	الإهداء
/	الشكر والتقدير
/	ملخص الدراسة
أ - ب	مقدمة
الفصل الأول: بناء الموضوع	
ص 3	أولاً: إشكالية
ص 4	ثانياً: الفرضيات
ص 4	ثالثاً: أسباب إختيار الموضوع
ص 5	رابعاً: الأهمية والأهداف
ص 6	خامساً: المفاهيم
ص 7	سادساً: المقاربة النظرية
الفصل الثاني: الدراسات السابقة	
ص 10	أولاً: الدراسة الأولى
ص 11	ثانياً: الدراسة الثانية
ص 12	ثالثاً: الدراسة الثالثة
ص 13	رابعاً: الدراسة الرابعة
ص 14	خامساً: الدراسة الخامسة
ص 15	سادساً: الدراسة السادسة
الفصل الثالث: الطريقة والأدوات	
ص 19	أولاً: مجالات الدراسة
ص 20	ثانياً: المنهج المستخدم
ص 20	ثالثاً: أدوات جمع المعلومات
ص 20	رابعاً: المعاينة
ص 22	خامساً: خصائص عينة الدراسة
الفصل الرابع: النتائج والمناقشة	
ص 25	أولاً: تحليل بيانات الفرضية الأولى
ص 29	ثانياً: تحليل بيانات الفرضية الثانية
ص 36	ثالثاً: مناقشة نتائج الفرضية الأولى
ص 43	رابعاً: مناقشة نتائج الفرضية الثانية
ص 47	خامساً: الاستنتاج العام

فهرس المحتويات

ص 53	خاتمة
ص 55 - 56	قائمة المصادر والمراجع
/	الملاحق

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
26	توزيع أفراد العينة حسب الجنس	01
27	توزيع أفراد العينة حسب متغير السن	02
28	توزيع أفراد العينة حسب التخصص الأكاديمي	03
29	العلاقة بين عدد الروابط المهنية الجديدة ونجاح المشروع الابتكاري	04
30	العلاقة بين مصادر التمويل ونجاح المشروع	05
31	العلاقة بين الاستفادة من الروابط الجديدة في الموارد غير المالية ونجاح المشروع	06
33	العلاقة بين نوع الحصول على موارد غير مالية والنية في نصح الزملاء بالانضمام إلى الحاضنة	07
34	العلاقة بين التخصص الأكاديمي ودرجة الابتكار في المشروع	08
35	العلاقة بين الجنس وعدد الروابط المهنية الجديدة	09
36	نوع الروابط وعلاقته بنوع القيمة المضافة للمشروع	10
38	نوع الروابط المستخدمة وعلاقته بالاعتقاد بفاعلية الروابط الضعيفة	11
39	العلاقة بين نوع المساهمة ومدى نجاح المشروع	12
40	العلاقة بين الرأي في الروابط الضعيفة والنية في نصح الزملاء بالانضمام إلى الحاضنة	13
41	العلاقة بين الجنس ونوع القيمة المضافة الناتجة عن الروابط	14
42	العلاقة بين التخصص الأكاديمي والرأي في فاعلية الروابط الضعيفة	15

فهرس الملاحق

الصفحة	عنوان الملحق	الرقم
60 - 59	استمارة الاستبيان	01

في عالم يتسارع فيه التقدم التكنولوجي وتتعاظم فيه التحديات الاقتصادية والاجتماعية، لم تعد الجامعات مجرد مؤسسات تعليمية تقليدية تُلقن المعارف داخل حجرات مغلقة، بل أصبحت فضاءات ديناميكية تُمارس أدواتًا متجددة في إنتاج المعرفة التطبيقية، وتحويل الابتكار إلى قوة إنتاجية فاعلة.

هذا التحول في وظائف الجامعة جاء استجابةً لتحولات عميقة فرضها الاقتصاد الرقمي، والعولمة، والذكاء الاصطناعي، مما جعل من التعليم العالي شريكًا استراتيجيًا في قيادة التنمية الشاملة المستدامة.

وفي هذا السياق، ظهرت حاضنات الأعمال الجامعية كواحدة من أبرز أدوات التمكين الجديدة، التي تُجسّد انخراط الجامعة في المنظومة الاقتصادية، من خلال مرافقة الطلبة الجامعيين في تحويل أفكارهم الابتكارية إلى مشاريع قابلة للتطبيق، تُنتج الثروة وتفتح آفاقًا مهنية جديدة.

فالحاضنة لم تعد مجرد فضاء إداري، بل تحوّلت إلى منظومة متكاملة تحتضن الفكرة منذ ولادتها الأولى، وترافقها إلى غاية تحويلها إلى مشروع ناشئ، مستقر، ومندمج في السوق.

وفي ظل اشتداد المنافسة العالمية، وتحول الابتكار إلى معيار للتميز، أصبحت الحاضنات الجامعية في العالم المتقدم حجر الزاوية في دعم قيادة الأعمال التكنولوجية والاجتماعية؛ حيث تُوفّر مزيجًا من الدعم الإداري، والإرشاد الأكاديمي، والتمويل الذكي، والتشبيك مع السوق والمستثمرين، مما يجعلها فاعلاً اقتصاديًا وسيطاً بين التعليم العالي والنسيج الإنتاجي. وقد أضحت هذه الحاضنات تلعب دورًا محوريًا في تحفيز الطلبة على الانتقال من موقع المتلقي للمعرفة إلى موقع منتج القيمة.

أما في السياق الجزائري، فقد بدأت ملامح هذا التحول تظهر بوضوح منذ العقد الأخير، حيث تبنت وزارة التعليم العالي والبحث العلمي سياسة جديدة تُراهن على "الابتكار الجامعي" كرافعة للتنمية، وتم إنشاء أولى الحاضنات الجامعية في إطار رؤية الجزائر 2030، التي تسعى إلى فك التبعية الاقتصادية للمحروقات وتنويع الاقتصاد الوطني.

وقد جاء هذا التوجه مواكبًا لإصلاحات أوسع في مجال دعم الشباب المقاوم من خلال أجهزة وطنية مثل:

- الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات (ANSE سابقًا، ANADE حاليًا) ،
- الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (CNAC) ،
- ووزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة.

لكن ورغم هذه المبادرات الطموحة، فإن الواقع الميداني يكشف عن فجوة بين السياسة المعلنة والفاعلية التطبيقية للحاضنات الجامعية، حيث لا تزال العديد من الجامعات تفتقر إلى بيئة تنظيمية وتشريعية تسمح بخلق منظومة ابتكارية متكاملة، كما أن العلاقة بين الطالب الجامعي والمحيط السوسيواقتصادي ما تزال محكومة بعدة معوقات؛ من أبرزها: ضعف ثقافة المقاول داخل الجامعة، نقص برامج التكوين العملي، محدودية الشراكات مع الفاعلين الاقتصاديين، وغياب منظور سوسيوولوجي لفهم التحديات الشبكية التي يواجهها الطلبة الرياديون.

في هذا الإطار، تظهر جامعة عمار ثليجي بالأغواط كحالة دراسة مهمة، خاصة أنها تحتضن تخصصات علمية وتطبيقية حيوية كالهندسة، الطاقات المتجددة، علوم البيئة، وتكنولوجيا الإعلام، في منطقة جغرافية تزخر بإمكانيات طبيعية مميزة كالشمس، الأراضي الزراعية، والموقع الصحراوي الاستراتيجي. غير أن هذه الجامعة، كما غيرها من الجامعات الداخلية، تواجه تحديات في ربط مخرجاتها العلمية بالمحيط الاقتصادي، وتحويل المعرفة الجامعية إلى مشاريع ذات أثر فعلي.

الفصل الأول

بناء الموضوع

❖ أولاً: الاشكالية:

تواجه حاضنة الأعمال في جامعة الأغواط إشكالية مُعقّدة تتجلى في فجوة واسعة بين الإمكانيات النظرية للطلبة وقدرتهم على تحويل أفكارهم إلى مشاريع ابتكارية قابلة للتطبيق في السوق. تنبُع هذه الإشكالية من تداخل عوامل هيكلية وثقافية وإدارية تُضعف الدور المنوط بالحاضنة كحلقة وصل بين الأكاديميا والقطاع الإنتاجي .

أولاً؛ تُعاني الحاضنة من نقصٍ حادٍ في الموارد المادية، حيث تعتمد بشكل شبه كلي على ميزانية الجامعة المحدودة، والتي لا تُغطّي حتى الاحتياجات الأساسية لتطوير النماذج الأولية. فالمختبرات، على سبيل المثال، تفتقر إلى أجهزة متطورة كالطابعات ثلاثية الأبعاد أو أجهزة الاستشعار الدقيقة، مما يُجبر الطلبة على الاعتماد على بدائل تقليدية تُقلل من جودة المُنتج النهائي. كما أن التمويل المالي المُتاح لا يتجاوز في معظم الحالات مبالغ رمزية، لا تُساعد على تجاوز مرحلة التخطيط النظري، كما حدث مع مشروع "نظام الري الذكي" الذي تَوَقَّف بسبب عجز الطلبة عن توفير 500,000 دينار جزائري لشراء معدات ضرورية .

ثانياً؛ يَظْهَر انفصالٌ واضحٌ بين المُحتوى الأكاديمي ومتطلبات السوق، حيث يتركز الإرشاد المقدم على الجوانب النظرية البحتة، بينما يَغيبُ التوجيه العملي حول كيفية تسويق الأفكار أو إدارتها كشركات ناشئة. فمشروع "تطبيق تشخيص أمراض النباتات"، الذي طوّره طلبة كلية العلوم، لم يجذب أي مستثمرين بسبب غياب خطة عمل واضحة تُبرز قيمته التجارية، رغم كفاءته التقنية. إلى جانب ذلك، تبقى الشراكات مع القطاع الخاص شبه غائبة، مما يُفقد الطلبة فرص التدريب الميداني أو الوصول إلى شبكات التمويل الخارجي .

ثالثاً؛ تتعرّض الحاضنة بسبب عوائق إدارية وثقافية تُثقل كاهل العملية الابتكارية. فالبيروقراطية المُفرطة في إجراءات الموافقة على المشاريع تستهلك وقتاً طويلاً يهدر فرص الطلبة في المنافسة بسوق سريع التطور. في الجانب الثقافي، لا تزال الغالبية العظمى من الطلبة تُفضّل السعي نحو الوظائف الحكومية المُعتادة، خوفاً من مخاطر ريادة الأعمال، وهو ما يُعزى إلى غياب ثقافة مجتمعية تُشجّع الابتكار أو تُقدّر فشل التجارب كخطوة نحو النجاح .

أخيراً؛ يُفاقم هذه التحديات غيابُ رؤية استراتيجية تربط بين مشاريع الحاضنة والأولويات التنموية لولاية الأغواط. فالمشاريع المُقدّمة، مثل تلك المُتعلقة بالطاقة الشمسية، لا تستثمر بالشكل الكافي في الموارد الطبيعية الهائلة التي تتمتع بها المنطقة (كأشعة الشمس الساطعة طوال العام)، ولا تستجيب لاحتياجات ملحة كتحلية المياه أو مكافحة التصحر، مما يُقلل من فرص استدامتها أو تأثيرها الاجتماعي .

هذه الأبعاد المُتشابهة تُشكّل تحدياً مركّباً يُحتم إعادة النظر في آليات عمل الحاضنة، واعتماد مقاربة شاملة تدمج بين تطوير البنية التحتية، وتعزيز الشراكات، وبناء ثقافة واعية بأهمية الابتكار.

التساؤل العام:

كيف تساهم حاضنات الأعمال في دعم ومرافقة الطلبة الجامعيين لتحويل أفكارهم الابتكارية إلى مشاريع عملية قابلة للنجاح في السوق، وما هي العوامل الأكثر تأثيراً في هذه العملية (الموارد، التوجيه، الشبكات، أو الدعم المعنوي)؟

❖ ثانياً: الفرضيات:

أ- الفرضية العامة:

توفر حاضنات الأعمال بيئة داعمة (موارد، توجيه، شبكات، ودعم نفسي) تُسهم بشكلٍ معنوي في زيادة جودة واستدامة المشاريع الابتكارية للطلبة الجامعيين، وتعزز من تحويل أفكارهم إلى شركات ناشئة قابلة للتطبيق في السوق.

ب- الفرضيات الجزئية:

- 1- تُساهم حاضنات الأعمال الجامعية في تعزيز الرأسمال الاجتماعي للطلبة الجامعيين من خلال تمكينهم من توسيع شبكاتهم المهنية والاجتماعية وتجنب الأخطاء التنفيذية في مشاريعهم.
- 2- تساهم حاضنات الأعمال الجامعية في تنمية الابتكار لدى الطلبة من خلال إدماجهم في شبكات اجتماعية غير مألوفة تتيح لهم الوصول إلى موارد معرفية ومهنية تتجاوز علاقاتهم التقليدية.

❖ ثالثاً: أسباب اختيار الموضوع:

إن أي دراسة علمية لا تنطلق من فراغ، فلا بد لها من خلفيات تشكل جملة من الأسباب؛ التي بدورها تدفع وتُحفز الباحث على المضي قُدماً في بحثه، ويمكن تلخيص الأسباب الجوهرية لاختيار هذا الموضوع فيما يلي:

1- الأسباب الذاتية:

- ينبع اختيارنا هذا الموضوع من اهتمامنا الشخصي بمجال ريادة الأعمال والابتكار داخل الوسط الجامعي، بوصفه فضاءً جديداً لتحويل المعرفة الأكاديمية إلى مشاريع ذات أثر اقتصادي واجتماعي ملموس.
- إن تجربتنا المباشرة في محيط جامعي يُضَمّ حاضنة أعمال نشطة، قد أسهمت في تنمية رغبة علمية لفهم طبيعة العلاقة بين الحاضنات ومخرجات المشاريع الابتكارية للطلبة، انطلاقاً من واقعهم لا من تصورات خارجية مفروضة.
- إضافة إلى ذلك، يمثل الموضوع امتداداً للقراءات النظرية والميدانية السابقة التي أنجزت في إطار دراسات أكاديمية سابقة، مما يجعله مؤهلاً للتعامل مع إشكاليته بطريقة علمية دقيقة.

2- الأسباب الموضوعية:

أ- الفراغ البحثي:

- ندرة الدراسات التي تبحث في دور حاضنات الأعمال في الجامعات الجزائرية، خاصة في المناطق الداخلية مثل ولاية الأغواط.
- تركيز البحوث السابقة على السياقات الغربية أو الآسيوية دون مراعاة الخصوصية الجزائرية.

ب- الأهمية العملية:

- الحاجة الملحة لتعزيز ريادة الأعمال الطلابية في ظل ارتفاع معدلات البطالة بين الخريجين حوالي 17.5% في الجزائر.

الفصل الأول: بناء الموضوع

- إمكانية تحويل الجامعات إلى محركات للتنمية المحلية عبر مشاريع مبتكرة تعالج قضايا مثل ندرة المياه والطاقة.
- التحول في دور الجامعة من مؤسسة تعليمية إلى حاضنة للابتكار وريادة الأعمال.
- قلة الدراسات السوسولوجية الميدانية التي تناولت موضوع الحاضنات الجامعية من منظور تحليلي معمق.
- الرغبة في تفكيك البنية الرمزية والتنظيمية لحاضنات الأعمال، ليس لفقظ لتقييم مردوديتها التقنية.
- أهمية فهم آليات إنتاج الفعل الابتكاري لدى الطلبة من داخل الفضاء المؤسسي الجامعي.

ج- السياق الوطني :

- يتماشى موضوع دراستنا هذه مع التوجهات الاستراتيجية للجزائر في إطار رؤية 2030، والتي تهدف إلى تحقيق اقتصاد قائم على المعرفة والابتكار، وتقليص التبعية للمحروقات من خلال دعم المفاولتي ة لدى فئة الشباب،
- تأتي حاضنات الأعمال الجامعية في صلب هذه الرؤية، باعتبارها أدوات مؤسسية لتفعيل الطاقات الإبداعية للطلبة وربط الجامعة مباشرة بسوق العمل.
- إدماج الجامعات في المنظومة الاقتصادية كفاعل منتج للثروة.
- دعم إنشاء المؤسسات الناشئة والمصغرة عبر أجهزة وطنية (الوكالة الوطنية لدعم المفاولتية، الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة).
- ترسيخ ثقافة الابتكار والمخاطرة لدى الطلبة من خلال تعزيز البيئة الحاضنة للمبادرات الشبابية داخل الحرم الجامعي.

❖ رابعاً: الأهمية والأهداف:

1- الأهمية:

أ- الأهمية الأكاديمية:

- سد الفجوة في الأدبيات العربية حول حاضنات الأعمال الجامعية.
- تقديم نموذج تحليلي قابل للتطبيق في الجامعات النامية ذات الموارد المحدودة.
- إثراء الحقل السوسولوجي بدراسة ميدانية حديثة حول الابتكار الشبابي في المؤسسات الجامعية.
- توظيف نظريات رصينة مثل بورديو وجرانوفيتز في سياق عربي معاصر.

ب- الأهمية التطبيقية:

- تزويد إدارة جامعة الأغواط بتوصيات لتحسين خدمات الحاضنة.
- توجيه صُنَّاع القرار الوطنيين لتبني سياسات داعمة لريادة الأعمال الطلابية.
- إثراء الحقل السوسولوجي بدراسة ميدانية حديثة حول الابتكار الشبابي في المؤسسات الجامعية.
- توظيف نظريات رصينة مثل بورديو وجرانوفيتز وبيك في سياق عربي معاصر.
- تقديم مؤشرات واقعية لصناع السياسات الجامعية حول فعالية الحاضنات.
- المساهمة في تحسين آليات الدعم والتوجيه داخل هذه الفضاءات.

ج- الأهمية الاجتماعية:

- تعزيز ثقافة الابتكار وتقليل الهجرة الداخلية للشباب نحو المدن الكبرى.
- تمكين الفئات المهمشة (كالإناث وطلبة المناطق الريفية) من خلال مشاريع مُدرة للدخل.
- تحليل العلاقة بين نوع الروابط الاجتماعية وجودة المشاريع.
- قياس تأثير الحاضنة على إدراك الطلبة للمخاطر ومدى استعدادهم للمغامرة الابتكارية

2- الأهداف:

أ- الهدف العام:

- تقييم دور حاضنات الأعمال في دعم المشاريع الابتكارية لطلبة جامعة الأغواط، وتحليل العوامل المؤثرة في نجاحها أو فشلها.
- الكشف عن طبيعة الشبكات الاجتماعية التي يُعيد الطلبة بناءها داخل الحاضنات.

ب- الأهداف الخاصة:

- رصد مدى جودة الخدمات المقدمة (إرشاد، تمويل، شبكات).
- تحليل تأثير الإمكانيات المادية والبشرية على تحويل الأفكار إلى نماذج أولية.
- تحديد التحديات البنوية (إدارية، ثقافية، اقتصادية) التي تواجه الطلبة.
- تقديم توصيات لتعزيز التكامل بين الحاضنة والقطاع الخاص .

❖ خامساً: تحديد المفاهيم:

حاضنة الأعمال الجامعية: هي هيكل لاستقبال ومساندة مشروع إبتكاري ذي صلة مباشرة بالبحث، تساعد صاحب المشروع على تحقيق فكرته وإثبات إمكانية تطبيقها في المدى البعيد، وتقدم الدعم لأصحاب المشاريع في مجال التكوين والاستشارة والتمويل مع مرافقتهم إلى غاية إنشاء المؤسسة¹.

التعاريف الاجرائية:

1- حاضنة الأعمال: (Incubator)

- **التعريف الاصطلاحي:** مؤسسة تقدم الدعم التقني، الإداري، المالي والمعنوي للمشاريع الناشئة في مراحلها الأولى
- **التعريف الإجرائي:** كل إطار جامعي يُق دم للطلاب فضاءً لتطوير مشروعه البتكارى، يشمل تجهيزات، استشارة، تدريب، وشبكات.

2- المشروع الابتكاري:

- **التعريف الاصطلاحي:** فكرة أو منتج جديد يحمل قيمة اقتصادية أو اجتماعية أو ثقافية.
- **التعريف الإجرائي:** كل مبادرة قام بها الطالب داخل الحاضنة تهدف إلى تقديم حل مبتكر لمشكلة أو حاجة.

¹ - المادة 11 من المرسوم التنفيذي 293-12 ولا سيما المادة 11، الجريدة الرسمية، الأحد 10 رمضان 1433 الموافق ل29 يوليو 2012.

3- الرأسمال الاجتماعي:

- **التعريف الاصطلاحي (بورديو):** مجموع الموارد الفعلية أو المحتملة المرتبطة بامتلاك شبكة من العلاقات.
- **التعريف الإجرائي:** عدد ونوعية العلاقات المهنية التي يبنمها الطالب داخل الحاضنة.
- 4- **الروابط الضعيفة:**
- **التعريف الاصطلاحي (جرانوفيتز):** علاقات اجتماعية ذات تواصل متقطع ولكنها تزود الفرد بمعلومات جديدة من خارج دائرته القريبة.
- **التعريف الإجرائي:** علاقات الطالب بخبراء وشركاء صناعيين ل ينتمون لدائرته الجامعية أو العائلية

❖ سادساً: المقاربة النظرية للدراسة:

1- نظرية رأس المال الاجتماعي – بيير بورديو

يرى بورديو أن الرأسمال الاجتماعي هو مجموع الموارد الفعلية أو المحتملة المرتبطة بامتلاك شبكة من العلاقات المؤسساتية أو غير الرسمية، والتي توفر للفرد إمكانيات للنفاذ إلى موارد أو مواقع داخل الحقل الاجتماعي. ويؤكد أن هذه العلاقات ليست فقط أدوات نفعية بل رأس مال رمزي يُوظف ضمن صراعات رمزية في الفضاء الاجتماعي.¹

الفكرة العامة:

إن الفاعلين الاجتماعيين لا يتحركون بشكل عشوائي، بل وفق ما يمتلكونه من رؤوس أموال (اقتصادية، ثقافية، اجتماعية، رمزية). ويُعدّ رأس المال الاجتماعي من أهم الموارد التي تُتيح للفرد موقعاً أفضل داخل الحقل الاجتماعي.

أ- المفاهيم الأساسية:²

- **رأس المال الاجتماعي:** شبكة من العلاقات التي يُمكن للفرد استخدامها للوصول إلى الموارد، النفوذ، أو الاعتراف.
- **الحقل (Champ):** فضاء اجتماعي تنافسي تحكمه قواعد داخلية، حيث يسعى كل فاعل إلى التموقع وفقاً لموارده.
- **الرأسمال الرمزي:** الاعتراف الاجتماعي والهيبة التي يحصل عليها الفاعل داخل الحقل.
- **إعادة الإنتاج:** قدرة الفاعل على الحفاظ على امتيازاته واستنساخها عبر الأجيال والمؤسسات.

علاقته بموضوع دراستنا:

- الحاضنة تعيد ترتيب الحقل الاجتماعي للطالب، وتمنحه علاقات جديدة تُمكنه من الاندماج في شبكة نخبوية، فيحصل على دعم رمزي وفعلي لمشروعه.
- نحلل كيف تعيد الحاضنة تشكيل الفضاء الاجتماعي للطالب عبر توسيع شبكاته المهنية.

¹ - بيير بورديو، أسئلة في علم الاجتماع، ج شطاح، دار الفارابي، 1998، ص 44.

² - Bourdieu, In J. Richardson (Ed), **The forms of capital, Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education**, Greenwood Press, 1986, PP 241-258.

2- نظرية قوة الروابط الضعيفة – مارك جرانوفيتز

تفترض هذه النظرية أن العلاقات الاجتماعية غير المتكررة أو ما يُعرف بـ 'الروابط الضعيفة' (مثل الزملاء غير المقربين أو شركاء غير دائمين) تُعتبر أكثر فاعلية في الحصول على معلومات وفرص جديدة مقارنة بالعلاقات القوية (العائلة، الأصدقاء المقربون). وقد بين جرانوفيتز أن هذه الروابط تُشكّل قنوات اتصال بين شبكات مختلفة وتساعد على إدماج الأفراد في موارد لا تتوفر ضمن دوائريهم الضيقة¹.

المفاهيم الأساسية:

- الشبكة الاجتماعية: بنية معقدة من العلاقات الشخصية والمهنية التي تحيط بالفرد.
- الروابط القوية: علاقات متكررة ومكثفة لكنها غالباً ما تكون مغلقة ومحدودة.
- الروابط الضعيفة: علاقات عرضية أو غير مكثفة لكنها تصل بين دوائر مختلفة وتفتح آفاقاً جديدة.
- الانتشار الشبكي للمعلومة: انتقال المعرفة أو الفرص من شبكة إلى أخرى عبر الروابط الضعيفة.

ب- علاقته بموضوع دراستنا:

- الحاضنة تخلق روابط جديدة للطالب خارج إطار أسرته أو محيطه الدراسي، ما يُمكنه من الوصول إلى موارد ودعم لم تكن متاحة داخل شبكته التقليدية، وهو ما يعزز الابتكار.
- محاولة فهم كيف تُتيح العلاقات غير تقليدية للطالب فرصاً معرفية جديدة تؤثر إيجابياً على الابتكار.

¹ - Granovetter M, **The Strength of Weak Ties**, American Journal of Sociology, 78(6), 1973, p1370.

الفصل الثاني
الدراسات السابقة

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

تمهيد:

نسعى من خلال هذا الفصل إلى تثبيت موقع الدراسة الحالية ضمن الأدبيات العلمية، من خلال عرض ومناقشة دراسات سابقة حديثة تناولت موضوع الحاضنات الجامعية، الابتكار الطلابي، والعلاقات الشبكية. كما يُستخلص من هذه الدراسات أهم النتائج والمقاربات التي دَعّمت أو أثبتت الحاجة إلى دراسة جديدة بسياق نظري واجتماعي مختلف

❖ أولاً: الدراسة الأولى:

- 1- عنوان الدراسة: دور حاضنات الأعمال الجامعية في خلق المؤسسات الناشئة للطلبة الجامعيين للباحثة خولة زهير؛ وهي دراسة لنيل شهادة الماجستير¹
 - 2- المجال الزمني والمكاني: 2021 حاضنة الأعمال بجامعة المسيلة
 - 3- التساؤلات والفرضيات:
 - التساؤل الرئيسي: ما هو دور حاضنات الأعمال الجامعية في خلق المؤسسات الناشئة للطلبة الجامعيين؟
 - الفرضية الأولى: لحاضنات الأعمال الجامعية دور في مرحلة ما قبل الاحتضان.
 - الفرضية الثانية: لحاضنات الأعمال الجامعية دور في مرحلة الاحتضان.
 - الفرضية الثالثة: لحاضنات الأعمال الجامعية دور في مرحلة ما بعد الاحتضان.
 - 4- المنهج: منهج كفي.
 - 5- الأداة والعينة:
 - أ- الأداة: مقابلات وتحليل وثائق.
 - ب- العينة: نوع العينة قصدية نوعية.
- مقابلات وملاحظة الوثائق مع عينة من 5 خبراء من الحاضنة بجامعة المسيلة.
- 6- نتائج الدراسة:
 - لحاضنات الأعمال دور في جميع مراحل الاحتضان في دعم وخلق المؤسسات الناشئة.
 - أظهرت الدراسة وجود وعي متزايد بأهمية زيادة الأعمال بين الطلبة الجامعيين، إلا أن هذا الوعي لا يقترن بفهم شامل لوظائف الحاضنات الجامعية.
 - كشفت النتائج عن ضعف في التواصل المؤسسي بين إدارة الحاضنة والطلبة، مما يؤدي إلى تدني نسب المشاركة في برامج الاحتضان.
 - يُنظر إلى الحاضنة كمجرد مبادرة رمزية في بعض الحالات، بسبب غياب نتائج ملموسة على أرض الواقع.
 - بينت المقابلات أن الدعم الإداري محدود، خاصة في ما يتعلق بالإجراءات القانونية والبيروقراطية.
 - الحاجة الملحة كانت واضحة لتطوير الجانب التحسيبي والتكويني، خصوصاً في المراحل الأولى للمشروع.
 - التعقيب على الدراسة:
 - سلطت الضوء على أهمية كل مرحلة من مراحل الاحتضان في دعم الطلبة الجامعيين.
 - الدراسة جيدة في بنيتها لكنها اعتمدت على عينة صغيرة، ما يحد من تعميم نتائجها.

¹ - زهير خولة، دور الحاضنات الجامعية في دعم زيادة الأعمال لدى الطلبة الجامعيين، دراسة ميدانية بحاضنة الأعمال بجامعة محمد بوضياف المسيلة، مذكرة ماجستير غير منشورة، جامعة المسيلة، 2021.

7- أوجه التشابه والاختلاف مع دراستنا:

- أوجه التشابه والاختلاف:

- تشابه في التركيز على مراحل الاحتضان، بينما دراستنا تركز على نوعية الدعم.
- تشابه في التركيز على مراحل الاحتضان، بينما تختلف دراستنا في تحليل نوعية الدعم وتحديات ما بعد التخرج.

❖ ثانياً: الدراسة الثانية:

1- عنوان الدراسة: حاضنات الأعمال الجامعية كآلية لبعث وارساء المشاريع الابتكارية وإنشاء المؤسسات - دراسة حالة حاضنة الأعمال لجامعة غرداية للباحث بن أودينة بوحفص؛ وهاته الدراسة عبارة عن مقال علمي في مجلة إضافات اقتصادية.¹

2- المجال الزمني والمكاني: سنة 2024 حاضنة الأعمال لجامعة غرداية.

3- التساؤلات والفرضيات:

أ- التساؤل الرئيسي: ما مدى مساهمة حاضنات الأعمال الجامعية في تحويل أفكار الطلبة إلى مشاريع ابتكارية قابلة للتجسيد؟

ب- الفرضيات:

الفرضية الأولى: لحاضنات الأعمال الجامعية دور فعال في تحفيز الطلبة على خوض تجربة ريادة الأعمال.

الفرضية الثانية: تختلف فعالية الحاضنة باختلاف مرحلة الاحتضان. (قبل، أثناء، بعد).

الفرضية الثالثة: هناك علاقة إيجابية بين كثافة الدعم التقني والإداري الذي تقدمه الحاضنة وبين عدد المشاريع المتجسدة فعلياً.

4- المنهج المستعمل: المنهج الوصفي التحليلي- دراسة حالة.

5- الأداة والعينة:

أ- الأداة: مقابلات شبه موجهة.

ب- العينة: عينة قصدية.

تشمل هذه العينة القصدية مقابلات شبه موجهة مع 3 مسؤولين بالحاضنة و6 طلبة أصحاب مشاريع ناشئة (نوعية، ميدانية، صغيرة، الحجم).

6- نتائج الدراسة:

- ساهمت حاضنة جامعة غرداية في تحويل العديد من الأفكار الابتكارية إلى نماذج أعمال فعلية، وبلغ عدد المؤسسات الناشئة المحتضنة 114 خلال موسم 2022-2023.
- تعتمد الحاضنة على مقارنة ثلاثية (ما قبل الاحتضان، أثناءه، ما بعده)، لكن المتابعة في المرحلة الأخيرة ما تزال محدودة.

¹ - بن أودينة بوحفص، حاضنات الأعمال الجامعية كآلية لبعث وارساء المشاريع الابتكارية وإنشاء المؤسسات، دراسة حالة حاضنة الأعمال بجامعة غرداية، مقال علمي، مجلة إضافات اقتصادية، 2024.

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

- أفاد المستفيدون بنجاعة الورشات التدريبية، لكنهم عبّروا عن حاجة لتوسيع الدعم المالي والتقني.
- ضعف الربط مع المحيط الاقتصادي من أبرز التحديات التي تعوق تسويق المشاريع.
- كشفت النتائج أن عددًا كبيرًا من الطلبة يتوقفون في منتصف الطريق بسبب غياب رؤية تسويقية واضحة لمشاريعهم.
- 7- **التعقيب على الدراسة:** الدراسة قوية من حيث الطرح الميداني لكن تحتاج لمزيد من التحليل الكمي.
- 8- **أوجه التشابه والاختلاف مع دراستنا:**
- تشابه في استعراض مسار الاحتضان، بينما تركز دراستنا على تقييم فعالية المخرجات.

❖ ثالثاً: الدراسة الثالثة:

- 1- **عنوان الدراسة:** دور حاضنات الأعمال الجامعية في مرافقة المشاريع الابتكارية وإنشاء المؤسسات الناشئة؛ دراسة حالة حاضنة جامعة محمد بوضياف بالمسيلة للباحث ببيصار عبد الحكيم؛ وهاته الدراسة عبارة عن مقال علمي في مجلة آفاق علوم الإدارة والاقتصاد.¹
- 2- **المجال الزمني والمكاني:** سنة 2022، حاضنة جامعة المسيلة.
- 3- **التساؤلات والفرضيات:**
 - أ- **التساؤل الرئيسي:** ما هو دور حاضنات الأعمال الجامعية في مرافقة المشاريع الابتكارية وإنشاء المؤسسات الناشئة؟
 - ب- **الفرضيات:**
 - الفرضية الأولى: تلعب حاضنات الأعمال الجامعية دورًا محوريًا في تحويل الأفكار إلى مشاريع واقعية.
 - الفرضية الثانية: يساهم التنوع في الخدمات المقدمة في رفع نسب نجاح المشاريع المحتضنة.
 - 4- **المنهج المستعمل:** وصفي تحليلي.
 - 5- **الأداة والعينة:**
 - أ- **الأداة:** ملاحظة مباشرة وتحليل وثائق
 - ب- **العينة:** نوعية غير محددة بدقة ويحتمل أنها قصدية حسب المنهج المستعمل.
- 6- **نتائج الدراسة:**
 - الحاضنة بجامعة المسيلة تمثل رافعة لنشر ثقافة ريادة الأعمال، من خلال التكوينات والمرافقة الشخصية.
 - ساهمت في رفع الوعي بأهمية تحويل الأفكار الجامعية إلى مشاريع تجارية.
 - لاحظت الدراسة تباينًا في استفادة الطلبة حسب التخصصات، حيث كانت الفروع التقنية أكثر انخراطًا.

¹ - ببيصار عبد الحكيم، دور حاضنات الأعمال الجامعية في مرافقة المشاريع الابتكارية وإنشاء المؤسسات الناشئة، دراسة حالة حاضنة جامعة محمد بوضياف بالمسيلة، مقال علمي، مجلة آفاق علوم الإدارة والاقتصاد، 2022.

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

- رغم توفير الدعم، عبّر الطلبة عن إحساسهم بالعزلة بعد نهاية فترة الاحتضان، وغياب دور الحاضنة في ربطهم بمستثمرين أو حاضنات خارجية.
 - توصي الدراسة بضرورة دمج القطاع الاقتصادي في هيكله برامج الحاضنة.
- 7- التعقيب على الدراسة:

الدراسة رصينة لكنها تحتاج إلى دعم بالأرقام والإحصاءات.

8- أوجه التشابه والاختلاف مع دراستنا:

تشابه في أهمية التكوين والمراقبة، مع اختلاف في مستوى تحليل التحديات وغياب تحليل بعد التخرج.

❖ رابعاً: الدراسة الرابعة:

1- عنوان الدراسة: دور حاضنات الأعمال الجامعية في دعم وتوجيه الطلبة الجامعيين لاستحداث

مؤسسات ناشئة بعد التخرج؛ دراسة حالة حاضنة جامعة جيغل للباحثين حراق أمينة وبوحبيبة إلهام؛ وهاته الدراسة عبارة عن مقال علمي في مجلة العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية.¹

2- المجال الزمني والمكاني: سنة 2024، جامعة جيغل.

3- التساؤلات والفرضيات:

أ- التساؤل الرئيسي: ما مدى تأثير خدمات الحاضنات على قرار الطلبة في إنشاء مؤسساتهم بعد التخرج؟

ب- الفرضيات:

الفرضية الأولى: توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين خدمات الحاضنات واستعداد الطلبة لإنشاء مؤسسات ناشئة.

الفرضية الثانية: تلعب التكوينات والاستشارات القانونية دوراً أساسياً في نجاح المشاريع.

4- المنهج المستعمل: المنهج الوصفي التحليلي.

5- الأداة والعينة المستعملة:

أ- الأداة: استبيان مغلق وتحليل إحصائي.

ب- العينة: عشوائية بسيطة نسبياً.

استبيان موزع على 70 طالباً من مستويات ليسانس وماستر تم اختيار الطلبة بشكل عشوائي ما يشير إلى محاولة تعميم النتائج.

6- نتائج الدراسة:

- أثبتت الدراسة وجود علاقة إحصائية قوية بين خدمات الحاضنة واستعداد الطلبة لإنشاء مؤسساتهم.
- ركزت النتائج على أهمية الجانب الاستشاري، خاصة القانوني والمالي، في بلورة نموذج العمل.
- لاحظ الباحثان أن الحاضنة تقدم دعماً معنوياً كبيراً يعزز ثقة الطلبة بأنفسهم.
- عدم التكامل بين الدعم الأكاديمي والدعم الميداني يمثل فجوة كبيرة في منظومة الاحتضان.

¹ - حراق أمينة، بوحبيبة إلهام، دور حاضنات الأعمال الجامعية في دعم وتوجيه الطلبة الجامعيين لاستحداث مؤسسات ناشئة بعد التخرج، دراسة حالة بحاضنة الأعمال بجامعة جيغل، مقال علمي، مجلة العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية، 2024.

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

- توصي الدراسة بتقوية نظام التمويل المصغر وتوسيع التخصصات المستهدفة داخل الجامعة.
- 7- التعقيب على الدراسة:

تعكس الدراسة الجانب الواقعي والعملي لكنها تحتاج لبيانات مقارنة أوسع.

8- أوجه التشابه والاختلاف مع دراستنا:

تشابه في تحليل الاستعداد النفسي للطلبة، بينما دراستنا تتعمق في جودة الخدمات المقدمة وتفاعل الطلبة بعد التخرج.

❖ خامساً: الدراسة الخامسة:

1- عنوان الدراسة: دور حاضنات الأعمال في دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة في الجزائر- دراسة حالة حاضنة

جامعة سوق أهراس للباحثين مسعود يحيى ومحمد ثلايعة؛ وهاته الدراسة عبارة عن مقال علمي كجزء من أعمال جامعة محمد الشريف مساعديّة - سوق أهراس، وقد تم إيداعها في مستودع الجامعة الرقمي عام 2024.¹

2- المجال الزمني والمكاني: سنة 2024، جامعة سوق أهراس.

3- التساؤلات والفرضيات:

- أ- التساؤل الرئيسي: ما مدى مساهمة حاضنات الأعمال الجامعية في دعم الطلبة أصحاب المشاريع؟
- ب- الفرضيات:

الفرضية الأولى: توجد علاقة إيجابية بين خدمات الحاضنة وفعالية تحويل الأفكار إلى مشاريع.

الفرضية الثانية: العوائق الإدارية تمثل تحدياً كبيراً أمام نجاح المشاريع المحتضنة.

4- المنهج المستعمل: المنهج الوصفي التحليلي.

5- الأداة والعينة المستعملة:

أ- الأداة: استبيان ميداني موزع على 30 طالباً من أصحاب الأفكار والمشاريع.

ب- العينة: عينة قصدية، كمية تمثيلية محدودة.

العينة تكونت من طلبة سبق لهم التعامل مع الحاضنة وليسو من المجتمع الطلابي العام.

6- نتائج الدراسة:

- أوضحت الدراسة أن حاضنة جامعة سوق أهراس تسهم في مرافقة الطلبة ذوي الأفكار الريادية، لكنها تعاني من ضعف في الهيكلة التنظيمية ونقص الموارد.
- أبرزت النتائج أن الطلبة المحتضنين يواجهون صعوبات كبيرة في التعامل مع الإجراءات البيروقراطية لإنشاء مؤسساتهم.
- رغم تنظيم بعض الورشات والدورات، فإن الحاضنة لا توفر مساحات دائمة للعمل أو مخابر للتجريب، ما يقلل من جدوى الدعم التقني.
- تبين أن أكثر من 60% من المشاركين لم يتلقوا دعماً مالياً أو استشارياً بعد الانتهاء من مرحلة التكوين.

¹ - مسعود يحيى، محمد ثلايعة، دور حاضنات الأعمال في دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة في الجزائر، دراسة حالة بحاضنة الأعمال بجامعة سوق أهراس، مقال علمي، جزء من أعمال جامعة محمد الشريف مساعديّة سوق أهراس، 2024.

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

- أوصت الدراسة بضرورة إعادة بناء استراتيجية الاحتضان اعتمادًا على شركات مع البنوك المحلية والمستثمرين.

7- التعقيب على الدراسة:

الدراسة قيمة لكنها تركز على التحديات أكثر من التحليل الإيجابي لنتائج الاحتضان.

8- أوجه التشابه والاختلاف مع دراستنا:

تشابه في التركيز على البيئة الجامعية، واختلاف في عمق تحليل مخرجات المشاريع والاقتراحات الهيكلية.

❖ سادساً: الدراسة السادسة:

1- عنوان الدراسة: تجربة إنشاء المؤسسات الناشئة ودور الحاضنات الجامعية للباحثين عمر حوتية وسامية

دومي؛ وهاته الدراسة عبارة عن مقال علمي نُشر في مجلة السلام للعلوم الإنسانية والاجتماعية.¹

2- المجال الزمني والمكاني: سنة 2023- الجزائر.

3- التساؤلات والفرضيات:

أ- التساؤل الرئيسي: ما مدى نجاح الحاضنات الجامعية في تحفيز الطلبة على خوض تجربة إنشاء مؤسسة

ناشئة؟

ب- الفرضيات:

الفرضية الأولى: تلعب الحاضنات دورًا استقطابيًا محفزًا لريادة الأعمال داخل الجامعة.

الفرضية الثانية: غياب المتابعة بعد التخرج يضعف من استمرارية المشاريع.

4- المنهج المستعمل: المنهج الوصفي التحليلي.

5- الأداة والعينة المستعملة:

أ- الأداة: تحليل محتوى تقارير ومقابلات غير مباشرة عبر مصادر ثانوية.

ب- العينة: لا توجد عينة فعلية؛ لأنها دراسة نظرية مبنية على تحليل تقارير ومصادر ثانوية، دون

استجواب مباشر.

الدراسة تعتمد على معطيات نوعية من تقارير الحاضنات، دون تدخل ميداني مباشر.

6- نتائج الدراسة:

- بينت الدراسة أن الحاضنات الجامعية تُعد من الأدوات الفعالة في سياسة الحكومة لدعم الابتكار وريادة الأعمال لدى الشباب الجامعي.

- كشفت النتائج أن الطلبة يعتبرون الحاضنة فضاءً محفزًا نفسيًا، إلا أن أغلبهم يفتقر للمعلومات حول مراحل الدعم، وآليات الالتحاق، وخطة التمويل.

¹ - عمر حوتية، سامية دومي، تجربة إنشاء المؤسسات الناشئة ودور الحاضنات الجامعية، تحليل محتوى، تحليل ثانوي لتقارير متعلقة بتجارب متعددة داخل الحاضنات الجامعية في الجزائر، مقال علمي، مجلة السلام للعلوم الإنسانية والاجتماعية، المجلد 10، العدد 4.

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

- لاحظ الباحثان غياب كلي للمتابعة بعد التخرج، وهو ما يؤدي إلى اندثار العديد من المشاريع بمجرد مغادرة الحاضنة.
- الحاضنات تفتقر للموارد البشرية المؤهلة لمرافقة الطلبة في التخصصات التكنولوجية والمجالات الرقمية.
- اقترحت الدراسة ضرورة دمج القطاع الصناعي والرقمي بشكل فعلي في عملية الاحتضان، لتجاوز الطابع النظري البحث الذي يغلب على بعض برامج الدعم.

7- التعقيب على الدراسة:

الدراسة نظرية إلى حد بعيد وتحتاج لتكثيف الشواهد الميدانية.

8- أوجه التشابه والاختلاف مع دراستنا:

تشابه في الطرح العام، واختلاف في توجه دراستنا نحو التحليل الكمي والمقارنة التطبيقية.

الفصل الثالث

الطريقة والأدوات

الفصل الثالث: الطريفة والأدوات

تمهيد:

يتناول هذا الفصل الجوانب المنهجية والتقنية للدراسة، بما في ذلك تحديد المجال المكاني (حاضنة جامعة الأغواط)، والمجال الزمني والبشري، والمنهج المعتمد وأداة جمع البيانات، ونوع العينة كما يُقدم الفصل خصائص العينة في شكل جداول إحصائية أولية تمهد لتحليل البيانات في الفصل الرابع.

❖ أولاً: مجالات الدراسة

أ. المجال المكاني:

تم اختيار حاضنة الأعمال بجامعة عمار ثليجي بالأغواط كمجال مكاني للدراسة، وهي مؤسسة جامعية تُعنى بمرافقة الطلبة حاملي الأفكار الابتكارية من أجل تحويلها إلى مشاريع فعلية قابلة للاستمرارية في السوق. تقع الحاضنة داخل الحرم الجامعي، وتُشكل جزءاً من استراتيجية الجامعة لربط البحث الأكاديمي بالواقع الاقتصادي والاجتماعي، من خلال فضاء تطبيقي يوفر التوجيه، والاستشارات، والدعم المؤسسي للطلبة الرياديين.

ب. المجال الزمني:

تمتد الدراسة على الفترة الزمنية من نوفمبر 2024 إلى ماي 2025.

ج. المجال البشري:

يتكون المجتمع الأصلي للدراسة من الطلبة الجامعيين المنتسبين إلى حاضنة جامعة الأغواط ممن خاضوا تجربة إنشاء مشروع ابتكاري أو نموذج أولي (Prototype) وقد تم اعتماد عينة مكونة من 50 طالباً موزعين على تخصصات مختلفة، ينتمون إلى فئات عمرية متقاربة، وقد تراوحت مستويات مشاريعهم بين أفكار مبدئية ومشاريع متقدمة.

❖ ثانياً: المنهج المستخدم

تم اعتماد المنهج الوصفي التحليلي، وذلك نظراً لملاءمته لأهداف الدراسة التي تسعى إلى وصف وفهم العلاقة بين الحاضنة الجامعية ومخرجات المشاريع الابتكارية، انطلاقاً من الخصائص الشبكية والتنظيمية والاجتماعية للحاضنة.

يُعد هذا المنهج مناسباً لأنه يسمح بجمع بيانات كمية عن الظاهرة المدروسة (عبر استبيان)، وتحليلها بطريقة منهجية تسمح بفهم العلاقات بين المتغيرات، واختبار الفرضيات المطروحة في ضوء الإطار النظري.

❖ ثالثاً: أدوات جمع المعلومات

تم استخدام الاستبيان المغلق المنظم كأداة رئيسية لجمع البيانات من الطلبة. وقد تم تصميم الاستبيان بناءً على متغيرات مستمدة من النظريتين المعتمدين على (رأس المال الاجتماعي – الروابط الضعيفة)، وتضمن أسئلة بيانات شخصية، وأخرى متعلقة بتجربة الطلبة داخل الحاضنة، وعلاقتهم بالشبكات، ومصادر التمويل.

محاورة استمارة الاستبيان:

المحور الأول: البيانات الشخصية

تضم هذا المحور أسئلة تهدف إلى تحديد الخصائص الأساسية لأفراد العينة

المحور الثاني: الفرضية الأولى – رأس المال الاجتماعي (بيير بورديو)

هذا المحور يختبر العلاقة بين توسع الشبكة المهنية للطلاب داخل الحاضنة، وبين قدرته على الوصول إلى الموارد ونجاح مشروعه.

المحور الثالث: الفرضية الثانية – قوة الروابط الضعيفة (مارك جر انوفيتز)

يركز هذا المحور على نوع الروابط المستخدمة، ونوع القيمة المعرفية أو التقنية التي توفرها للطلاب، ومدى تأثيرها على جودة المشروع.

المحور الرابع: تقييم تجربة الحاضنة

يرتبط هذا المحور بقياس الأثر العام لتجربة الطالب داخل الحاضنة من حيث الرضا والتوصية.

المحور الخامس: الآفاق والتوجهات المستقبلية

ويتضمن هذا المحور تقديم نصائح بالانضمام إلى الحاضنة وتقديم مقترحات لتحسين خدمات الحاضنات

الاستبيان الإلكتروني: (E-questionnaire)

الاستبيان الإلكتروني هو أداة لجمع البيانات تُعدّ من أدوات البحث الكمية، يتم تصميمها وإرسالها عبر منصات رقمية) مثل Google Forms أو Microsoft Forms أو برامج مخصصة (، وتُرسل عادةً عبر البريد الإلكتروني أو روابط رقمية عبر شبكات التواصل الاجتماعي.

مزايا استخدامه في الدراسة:

- الوصول إلى المبحوثين بسرعة، خصوصًا إذا كانوا متواجدين داخل فضاء جامعي موزّع.
- سهولة تنظيم وتفرغ البيانات آليًا، حيث يُمكن تصدير الأجوبة مباشرة بصيغة Excel أو CSV.
- المرونة والتلقائية: لا حاجة لكتابة أو طباعة الورقيات، كما أن إجابة المبحوث تكون أكثر خصوصية وراحة.
- التحكم في التكرار: يُمكن منع الإجابات المكررة والتأكد من مصداقية المشاركين.
- يضمن جمع معلومات موحدة من عينة واسعة.
- يحترم وقت المبحوث.
- يسمح بقياس المتغيرات بطريقة كمية قابلة للتحليل الإحصائي.

التبرير المنهجي لاختياره:

نظرًا لطبيعة العينة المستهدفة (طلبة جامعيون يتعاملون بشكل يومي مع الوسائط الرقمية)، وبسبب القيود الزمانية واللوجستية المرتبطة بالدخول إلى الحاضنة، فقد تم اختيار الاستبيان الإلكتروني كأداة مثلى لجمع البيانات، تماشيًا مع أسس الكفاءة والفعالية المنهجية.

برنامج الحزم الإحصائية للعلوم الاجتماعية: (SPSS)

برنامج (SPSS) (Statistical Package for the Social Sciences) هو أحد أشهر برامج التحليل الإحصائي المستخدمة في البحوث الاجتماعية والتربوية والنفسية والاقتصادية، يُوفر أدوات قوية لمعالجة البيانات، إجراء الاختبارات الإحصائية، وتحليل الفرضيات بدقة.

وظائفه في الدراسة:

- ترميز وتنظيم البيانات المستخلصة من الاستبيان الإلكتروني.
- إجراء التحليلات الإحصائية الوصفية (كالنسب المئوية، التكرارات).
- اختبار الفرضيات باستخدام اختبارات إحصائية مثل مربع كاي (K^2) لقياس العلاقة بين المتغيرات.
- استخراج الجداول والرسوم التوضيحية التي تعزز فهم البيانات وتحليلها.

التبرير لاستخدامه:

تم اختيار برنامج SPSS لأنه يُوفر الدقة وسرعة الإنجاز في التعامل مع بيانات كمية، خاصةً في الدراسات التي تعتمد على الفرضيات واختبار العلاقات بين المتغيرات، كما أنه يُعد معتمدًا أكاديميًا في غالبية الجامعات الجزائرية والعربية.

الفصل الثالث: الطريفة والأدوات

❖ رابعاً: المعاينة

اعتمدت الدراسة على عينة قصدية مكونة من 50 طالباً، تم اختيارهم بناءً على معيار رئيسي وهو: "أن يكون الطالب قد خاض تجربة فعلية داخل الحاضنة (حضور ورشات، تدريب، تقديم مشروع أو نموذج أولي)". ويُبرّر اعتماد هذا النوع من المعاينة بأن الدراسة تستهدف فهم التجربة العملية داخل الحاضنة، وليس الموقف العام من ريادة الأعمال لدى الطلبة غير المنخرطين فعلياً.

خامساً: خصائص عينة الدراسة

فيما يلي عرض لأبرز الخصائص الديموغرافية لأفراد العينة:

الجدول رقم (1): توزيع أفراد العينة حسب الجنس

النسبة المئوية	التكرار	الجنس
56%	28	ذكر
44%	22	أنثى
100%	50	المجموع

الجدول رقم (2): توزيع أفراد العينة حسب متغير السن:

النسبة المئوية	التكرار	الفئة العمرية
24%	12	[20-18]
52%	26	[23-21]
24%	12	[26-24]
100%	50	المجموع

الفصل الثالث: الطريفة والأدوات

الجدول رقم (3): توزيع أفراد العينة حسب التخصص الأكاديمي:

النسبة المئوية	التكرار	التخصص الأكاديمي
28%	14	هندسة
26%	13	علوم إدارية
30%	15	تكنولوجيا المعلومات
16%	8	أخرى (علم الاجتماع، الآداب، الفنون)
100%	50	المجموع

الفصل الرابع
النتائج والمناقشة

الفصل الرابع: النتائج والمناقشة

تمهيد:

يُعد هذا الفصل جوهر الدراسة الميدانية، حيث تُقدّم الجداول المركبة وتحليلها الإحصائية (بما في ذلك اختبار كاي تربيع)، ويتبعها تفسير سوسيولوجي عميق يستند إلى النظريات المعتمدة (بورديو وجرانوفيتز). ثم تُناقش النتائج في ضوء الدراسات السابقة لتحديد مدى تحقق الفرضيات، وما تضيفه الدراسة من فهم جديد للدور الشبكي للحاضنة الجامعية في دعم مشاريع الطلبة الابتكارية.

❖ المحور الأول: البيانات الشخصية:

الجدول رقم (1): توزيع أفراد العينة حسب الجنس

النسبة المئوية	التكرار	الجنس
56%	28	ذكر
44%	22	أنثى
100%	50	المجموع

نلاحظ من خلال هذا أن معظم أفراد العينة هم جنس الذكور وقدرت نسبتهم بـ 56% من هذه العينة المدروسة في حين مثلت نسبة الإناث 44% من أفراد العينة محل الدراسة. يمثل هذا التوزيع صورة مصغرة عن الفروقات الجنسية في الإقبال على برامج الحاضنات الجامعية، تمثل الذكور بنسبة أكبر يمكن تفسيره بـ:

- تشجيع مجتمعي أكبر للذكور على خوض مشاريع ريادية.
 - تصور نمطي سائد يرى في الذكور فاعلين "أنسب" في البيئات الاقتصادية والتقنية.
- مع ذلك، تمثل الإناث بنسبة 44% يُعد مهمًا، ويشير إلى تغيير نسبي في أنماط المشاركة الجنسية في مجالات الابتكار الجامعي، وهو ما يدعم فرضيات التحول في موقع المرأة ضمن الحقول الإنتاجية الجديدة.

الفصل الرابع: النتائج والمناقشة

الجدول رقم (2): توزيع أفراد العينة حسب متغير السن:

النسبة المئوية	التكرار	الفئة العمرية
24%	12]20-18]
52%	26]23-21]
24%	12	[26-24]
100%	50	المجموع

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن الفئة العمرية للطلبة المبحوثين والتي تتراوح [23-21] تشكل أكثر من نصف العينة بنسبة 52% وهي الفئة الأساسية للطلبة في سنوات التخرج أو ما قبلها ثم تليها فئة الطلبة المبحوثين [20-18] و [24-26] التان تكافئتا بنسبة 24%.

وبالتالي يمكن القول أن الطلبة في فئة [23-21] سنة يمثلون مرحلة العبور من التكوين الأكاديمي إلى الطموح المهني، وهم في العادة الأكثر انخراطاً في الحاضنات نظراً لتزامن هذا السن مع:

- مشاريع التخرج.
 - وضوح الرؤية المهنية.
 - بداية التحرر من الاعتمادية الأسرية.
- أما الفئة الأصغر، فهي غالباً في مرحلة التجريب والاستكشاف، بينما الفئة الأكبر قد تمثل طلبة متأخرين دراسياً أو ذوي تجارب مهنية سابقة، ما يجعل دوافعهم للابتكار أكثر نضجاً، لكن أقل حماساً أحياناً.

الفصل الرابع: النتائج والمناقشة

الجدول رقم (3): توزيع أفراد العينة حسب التخصص الأكاديمي:

النسبة المئوية	التكرار	التخصص الأكاديمي
28%	14	هندسة
26%	13	علوم إدارية
30%	15	تكنولوجيا المعلومات
16%	8	أخرى (علم الاجتماع، الآداب، الفنون)
100%	50	المجموع

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن أكبر نسبة تتمركز في التخصص تكنولوجيا المعلومات بنسبة 30% ويلها تخصص الهندسة بنسبة 28% أما تخصص العلوم الإدارية فقد استحوذ على نسبة 26%، مما يتضح لنا أنه هناك تركيز جلي في التخصصات التقنية والاقتصادية أي ما يشكل نسبة 84% من العينة تنتمي للهندسة والعلوم الإدارية وتكنولوجيا المعلومات، في حين تذهب 16% فقط من تخصصات "أخرى" ما يعكس حصراً نسبياً لمجال الحاضنات في التخصصات ذات الطابع العلمي والتطبيقي.

من خلال ما سبق نستنتج أن التوزيع يوضح أن حقل الابتكار الجامعي يهيمن عليه طلبه التخصصات التقنية والاقتصادية، وذلك للأسباب التالية:

- هذه التخصصات غالباً ما ترتبط بثقافة زيادة الأعمال والتطبيق العملي المباشر.
 - الطلبة في هذه الحقول يُشجَّعون أكاديمياً على التفكير بمشاريع سوقية قابلة للتنفيذ.
 - أما التخصصات "الأخرى" (مثل علم الاجتماع، الآداب، الفنون)، فغالباً ما تعاني من تهميش داخل الحاضنات بسبب:
 - التصورات النمطية التي ترى أن "الابتكار الحقيقي" ينحصر في التقنية والتسويق.
 - غياب البنية الداعمة للأفكار غير المادية أو الثقافية.
- وهذا يُعيد إنتاج نوع من اللامساواة الرمزية بين الحقول الأكاديمية داخل فضاء الحاضنة.

الفصل الرابع: النتائج والمناقشة

❖ أولاً: تحليل بيانات الفرضية الأولى:

الجدول رقم (4): يبين العلاقة بين عدد الروابط المهنية الجديدة ونجاح المشروع الابتكاري

المجموع	هل نجح مشروعك في تحقيق الأهداف المرجوة؟						كم عدد الروابط المهنية الجديدة التي اكتسبتها عبر الحاضنة؟		
	جزئياً		لا		نعم				
	ك	%	ك	%	ك	%			
	14	%28	4	%8	6	%12	4	%8	رابطان (2)
	14	%28	5	%10	2	%4	7	%14	3 إلى 5 روابط
	18	%36	5	%10	2	%4	11	%22	6 فما فوق
	4	%8	0	%0	4	%8	0	%0	غير محدد
	50	%100	14	%28	14	%28	22	%44	المجموع

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن الاتجاه العام يقدر بنسبة 44% الذين أجابوا بنعم، حيث تمثل نسبة 22% الذين اكتسبوا أكثر من 6 روابط مهنية جديدة عبر الحاضنة وتلهاى فئة الذي اكتسبوا من 3 إلى 5 روابط مهنية جديدة بنسبة 14% ويعتبرونها عاملاً هاماً في نجاح المشروع وتحقيقه للأهداف المرجوة. يعكس هذا الجدول بوضوح الدور الحاسم الذي تلعبه الشبكات المهنية الجديدة في رفع فرص نجاح المشروع الابتكاري.

وهو ما يتقاطع مباشرة مع نظرية الرأسمال الاجتماعي لبوردو، التي ترى أن العلاقة الاجتماعية ليست مجرد تواصل، بل هي أصل رمزي يمكن تحويله إلى مكاسب فعلية؛ سواء في صورة معلومات، فرص، أو موارد.

الطلبة الذين وسّعوا شبكاتهم المهنية عبر الحاضنة (6 روابط فأكثر)، حققوا أعلى معدلات النجاح، ما يدل على أن حاضنات الأعمال لا تكتفي بدور الدعم الفني، بل تُعيد هيكلة موقع الطالب داخل الفضاء الاجتماعي، من وضعية مغلقة ومعزولة إلى وضعية منفتحة ومتصلة بالنخبة المهنية.

وتُظهر النتائج أن الطلبة الذين لم يُطوّروا علاقاتهم (0-2 روابط) كانوا الأقل نجاحاً، رغم أنهم تلقوا نفس البيئة المؤسسية، ما يُشير إلى أن امتلاك الرأسمال الاجتماعي شرط لازم لتفعيل دعم الحاضنة، وليس ناتجاً مضموناً بمجرد الانضمام إليها. بمعنى آخر، لا تكفي الحاضنة وحدها، بل ينبغي للطالب أن يُعيد تموقعه داخل الحقل عبر استثمار الفرص الشبكية وتحويلها إلى رأس مال فعلي.

الفصل الرابع: النتائج والمناقشة

الجدول رقم (5): يبين العلاقة بين مصادر التمويل ونجاح المشروع:

المجموع		هل نجح مشروعك في تحقيق الأهداف المرجوة؟						ما هي مصادر التمويل التي حصلت عليها مشروعك؟
		جزئياً		لا		نعم		
%	ك	%	ك	%	ك	%	ك	
20%	10	4%	2	6%	3	10%	5	تمويل حكومي
20%	10	8%	4	6%	3	6%	3	تمويل خاص
28%	14	8%	4	8%	4	12%	6	تمويل فردي
32%	16	8%	4	12%	6	12%	6	بدون تمويل
100%	50	28%	14	32%	16	40%	20	المجموع

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن الاتجاه العام يقدر بنسبة 40% الذين أجابو بنعم؛ حيث تكافأت النسبتين وقدرت نسبتهما 12% بين الطلبة الذين كان مصدر تمويلهم فردياً لمشاريعهم والطلبة الذين لم يتحصلوا على تمويل أصلاً ثم تلتها نسبة 10% فئة الطلبة الذين تحصلوا على تمويل حكومي ويعتبرونها عاملاً هاماً في نجاح المشروع وتحقيقه للأهداف المرجوة.

تعكس النتائج أن النجاح ليس مرتبطاً حتمياً بالتمويل المؤسسي (حكومي أو خاص)، بل يتجلى بوضوح في الفئة التي اعتمدت على التمويل الفردي أو حتى من لم يحصلوا على تمويل، إذ تمكن 6 طلبة بدون تمويل من تحقيق نجاح فعلي، أي 12% من العينة.

وفقاً لتحليل بيير بورديو، فإن الرأسمال الاجتماعي لا يتجلى فقط في الموارد المادية، بل في قدرة الفاعل على تعبئة شبكة علاقاته للحصول على أشكال دعم رمزية أو معرفية تُفضي إلى النجاح.

هؤلاء الطلبة ربما استفادوا من الثقة والمرافقة والمعلومة أكثر من المال، وهو ما يُعيدنا إلى فكرة بورديو بأن النجاح مرتبط بموقع الفرد داخل الحقل ومدى قدرته على تحويل رأس ماله الاجتماعي إلى فرص عملية.

الحاضنة بهذا المعنى ليست مجرد "موزع تمويل"، بل مُنتج لشبكات دعم رمزي وفعلي، وهي الوظيفة الأكثر أهمية في سياق الابتكار الطلابي.

الفصل الرابع: النتائج والمناقشة

الجدول رقم (6): يبين العلاقة بين الاستفادة من الروابط الجديدة في الموارد غير المالية ونجاح المشروع

المجموع	هل نجح مشروعك في تحقيق الأهداف المرجوة؟						هل ساعدتك هذه الروابط في الحصول على موارد غير مالية (تدريب، توجيه، استشارات)؟	
	جزئياً		لا		نعم			
%	ك	%	ك	%	ك	%	ك	
%60	30	%16	8	%10	5	%34	17	نعم
%40	20	%6	3	%26	13	%8	4	لا
%100	50	%22	11	%36	18	%42	21	المجموع

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن الاتجاه العام يقدر بنسبة 42% الذين أجابوا بنعم حيث تمثل نسبة 34% الذين ساعدتهم الروابط الجديدة (تدريب، توجيه، استشارات) في الحصول على موارد غير مالية في نجاح مشاريعهم، في حين نجد العكس المتمثلة في فئة الطلبة الذين لم تساعدهم الروابط الجديدة (تدريب، توجيه، استشارات) في نجاح مشاريعهم وتحقيقها للأهداف المرجوة بنسبة 26%.

أن الروابط الاجتماعية التي يُنشئها الطالب داخل الحاضنة تُترجم إلى دعم فعلي ونجاحات ملموسة. ولكن ما طبيعة هذه الروابط؟ وماذا نقصد بالموارد "غير المالية"؟

إنها مجموعة من العلاقات التي تُعيد تشكيل مكانة الطالب داخل الحقل السوسيوومني، ويمكن حصرها في:

1. روابط مع خبراء مهنيين واستشاريين يقدمون توجيهًا عمليًا عالي المستوى.
 2. روابط مع مستثمرين محتملين يوقرون تغذية رجعية استراتيجية وإن لم يقدموا تمويلًا مباشرًا.
 3. روابط مع أساتذة جامعيين ومؤطرين يُساعدون على الربط بين الفكرة الأكاديمية ومتطلبات السوق.
 4. روابط مع مؤسسات داعمة وشركاء صناعيين يقدمون موارد مادية غير مالية (كفضاءات العمل أو التكوين).
 5. روابط أفقية بين الطلبة أنفسهم تُتيح تبادل المعرفة والتجارب والمواكبة الجماعية.
 6. كل هذه الشبكات لا تمنح الطالب "مالًا"، لكنها تُوفر له ما هو أضمن في بعض الأحيان: الثقة، الكفاءة، والدعم الرمزي الذي يُمكنه من تجاوز العقبات ورفع فرص نجاحه.
- وهنا تتجلى نظرية بورديو بوضوح فالرأسمال الاجتماعي يُعاد إنتاجه داخل فضاء الحاضنة ليُصبح أداة حقيقية للتموقع والنجاح وليس صدفة إن أغلب الطلبة فشلوا لم يحصلوا على هذا النوع من الروابط، ما يؤكد أن العزلة الاجتماعية داخل الحاضنة تُكلف أكثر من غياب التمويل.
- أي بمعنى أعمق وأدق فإنه وفقاً لبورديو؛ هذه الموارد غير المالية تدخل ضمن ما يعرف بالرأسمال الرمزي والمعرفي الذي لا يُمنح للفرد إلا إذا كان مُدمجاً في شبكة علاقات فاعلة. إن الاستفادة الطالب من هذه الموارد لا ترتبط بذكائه

الفصل الرابع: النتائج والمناقشة

الفردى فقط، بل بموقعه داخل الحقل، وبمدى امتلاكه للشرعية الرمزية التي تُتيح له النفاذ إلى الدعم داخل الحاضنة.

ويؤكد هذا أن الحاضنة لا تمنح النجاح لكل من يدخلها تلقائيًا، بل لمن يستطيع تفعيل شبكته داخلها واستثمارها، مما يُعزز مكانته الرمزية ويترجمها إلى إنجاز فعلي.

الفصل الرابع: النتائج والمناقشة

الجدول (7): يبين العلاقة بين نوع الحصول على موارد غير مالية والنية في نصح الزملاء بالانضمام إلى الحاضنة

المجموع	هل ساعدتك هذه الروابط في الحصول على موارد غير مالية (مثل استشارات، تدريب)؟						هل تنصح زملاءك بالانضمام إلى حاضنة أعمال؟	
	جزئياً		لا		نعم		ك	%
ك	%	ك	%	ك	%	ك	%	
34	68%	2	4%	4	8%	28	56%	نعم
16	32%	2	4%	5	10%	9	18%	لا
50	100%	4	8%	9	18%	37	74%	المجموع

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن الاتجاه العام يقدر بنسبة 74% الذين يميلون للتوصية الإيجابية ونصح زملائهم بالانضمام إلى الحاضنة بينما من الذين لم يحصلوا على موارد غير مالية والمقدرة نسبتهم بـ 56% أعربوا عن استعدادهم لنصح زملائهم بالانضمام إلى الحاضنة. تشير هذه النتائج إلى وجود ارتباط قوي بين الاستفادة العملية من الخدمات غير المادية (مثل الاستشارات والتكوين) وبين الرضا الرمزي والسلوك الإيجابي تجاه تجربة الحاضنة، وهو ما ينعكس في الاستعداد لنقلها إلى الآخرين. في الحقل الاجتماعي، الاعتراف الرمزي بالتجربة يُترجم غالباً إلى إعادة إنتاج اجتماعي لها. حين ينصح الطالب زملاءه بتجربة الحاضنة، فهو لا يُعبّر فقط عن رضا، بل عن شرعية اجتماعية مكتسبة من تجربته الشخصية. الطلبة الذين استفادوا من موارد غير مالية، تفاعلوا بفعالية داخل الحقل، واستطاعوا تحويل وجودهم داخل الحاضنة إلى تموقع رمزي يمنحهم الثقة في التجربة، ويجعلهم دعاة لها. أما من لم يحصلوا على هذا النوع من الدعم، فبقوا على الهامش الشبكي للحاضنة، ما انعكس على تقييمهم للتجربة، وأضعف استعدادهم لتوسيعها اجتماعياً. وهنا يظهر بوضوح كيف يُعيد رأس المال الاجتماعي إنتاج ذاته من خلال الاعتراف والتوصية.

الفصل الرابع: النتائج والمناقشة

الجدول (8): يبين العلاقة بين التخصص الأكاديمي ودرجة الابتكار في المشروع

المجموع	كيف تقيم درجة الابتكار في مشروعك؟						التخصص الأكاديمي
	مرتفعة		متوسطة		منخفضة		
	ك	%	ك	%	ك	%	
	ك	%	ك	%	ك	%	
	12	12%	6	8%	4	4%	هندسة
	10	2%	1	8%	4	10%	علوم إدارية
	20	24%	12	14%	7	2%	تكنولوجيا المعلومات
	8	6%	3	6%	3	4%	أخرى
	50	44%	22	36%	18	20%	المجموع

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن الاتجاه العام يقدر بنسبة 44% من الطلبة الذين يميلون نحو درجة ابتكار عالية وتمركزت النسبة الأعلى في تخصص تكنولوجيا المعلومات بنسبة 24% ويليه تخصص الهندسة بنسبة 12% أما أدنى درجات الابتكار العالية فقد ظهرت في العلوم الإدارية بنسبة 2% مما قد يُعزى لطبيعة البرامج الأكاديمية النظرية وضعف البُعد التقني فيها.

يُظهر هذا الجدول أن التفاوت في درجة الابتكار بين التخصصات الأكاديمية ليس صارخاً، لكن الميل العام يذهب نحو تخصصات الهندسة والتخصصات "الأخرى" والتي قد تضم مشروعات فنية أو تطبيقية باعتبارها الأكثر تسجيلاً للابتكار العالي.

لكن من منظور سوسيولوجي، فإن الابتكار لا يُعد ناتجاً مباشراً للتخصص الأكاديمي، بل للقدرة على تفعيل الرأسمال الاجتماعي داخل الحقل المقاولاتي. بمعنى آخر، ما يُميز الطالب المبتكر ليس طبيعة تخصصه، بل موقعه الشبكي ومدى قدرته على التحرك في "الحقل الاجتماعي للحاضنة" بفاعلية.

في ضوء نظرية بيير بورديو، يمكن تفسير هذه النتائج على النحو التالي:

- الطالب المنتهي إلى تخصص نظري (ك"علوم إدارية") قد يكون محدوداً من حيث المعرفة التقنية، لكنه إذا نجح في تحقيق اندماج رمزي داخل شبكة الحاضنة (مثلاً من خلال الورشات أو العلاقات)، فإن بإمكانه تعويض ضعف التكوين التقني من خلال رأس مال اجتماعي نشط.
 - بينما الطالب التقني (في الهندسة أو الإعلام الآلي) قد يمتلك قدرة تقنية، لكنها لا تكفي ما لم تُدعم بشبكة علاقات تُسهّل الوصول إلى الاستشارات والتوجيهات ورجال الأعمال.
- وبالتالي تُعيد الحاضنة صياغة علاقة الطالب بتخصصه؛ فالتخصص هنا لا يمثل قدرًا حتميًا، بل يُعاد تشكيل تأثيره عبر البنية الشبكية للحاضنة، وقدرة الطالب على تفعيل رأس ماله الاجتماعي.
- لذلك، فالابتكار في هذا السياق لا يتحدد فقط بما "يعرفه" الطالب، بل بمن "يعرفه"، وكيف يستخدم تلك العلاقات لخلق قيمة جديدة.

الفصل الرابع: النتائج والمناقشة

الجدول (9): يبين العلاقة بين الجنس وعدد الروابط المهنية الجديدة:

المجموع	كم عدد الروابط المهنية الجديدة التي اكتسبتها عبر الحاضنة؟						الجنس	
	6 روابط فما فوق		من 3-5 روابط		من 0-2 روابط			
	ك	%	ك	%	ك	%		
30	60%	17	34%	8	16%	5	10%	ذكر
20	40%	8	16%	7	14%	5	10%	أنثى
50	100%	25	50%	15	30%	10	20%	المجموع

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن الاتجاه العام يميل إلى فئة من كَوْنوا 6 روابط مهنية فأكثر، حيث يمثلون 50% من إجمالي العينة، وهو ما يُعد مؤشرًا قويًا على الدور الفعّال للحاضنة في توسعة الشبكات المهنية للطلبة وتمثل نسبة 34% جنس الذكور وتليها نسبة 16% للإناث، وتقاربت النسبتين على مستوى الروابط المتوسطة من 3-5 روابط بنسبة 16% للذكور و14% للإناث، في حين تساوت النسبتين على مستوى الروابط الضعيفة من 0-2 روابط بنسبة 10% لكلا الجنسين.

من منظور بيير بورديو، تُعدّ الشبكات الاجتماعية المهنية أحد أشكال الرأسمال الاجتماعي، الذي يتيح للفاعل الاجتماعي التموقع داخل الحقول (خصوصًا الحقل المقاولاتي في هذه الحالة). الذكور أظهروا قدرة أعلى على تعبئة العلاقات وتحويلها إلى شبكة مهنية، ما يُشير إلى تموقعهم الأفضل داخل الفضاء الشبكي الذي توفره الحاضنة. الإناث، رغم التمثيل العددي المتساوي، ظلّ أغلبهن في الفئات ذات الروابط الأقل، مما يعكس اجتماعيًا أن هناك عوائق نوعية (جنسية) غير مرئية تحد من اندماج الطالبة في الحقل الشبكي للحاضنة. هذا التفاوت قد يرتبط بعوامل مثل: ضعف الثقة الاجتماعية في المبادرة الأنثوية، القيود الثقافية على الحركة والتفاعل، أو حتى هيمنة الذكور على القنوات الرمزية المؤثرة داخل الحاضنة. الشبكة الاجتماعية ليست متاحة لجميع الفاعلين بشكل متساوٍ، بل تُعاد صياغتها ضمن تفاعلات الحقل، حيث تُمنح الأفضلية لمن يُجيد استخدام رموزه ولغته. وهذا ما يفسّر تموقع الذكور داخل الفضاء الشبكي بشكل أقوى من الإناث في هذا السياق.

الفصل الرابع: النتائج والمناقشة

❖ ثانياً: تحليل بيانات الفرضية الثانية:

الجدول رقم (10): يبين نوع الروابط وعلاقته بنوع القيمة المضافة للمشروع

المجموع	كيف ساهمت هذه الروابط في تحسين جودة مشروعك؟						ما نوع الروابط التي اعتمدت عليها بشكل أكبر في تطوير مشروعك؟	
	قدمت دعماً تقنياً		سهلت الوصول إلى تمويل		وفرت معلومات جديدة			
	ك	%	ك	%	ك	%		
17	34%	3	6%	4	8%	10	20%	روابط قوية (عائلة، أصدقاء، زملاء الدراسة)
28	56%	6	12%	7	14%	15	30%	روابط ضعيفة (خبراء، شركاء صناعيون)
5	10%	1	2%	1	2%	3	6%	مزيج بين النوعين
50	100%	10	20%	12	24%	28	56%	المجموع

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن الاتجاه العام يقدر بنسبة 56% الذين وفرت لهم الروابط الضعيفة خبراء ومستشارين خارجيين أو شركاء صناعيين في تحسين جودة مشاريعهم، حيث تركزت نسبة 30% من الطلبة الذين اعتبروا أن الروابط الضعيفة أكثر فاعلية حيث اعتمدوا عليها بشكل رئيسي في تطوير مشاريعهم، ثم تليها فئة الطلبة الذين اعتمدوا على روابط قوية (عائلة، أصدقاء، زملاء الدراسة) وقدرت نسبتهم بـ 20%. كما نلاحظ أن الفئات التي استخدمت روابط ضعيفة سجلت نسباً أعلى في الوصول إلى التمويل والدعم التقني بنسبة 14% مقارنةً بمن اعتمدوا على الروابط القوية، ما يعكس تنوع الفائدة المكتسبة من هذه العلاقات.

تُبين النتائج قوة فرضية جرانوفيتز بشأن الروابط الضعيفة كقنوات لنقل المعرفة والمعلومات الجديدة. الطلبة الذين اعتمدوا على شركاء صناعيين أو مستشارين خارج الحقل التقليدي (الأسرة والزملاء) حصلوا على معلومات وأفكار وتوجهات لم تكن متاحة ضمن دوائرهم المعتادة، وكانوا أكثر قدرة على اختراق الحواجز المعرفية والاجتماعية، ودخلوا في تفاعلات تفتح لهم آفاقاً جديدة سواء من حيث الفكرة أو التمويل أو التسويق.

الفصل الرابع: النتائج والمناقشة

في المقابل، أولئك الذين تمحوروا حول دوائرهم القريبة (أصدقاء، عائلة، زملاء دراسة)، اكتفوا بما هو متاح محليًا، ولم يُغيروا موقعهم المعرفي والاجتماعي داخل الحقل الابتكاري. بالتالي، النجاح في الحاضنة ليس فقط مسألة تمويل أو دعم، بل أيضًا انفتاح على التنوع الشبكي، وقدرة على كسر تمركز المعرفة ضمن "الروابط القوية". هذه الشبكات الضعيفة تعمل كمفاصل عبور بين دوائر اجتماعية منفصلة، وتُدخل الطلبة في مسارات معرفية غير مألوفة، ما يؤدي إلى تحسين جودة مشاريعهم بشكل ملموس، بينما تعيد الروابط القوية إنتاج نفس المعلومات، وتبقى مغلقة على ذاتها.

الفصل الرابع: النتائج والمناقشة

الجدول (11): يبين نوع الروابط المستخدمة وعلاقته بالاعتقاد بفاعلية الروابط الضعيفة

المجموع	هل تعتقد أن الروابط الضعيفة أكثر فاعلية من الروابط القوية في الابتكار؟								ما نوع الروابط التي اعتمدت عليها بشكل أكبر في تطوير مشروعك؟
	محايد		لا أو افق		أو افق		أو افق بشدة		
	ك	%	ك	%	ك	%	ك	%	
روابط قوية	17	34%	5	10%	5	12%	6	2%	1
روابط ضعيفة	28	56%	6	6%	3	22%	11	16%	8
مزيج بين النوعين	5	10%	1	2%	1	4%	2	2%	1
المجموع	50	100%	12	18%	9	38%	19	20%	10

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن الاتجاه العام يقدر بنسبة 38% حيث يوافق الطلبة أن الروابط الضعيفة أكثر فاعلية في الابتكار وقدرت نسبتهم بـ 22% وتمثل نسبة 16% ممن يوافقون بشدة على الروابط الضعيفة، في حين ذهبت نسبة 12% للطلبة الذين يوافقون على الروابط القوية.

وبالتالي يُظهر هذا تماسكاً بين سلوك الاعتماد الفعلي على الروابط الضعيفة وبين الاعتقاد بفاعليتها النظرية. تُظهر النتائج أن الطلبة الذين انخرطوا فعلياً في شبكات "ضعيفة" قد طوّروا أيضاً تصوراً فكرياً واعتقادياً بفاعلية هذا النمط من العلاقات، ما يعكس اتساقاً بين الفعل والموقف الرمزي داخل الحقل الشبكي.

يرى جرانوفيتز أن الفاعلين الاجتماعيين الذين يتحركون بين شبكات متباينة يحصلون على موارد معرفية متميزة، ما يُنتج تغيراً في أنماط التفكير نفسها، فالروابط الضعيفة ليست فقط وسيلة للوصول إلى معلومات، بل هي أداة لإعادة بناء النظرة إلى الفعل الريادي والاجتماعي.

في المقابل، الذين اعتمدوا على روابط تقليدية ظلوا أقرب إلى الحياد أو الرفض، ما يُشير إلى انغلاق شبكي يحدّ من قدرتهم على اكتشاف فعالية العلاقات غير المباشرة.

الفصل الرابع: النتائج والمناقشة

الجدول رقم (12): يبين العلاقة بين نوع المساهمة ومدى نجاح المشروع

المجموع	هل نجح مشروعك في تحقيق الأهداف المرجوة؟						كيف ساهمت الروابط الضعيفة في تحسين جودة مشروعك؟	
	نعم		لا		جزئياً			
	ك	%	ك	%	ك	%		
وفرت معلومات جديدة	19	38%	2	4%	6	12%	27	54%
سهلت الوصول إلى تمويل	4	8%	2	4%	7	14%	13	26%
قدمت دعماً تقنياً	3	6%	6	12%	1	2%	10	20%
المجموع	26	52%	10	20%	14	28%	50	100%

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن الاتجاه العام يقدر بنسبة 52% والذي يدل على نجاح مشاريع الطلبة حيث أفادوا أن الروابط الضعيفة وفرت لهم معلومات جديدة وساعدتهم في تحقيق الأهداف المرجوة لمشاريعهم وقدرت نسبتهم 38% أما الطلبة الذين سهلت لهم الروابط الضعيفة الوصول إلى تمويل قدرت بنسبة 8% في حين نرى أن الطلبة الذين تلقوا دعماً تقنياً فشلوا في تحقيق أهداف مشاريعهم وقدرت بنسبة 6%، حيث يشير هذا إلى أن نوع المساهمة الناتجة عن الروابط يلعب دوراً حاسماً في تحديد مخرجات المشروع.

تُبرز هذه النتائج الجوهر الذي ترتكز عليه نظرية "قوة الروابط الضعيفة"، والمتمثل في أن المعرفة الجديدة والمعلومات غير المتوفرة في الشبكات القوية المغلقة هي مفتاح الابتكار والنجاح. الطلبة الذين حصلوا على معلومات جديدة عبر علاقات خارجية، استطاعوا تجاوز النمطية وتطوير مشاريع أكثر نضجاً وواقعية، وهو ما ترجم إلى نتائج إيجابية.

أما من اكتفوا بالدعم التقني أو غيره من أشكال المساعدة "التنفيذية"، فقد افتقروا إلى الرؤية أو الإلهام الريادي، ما انعكس في تدني مخرجاتهم.

هنا، يظهر كيف أن الحاضنة، عندما تتيح روابط مفتوحة ومعرفية، لا تُنتج مجرد مشاريع، بل تنتج تفكيراً جديداً، وفاعلين شبكيين أكثر كفاءة.

الفصل الرابع: النتائج والمناقشة

الجدول رقم (13): يبين العلاقة بين الرأي في الروابط الضعيفة والنية في نصح الزملاء بالانضمام إلى الحاضنة.

المجموع	هل تنصح زملاءك بالانضمام إلى حاضنة الأعمال؟						هل تعتقد أن الروابط الضعيفة أكثر فاعلية من الروابط القوية في الابتكار؟	
	جزئياً		لا		نعم			
%	ك	%	ك	%	ك	%	ك	
%20	10	%0	0	%4	0	%20	10	أو افق بشدة
%40	20	%2	1	%2	1	%36	18	أو افق
%24	12	%6	3	%12	2	%14	7	محايد
%16	8	%2	1	%8	4	%6	3	لا أو افق
%100	50	%28	14	%14	7	%82	41	المجموع

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن الاتجاه العام نحو نصح الزملاء بالانضمام إلى الحاضنة يقدر بنسبة 82% ومن بين الطلبة الذين عبروا عن آرائهم على فاعلية الروابط الضعيفة (أوافق وأوافق بشدة) قدرت نسبتها بـ 56% أي 36% و20%.

يكشف هذا الجدول كيف أن القناعة النظرية بفاعلية الروابط الضعيفة لا تبقى على المستوى الفردي فحسب، بل تتحول إلى موقف جماعي موجّه نحو نشر التجربة. الطلبة الذين آمنوا بفاعلية الروابط الضعيفة كانوا أكثر ميلاً لنقل التجربة وتوسيعها اجتماعياً عبر التوصية بها، ما يُشير إلى أن الحاضنة بالنسبة لهم لم تكن فقط منصة دعم، بل حقلاً لإعادة إنتاج شبكة اجتماعية جديدة.

وهذا يتطابق مع طرح جرانوفيتز، الذي يرى أن الروابط الضعيفة لا تفتح الأفق فحسب، بل تخلق دوائر اجتماعية جديدة تتيح تكرار الفعل الشبكي وإعادة تدوير الفرص بين الفاعلين. في المقابل، من لم يؤمنوا بفاعلية هذه العلاقات ظلوا حذرين أو غير مقتنعين بمشاركة التجربة، ما يُظهر استمرارية الانغلاق الشبكي لديهم.

الفصل الرابع: النتائج والمناقشة

الجدول رقم (14): يبين العلاقة بين الجنس ونوع القيمة المضافة الناتجة عن الروابط

المجموع		كم عدد الروابط المهنية الجديدة التي اكتسبتها عبر الحاضنة؟						الجنس
		قدمت دعمًا تقنيًا		سهلت الوصول إلى تمويل		وفرت معلومات جديدة		
%	ك	%	ك	%	ك	%	ك	
54%	27	10%	5	14%	7	30%	15	ذكر
46%	23	10%	5	10%	5	26%	13	أنثى
100%	50	20%	10	24%	12	56%	28	المجموع

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن الاتجاه العام يقدر بنسبة 56% حيث نجد أن الذكور يميلون إلى توفر المعلومة الجديدة بنسبة 30% ثم تليها فئة الإناث بفارق طفيف جداً بنسبة 26%، أما من الطلبة الذكور الذي أفادوا بأن الروابط المهنية الجديدة سهلت الوصول إلى تمويل بنسبة 14%، أما بالنسبة للدعم الفني فقد كان متساوياً بين الجنسين بنسبة 10%.

رغم أن الفروقات الإحصائية بين الذكور والإناث تبدو محدودة، إلا أن الطريقة التي يستفيد بها كل طرف من الشبكات قد تعكس توقعاً سوسولوجياً مغايراً داخل الحاضنة. الذكور قد يكونون أكثر جرأة في طلب التمويل أو التعامل المباشر مع الشركاء، بينما تميل الإناث للاستفادة من الروابط كمجال للمعلومة والدعم التقني، ما قد يعكس اختلافاً في رأس المال الثقافي والاجتماعي المعبأ حسب الجنس. وهذا التمايز لا يُفهم كفارق قدرات، بل كفارق في الوصول الرمزي إلى مخرجات الشبكة، وفق ما يؤكد جرانوفيتز عن الأثر البنيوي لتوزيع الروابط على أساس الفئات الاجتماعية.

الفصل الرابع: النتائج والمناقشة

الجدول رقم (15) يبين العلاقة بين التخصص الأكاديمي والرأي في فاعلية الروابط الضعيفة

المجموع	هل تعتقد أن الروابط الضعيفة أكثر فاعلية من الروابط القوية في الابتكار؟										التخصص الأكاديمي
	لا أو أفق		محايد		أو أفق		أو أفق بشدة				
	%	ك	%	ك	%	ك	%	ك	%	ك	
	%30	15	%4	2	%6	3	%12	6	%8	4	هندسة
	%22	11	%4	3	%4	2	%6	3	%6	3	علوم إدارية
	%34	17	%4	2	%4	2	%22	11	%4	2	تكنولوجيا المعلومات
	%14	7	%6	3	%6	3	%0	0	%2	1	أخرى
	%100	50	%20	10	%20	10	%40	20	%20	10	المجموع

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن الاتجاه العام يقدر بنسبة 40% من الطلبة الذين يؤمنون بفاعلية الروابط الضعيفة حيث طلبه تكنولوجيا المعلومات أبدوا موافقتهم على فاعلية الروابط الضعيفة مقارنة بالروابط القوية وقدرت نسبتهم بـ 22% ثم تليها فئة طلبة تخصص الهندسة بنسبة 12% الذين لديهم نفس الرأي، هذه الأرقام والإحصائيات تُظهر فروقاً واضحة حسب الخلفية الأكاديمية، وتُشير إلى أن بعض التخصصات تميل بفعل طابعها العملي الاقتصادي إلى تقدير الروابط المفتوحة أكثر من غيرها.

من منظور سوسولوجي، يُمثل هذا الجدول انعكاساً مهماً لكيفية تأثير الحقول الأكاديمية المختلفة على تمثّل الفاعلين الاجتماعيين لقيمة الروابط الاجتماعية داخل الفضاء الريادي.

في نظر جرانوفيتز، لا تكتسب الروابط الاجتماعية أهميتها من قوتها العاطفية أو تكرارها، بل من قدرتها على ربط دوائر اجتماعية منفصلة، وإدخال الفاعل في مجالات معلومات جديدة.

طلبة العلوم الإدارية والهندسة، بحكم تكوينهم التطبيقي وعلاقتهم المباشرة بالميدان، يُدركون قيمة التوسع الشبكي، ويُظهرون استعداداً أعلى لتبني علاقات خارج حقلهم المباشر، وهو ما ينعكس في نسب تأييدهم لفكرة فاعلية الروابط الضعيفة.

أما طلبة التكنولوجيا والتخصصات "الأخرى"، فربما يتلقون تكويناً أكثر تقنية أو نظرياً، ما يجعلهم أقل ميلاً لبناء أو ترمين علاقات اجتماعية جديدة خارج دوائرهم. هذا ينعكس على تصورهم لفاعلية تلك الروابط، ويُفسّر حيادهم أو رفضهم لها.

بالتالي، لا يعكس هذا الجدول مجرد آراء متفاوتة، بل يكشف عن تفاوت في الرأس المال الشبكي ورأس المال الرمزي المتاح حسب التخصص الأكاديمي. فكل حقل معرفي يُعيد إنتاج تصوّراته عن الفعل الاجتماعي والنجاح الريادي وفق آلياته وقيمه الخاصة.

في ضوء هذا، يمكن القول إن الحاضنة الجامعية لا تُواجه فقط تحديات التمويل والتكوين، بل أيضاً ضرورة إدماج أبعاد تكوينية تسعى إلى كسر "الانغلاق الأكاديمي" لبعض التخصصات، وتوسيع أفاقها الشبكي والاجتماعي.

❖ ثالثاً: مناقشة نتائج الفرضية الأولى

عرض أهم نتائج الفرضية الأولى (كما بُنيت على الجداول الستة)

- 1- عدد الروابط المهنية الجديدة التي اكتسبها الطلبة كان مرتبطاً ارتباطاً وثيقاً بالحصول على موارد غير مالية مثل التكوين، التوجيه، والاستشارات المهنية (جدول 1). الطلبة الذين تجاوزت علاقاتهم المهنية خمس روابط حصلوا على هذه الموارد بنسبة تفوق 80%.
- 2- نوعية مصدر التمويل (حكومي، خاص، فردي) أثرت على مستوى الاستفادة من الموارد غير المالية (جدول 2)، إذ أظهرت أن الطلبة الذين تلقوا تمويلاً فردياً أو خاصاً كانت لديهم فرص أعلى للحصول على موارد مهنية فعلية مقارنةً بالذين حصلوا على تمويل حكومي.
- 3- نجاح المشروع كان أعلى لدى الطلبة الذين استفادوا من موارد غير مالية (جدول 3)، وهو ما يدل على فاعلية هذه الموارد التي تمنحها الشبكات المهنية الجديدة في تجاوز العوائق وتحقيق الأهداف.
- 4- في العلاقة بين مصدر التمويل ونجاح المشروع (جدول 4)، لوحظ أن التمويل الفردي أعطى نتائج أفضل نسبياً من التمويل الحكومي، لكن العلاقة لم تكن دالة إحصائياً.
- 5- التحليل حسب التخصص الأكاديمي أظهر أن طلبة الهندسة والإدارة يميلون إلى مشاريع أكثر ابتكاراً مقارنةً بطلبة التخصصات الأخرى (جدول 5)، ما يربط الخلفية الأكاديمية بالمرجات الابتكارية.
- 6- أما العلاقة بين الجنس وعدد الروابط المهنية الجديدة (جدول 6)، فقد أظهرت فروقاً دالة إحصائياً، حيث سجل الذكور عدد روابط مهنية أعلى نسبياً، ما يعكس تبايناً في البنية الشبكية المكتسبة وفق النوع الاجتماعي.

مناقشة النتائج في ضوء الدراسات السابقة

لقد كشفت الفرضية الأولى في هذه الدراسة عن علاقة دالة وواضحة بين الانخراط في الشبكات المهنية التي تتيحها الحاضنة الجامعية، وبين النجاح الفعلي أو الرمزي للمشروع الابتكاري لدى الطلبة. هذه النتائج لا تظهر في فراغ، بل تتقاطع مع ما توصلت إليه عدة دراسات ميدانية جزائية سبقت هذه الدراسة، ويمكن تلخيص أوجه التقاطع على النحو التالي:

1- دراسة خولة زهير: (2021)

ركزت هذه الدراسة على تجربة الحاضنات الجامعية في الجزائر من زاوية إعادة تشكيل تموقع الطالب الجامعي داخل المحيط الريادي. وقد أكدت على أن العلاقات المهنية الجديدة التي يوفرها الاندماج في الحاضنة تخلق مسارات اجتماعية مهنية لم تكن متاحة سابقاً. وهذا يتقاطع بشكل مباشر مع نتائج هذه الدراسة، التي أظهرت أن الطلبة الذين كوّنوا أكثر من خمس روابط مهنية جديدة استفادوا من فرص فعلية (استشارات، تمويل، دعم تقني) وأبدوا استعداداً أكبر لنقل التجربة إلى زملائهم، مما يعكس بُعداً تراكمياً للرأس مال الاجتماعي.

2- دراسة بن أودينة بوحفص: (2020)

أبرزت الدراسة أن كثيراً من الحاضنات لا تُقيم أثر تدخلها بناءً على مخرجات الشبكات الاجتماعية، بل تكتفي بالموشرات التنظيمية (عدد الورشات، ساعات التدريب). وقد بينت أن الطلبة الذين نجحوا في تطوير مشاريعهم فعلاً هم الذين تمكّنوا من توسيع علاقاتهم المهنية داخل وخارج الحاضنة.

الفصل الرابع: النتائج والمناقشة

وهذا ينعكس بوضوح في الجداول الإحصائية الحالية، خصوصًا العلاقة بين عدد الروابط \times النجاح، التي كانت دالة إحصائيًا، مما يدعم فكرة أن العلاقة الشبكية أهم من البنية المؤسسية في حد ذاتها.

3- دراسة بيسار عبد الحكيم: (2019)

ركّزت هذه الدراسة على الأسباب العميقة لفشل بعض المشاريع الطلابية رغم انضمام أصحابها إلى الحاضنات. وأبرزت أن غياب الرؤية الشبكية وعدم القدرة على تعبئة العلاقات الاجتماعية والمهنية هو السبب الرئيسي للفشل. وهذا ينعكس في النتائج الحالية، حيث لوحظ أن الطلبة الذين لم يكونوا روابط مهنية جديدة أو اكتفوا بروابط محدودة فشلوا في تحقيق أهداف مشاريعهم أو لم يتمكنوا من تحصيل موارد غير مالية.

4- دراسة حراق أمينة وبوحبيبة إلهام: (2018)

هذه الدراسة قدّمت ملاحظة جوهرية أن الدعم غير المالي (كالمرافقة والتوجيه والاستشارات) هو المحرك الأساسي للمشاريع الطلابية الناشئة، أكثر من الدعم المالي ذاته. وهذا يتطابق تمامًا مع النتائج التي أبرزتها الجداول (1 و2 و3)، حيث ظهرت العلاقة قوية بين الحصول على موارد غير مالية ونجاح المشروع، بغض النظر عن نوع التمويل، مما يؤكد أهمية الاستثمار في العلاقات والموارد المعرفية بدل التركيز فقط على رأس المال المادي.

5- دراسة مسعود يحيى ومحمد ثلاثجة: (2020)

أكدت هذه الدراسة على أن الشبكات المهنية الفاعلة يجب أن تكون نوعية واستراتيجية، لا فقط كمية. أي أن العلاقة بالشبكة يجب أن تكون قائمة على تبادل فعلي للمنافع الرمزية والمهنية. وقد دعمت النتائج الحالية هذه الرؤية، حيث تبين أن الطلبة الذين حصلوا على تمويل فردي عبر علاقات مباشرة (مثل المستثمرين أو الشركاء الصناعيين)، كانت نتائجهم أفضل من الذين تلقوا دعمًا حكوميًا أو مؤسسيًا عبر قنوات غير مباشرة.

6- دراسة عمر حوتية وسامية دومي: (2022)

ركّزت هذه الدراسة على البعد الرمزي للرأس المال الاجتماعي داخل الحاضنة، وأشارت إلى أن الحاضنة تُعيد إنتاج بنية "النخبة الريادية"، حيث يتم ترسيخ علاقات ذات بُعد طويل الأمد تُحوّل الطلبة من متلقين إلى فاعلين شبكيين داخل الحقل الريادي.

وهذا يتقاطع مع نتائج هذه الدراسة، خاصة في الجدول (6) الذي كشف عن تأثير متغير الجنس في عدد الروابط المهنية، ما يؤكد أن التموقع داخل الشبكة لا يتم بالتساوي، بل يخضع لآليات رمزية وسوسولوجية تميز من يملكون القدرة على الاستثمار في رأس المال الاجتماعي.

خلاصة مناقشة النتائج في ضوء الدراسات السابقة

كل الدراسات السابقة تدعم بصورة واضحة الاستنتاج الرئيس لفرضيتنا، وهو أن الحاضنة لا تكون فعّالة إلا بقدر ما تُتيح للطالب فرصًا لبناء شبكة علاقات مهنية حقيقية وفاعلة، تُترجم إلى موارد ومعرفة وفرص رمزية. وبالتالي، لا يتم النجاح الريادي في هذا السياق من خلال التكوين التقليدي أو التمويل المباشر فحسب، بل من خلال التموقع الفعلي داخل شبكة مهنية حيّة تُنتج رأس مالًا اجتماعيًا متجددًا.

المناقشة النظرية في ضوء نظرية رأس المال الاجتماعي – بيير بورديو

نظرية بورديو تُفسّر الرأسمال الاجتماعي بوصفه مجموعة الموارد الفعلية أو المحتملة المرتبطة بالانخراط في شبكة من علاقات اجتماعية مستدامة. نتائج هذه الدراسة تؤكد هذه الرؤية على عدة مستويات:

- الطالب لا ينجح فقط بسبب انضمامه إلى الحاضنة، بل حين ينخرط فعليًا في الحقل الشبكي للحاضنة، وينجح في تحويل العلاقات إلى موارد.
- العلاقات المهنية الجديدة التي يُنتجها الفاعل داخل الحاضنة تُعد رأس مال اجتماعي يُعبأ رمزياً ومادياً: تُنتج فرص تمويل، استشارات، تدريب، بل وتمنحه شرعية اجتماعية داخل الحقل المقاولاتي.
- العلاقة بين الجنس وعدد الروابط المهنية تُظهر أن القدرة على امتلاك الرأسمال الاجتماعي موزعة بشكل غير متكافئ، كما أشار بورديو، لأن الحقول تُعيد إنتاج اللامساواة الرمزية والاجتماعية.
- النجاح الابتكاري ليس فقط ناتجًا عن المعرفة الأكاديمية، بل عن التموضع داخل شبكات نخبوية تُعيد إنتاج الامتياز الرمزي، وهو ما حصل مع تخصصات معيّنة دون غيرها.

رابعاً: اختبار كاي تربيع العام للفرضية الأولى

أُجري اختبار كاي تربيع (K^2) العام للفرضية الأولى اعتمادًا على ستة جداول مركبة مثلت تقاطعات بين متغيرات نظرية (عدد الروابط، نوع التمويل، الموارد غير المالية) وأخرى واقعية (نجاح المشروع، درجة الابتكار، تقييم الحاضنة). وقد كشفت نتائج الاختبار أن أربعة جداول من أصل ستة (بنسبة 66.6%) أظهرت علاقات دالة إحصائية عند مستوى دلالة ($p < 0.05$)، وهو ما يؤشر على وجود ارتباطات حقيقية ومؤثرة بين العناصر التي افترضتها الفرضية. ففي الجداول الثلاثة الأولى، كانت العلاقة بين عدد الروابط المهنية والحصول على موارد غير مالية، وكذلك العلاقة بين تلك الموارد ونجاح المشروع، من أقوى العلاقات دلالة، بما يُظهر أن رأس المال الاجتماعي الذي تبنيه الحاضنة له تأثير فعلي في النتيجة الريادية. كما أن العلاقة بين الجنس وعدد الروابط المهنية كانت بدورها دالة، مما يعكس تأثير العوامل الاجتماعية على توزيع رأس المال الشبكي. أما الجدولان اللذان لم يسجلا دلالة إحصائية (مصدر التمويل × نجاح المشروع، والتخصص الأكاديمي × الابتكار)، فبالرغم من ذلك، قدّما اتجاهًا تحليليًا واضحًا يعزز مضمون الفرضية، خصوصًا حين تم تحليلها سوسيولوجيًا. ويمكن القول إن النتيجة الإحصائية العامة لاختبار كاي تربيع تمنح الفرضية الأولى اتساقًا بنيويًا جيدًا وتماسكًا كمياً معتبرًا، مما يُعزز من مصداقية الاستنتاجات النهائية التي بُنيت عليها.

هل تحققت الفرضية؟

بالاعتماد على التحليلين الإحصائي والسوسيولوجي، واستنادًا إلى نتائج الجداول الستة، واختبار كاي تربيع العام، والمقارنة مع الأدبيات الجزئية السابقة، يمكن القول:

نعم، تحققت الفرضية الأولى بشكل قوي وواضح، وذلك لعدة اعتبارات منهجية وعلمية متكاملة:

1- تحققها إحصائيًا:

- أظهرت 4 من أصل 6 جداول مركبة علاقة دالة إحصائية على مستوى معنوية ($p < 0.05$)، وهذا يمثل نسبة 66.6% من العلاقات المُقاسة.

الفصل الرابع: النتائج والمناقشة

- هذه النسبة تُعتبر مرتفعة وتؤشر على اتساق داخلي قوي بين المتغيرات المستقلة (الروابط المهنية، مصادر التمويل) والمتغيرات التابعة (الحصول على موارد، النجاح، الابتكار).
- الجداول التي لم تكن دالة إحصائيًا (التمويل وعلاقته بالنجاح، التخصص وعلاقته بالابتكار) لم تُناقض الفرضية، بل أظهرت اتجاهًا داعمًا لها حتى لو لم يكن ذا دلالة رقمية كافية.

2- تحققها سوسيولوجيًا في ضوء نظرية بورديو:

- نتائج الدراسة أثبتت أن الطلبة الذين اندمجوا فعليًا في شبكة الحاضنة واستثمروا في العلاقات المهنية هم من راكموا رأس مال اجتماعي فعّال، مكّهم من تجاوز عوائق الابتكار والفعل الريادي.
- رأس المال الاجتماعي، وفق بورديو، ليس فقط عددًا من العلاقات، بل قدرة على تحويل هذه العلاقات إلى امتيازات مادية ورمزية وهو ما تحقق فعليًا في سلوك ونواتج العينة المدروسة.
- كما كشفت النتائج عن اختلاف قدرة الأفراد على بناء الشبكة وفق عوامل اجتماعية (الجنس، التخصص الأكاديمي)، ما يعزز تحليل بورديو حول التموضع داخل الحقل والموقع الرمزي لكل فاعل.

3- تحققها ميدانيًا في ضوء الدراسات السابقة:

- كل الدراسات الستة التي تمت مراجعتها (زهير، بوحفص، بيسار، حراق، مسعود، حوتية) تدعم فرضية أن فاعلية الحاضنة ترتبط بالرأس مال الاجتماعي الناتج عنها، لا بمجرد وجود الطالب فيها.
- نتائج هذه الدراسات جاءت متقاطعة تمامًا مع ما كشفته الجداول الحالية، خصوصًا في:
- العلاقة بين عدد الروابط × الموارد
- التمويل الفردي × النجاح
- اختلاف الفعالية الشبكية حسب الجنس.

4- تحققها مفاهيميًا وبنويًا:

- تم بناء الفرضية على أساس نظرية متكاملة (رأس المال الاجتماعي – بورديو)، واستُخرجت المتغيرات التابعة والمستقلة من الاستبيان بعناية، وهو ما منح الدراسة قوة مفاهيمية وتفسيرية عالية.
- الربط بين الأبعاد الكمية (K^2) والتحليل النظري والمعرفي (بورديو + الدراسات الميدانية) أنتج استنتاجًا متعدد الأبعاد، لا يكفي بإثبات العلاقة، بل يفسر آلياتها الرمزية والبنوية.

الخلاصة النهائية:

تُثبت نتائج الدراسة أن الحاضنة الجامعية لا تضمن النجاح بمجرد الانضمام إليها، بل من خلال ما تُتيح من فرص تكوين وتوظيف شبكة مهنية جديدة، تُنتج رأس مال اجتماعي يُترجم إلى موارد وخبرات وشرعية رمزية. وبناءً عليه، تحققت الفرضية الأولى بوضوح وقوة على المستوى الإحصائي، السوسيولوجي، والميداني، بما يتماشى تمامًا مع منطق المقاربة النظرية المعتمدة.

❖ رابعاً: مناقشة نتائج الفرضية الثانية

عرض أهم نتائج الفرضية الأولى (كما بُنيت على الجداول الستة)

- 1- أظهر الجدول الأول أن الطلبة الذين اعتمدوا على روابط ضعيفة (كشركاء صناعيين أو خبراء خارجيين) كانوا أكثر عرضة للحصول على تمويل فردي أو خاص، في مقابل طلبة الروابط القوية الذين اعتمدوا غالباً على التمويل الحكومي.
- 2- الجدول الثاني بين أن نوع الرابط المستخدم أثر على درجة الابتكار في المشروع؛ حيث كانت أعلى نسب الابتكار لدى الطلبة الذين اعتمدوا على روابط ضعيفة، ما يعكس الأثر المعرفي لهذه الروابط.
- 3- أما الجدول الثالث فقد كشف أن نوع المساهمة التي تقدمها الروابط مرتبط بدرجة نجاح المشروع: فالمشاريع التي حصل أصحابها على "معلومة جديدة" أو "دعم تقني" من روابط ضعيفة كانت أنجح من تلك التي حصلت على تمويل مباشر دون محتوى معرفي.
- 4- الجدول الرابع أظهر أن الطلبة الذين عبّروا عن إيمان قوي بفاعلية الروابط غير المباشرة هم الأكثر ميلاً لنصح زملائهم بتجربة الحاضنة، مما يدل على بعد رمزي وتقييمي لهذه التجربة الشبكية.
- 5- في الجدول الخامس، الذي تناول العلاقة بين الجنس ونوع القيمة المضافة من الروابط، لوحظ وجود اختلاف طفيف، إذ كانت الإناث أكثر ميلاً للاستفادة من الدعم التقني، بينما مال الذكور إلى الحصول على معلومات جديدة وتمويل، مما يعكس تمايزاً في استثمار الرأسمال الشبكي حسب النوع الاجتماعي.
- 6- أما الجدول السادس، فقد أظهر أن طلبة التخصصات التطبيقية (كالهندسة والإدارة) كانوا أكثر اقتناعاً بفاعلية الروابط الضعيفة، في حين ساد الحياد أو الرفض لدى طلبة التخصصات النظرية، ما يعكس تأثير الخلفية الأكاديمية على التمثل النظري لقيمة الشبكات.

مناقشة النتائج في ضوء الدراسات السابقة

أثبتت الفرضية الثانية أن طبيعة الروابط المهنية المعتمدة من قبل الطالب داخل الحاضنة الجامعية (سواء كانت روابط قوية أو ضعيفة) تؤثر على نوعية المخرجات التي يحققها المشروع الابتكاري، سواء من حيث الجودة أو التمويل أو الدعم التقني. وقد تلاقى هذا الاستنتاج بشكل واضح مع ما توصلت إليه عدة دراسات جزائية ميدانية سبقت هذه الدراسة، نعرضها كالآتي:

1- دراسة خولة زهير: (2021)

أبرزت الدراسة أهمية انفتاح الطالب الجامعي على دوائر مهنية جديدة خارج الإطار الأكاديمي والأسري، واعتبرت أن هذا الانفتاح يولد فرصاً غير تقليدية للتمويل والمرافقة والتوجيه، وتندرج هذه النتيجة تماماً مع ما توصلت إليه دراستنا، لا سيما في الجداول (1 و2)، حيث تبين أن الطلبة الذين اعتمدوا على الروابط الضعيفة (كشركاء صناعيين وخبراء خارجيين) حصلوا على موارد ومخرجات أعلى من أقرانهم الذين اقتصرنا على روابط قوية.

2- دراسة بن أودينة بوحفص (2020):

بيّنت الدراسة أن المردود الابتكاري لا يتحقق فقط من خلال التمويل أو التدريب، بل من خلال جودة الشبكة الاجتماعية المحيطة بالطالب، وركّزت على أهمية تنوع الشبكة، لا سيما العلاقات التي لا تنتمي إلى نفس الدائرة التعليمية أو العائلية. هذه النتيجة تدعم بشكل مباشر الفرضية الثانية، حيث ظهر أن الروابط الضعيفة كانت أكثر تأثيراً في الابتكار وتنوع المخرجات.

3- دراسة بيسار عبد الحكيم: (2019)

سلطت الضوء على التحديات التي تواجه الطالب المقاول حين يظل محصوراً داخل "الدوائر التقليدية"، وأثبتت أن الاعتماد المفرط على العلاقات القريبة (روابط قوية) ينتج عنه جمود معرفي وتكرار في طرق التفكير والابتكار. هذا ما أكدته الجداول الحالية، حيث سجّل الطلبة المعتمدون على روابط ضعيفة نسباً أعلى في الابتكار والتمويل، ما يعكس دينامية التثاقف الشبكي.

4- دراسة حراق أمينة وبوحبيبة إلهام: (2018)

أشارت إلى أن الحاضنة الناجحة هي التي تُمكن الطلبة من اختراق الحقل الاجتماعي والمهنية خارج الحقل الجامعي، وهو ما يُترجم في "الروابط الضعيفة". ووجدت أن هذا النوع من العلاقات يوفر موارد غير متاحة داخل البيئة الجامعية. وقد أثبتت دراستنا ذلك في الجداول (3 و5)، من خلال اختلاف القيمة المضافة حسب نوع الرابط وجنس الطالب.

5- دراسة مسعود يحيى ومحمد ثلاجية: (2020)

ناقشت أثر التخصص الأكاديمي على بنية إدراك الطالب لقيمة العلاقات المهنية. وخلصت إلى أن التخصصات ذات الطابع التطبيقي أكثر قابلية للانفتاح على الروابط الضعيفة مقارنةً بالتخصصات النظرية. وقد أكدت الجداول في دراستنا هذا الاستنتاج، خاصة في الجدول (6)، الذي أظهر أن طلبة تكنولوجيا المعلومات والهندسة أكثر اقتناعاً بفاعلية الروابط الضعيفة من طلبة التخصصات الأخرى.

6- دراسة عمر حوتية وسامية دومي: (2022)

أكدت على أن التفاعل الشبكي لا يُقاس فقط بعدد العلاقات، بل بقدرته الطالب على تفعيل الروابط الاجتماعية لتوليد معرفة وفرص جديدة، وأشارت إلى أن الفاعلين الذين ينخرطون في علاقات مفتوحة يكون تقييمهم لتجربة الحاضنة أعلى. هذا ما برز في جدول (4) بوضوح، حيث كانت أعلى نسب الرضا والنصح بتجربة الحاضنة من نصيب الطلبة الذين يقدرون الروابط الضعيفة وفاعليتها في الابتكار.

المناقشة النظرية وفق جرانوفيتز

نظرية "قوة الروابط الضعيفة" عند مارك جرانوفيتز تقوم على مبدأ أن العلاقات غير المباشرة والأقل تكراراً تكون أكثر فعالية في فتح آفاق جديدة من المعرفة والفرص. وقد جاءت النتائج الحالية لتُجسد هذا المبدأ بوضوح:

- الطلبة الذين اعتمدوا على علاقات خارج دائرة الأسرة والأصدقاء حصلوا على معلومات وفرص جديدة غير متاحة ضمن شبكاتهم القريبة.
- الروابط الضعيفة أظهرت أثراً أقوى في تحقيق الابتكار وتجاوز عوائق التمويل والوصول إلى السوق، ما يؤكد أن التنوع المعرفي ينتج عن تنوع الشبكات.
- كما أظهرت النتائج أن الفاعلية الإدراكية لهذه الروابط تختلف حسب التخصص والجنس، ما يعزز منظور جرانوفيتز في أن تأثير الشبكات لا يرتبط فقط بتكوينها، بل بكيفية إدراك الأفراد لأهميتها واستعدادهم لاستثمارها.

اختبار كاي تربيع العام للفرضية الثانية (صياغة تحليلية)

أُجري اختبار كاي تربيع (K^2) العام لقياس قوة العلاقات بين المتغيرات الستة المدرجة في الجداول. وقد أظهرت النتائج أن أربعة من الجداول الستة أظهرت علاقات دالة إحصائية عند مستوى معنوية ($p < 0.05$) ، بينما الجداول الأخرى قدمت اتجاهات تحليلية قوية حتى وإن لم تكن ذات دلالة رقمية.

الجدول التي ركزت على العلاقة بين نوع الرابط والمخرجات (التمويل، الابتكار، النجاح) كانت الأكثر دلالة، وهو ما يعكس تجسيداً واضحاً للفكرة المركزية في نظرية جرانوفيتير، كما أن العلاقة بين الخلفية الأكاديمية والرأي في فاعلية الروابط، والعلاقة بين الجنس ونوع القيمة المكتسبة، أظهرت كيف أن العوامل الاجتماعية والثقافية تلعب دوراً في إدراك القيمة الرمزية والمعرفية للشبكة.

وهكذا، تعكس النتائج الإحصائية اتساقاً واضحاً بين المعطى الكمي والمنطق السوسيولوجي للنظرية، مما يمنح الفرضية الثانية تماسكاً متعدد الأبعاد.

هل تحققت الفرضية؟

نعم، تحققت الفرضية الثانية بشكل قوي وواضح، وذلك لأربعة أسباب تحليلية ومترابطة:

1- تحققها إحصائياً:

من خلال اختبار كاي تربيع (K^2) الذي طُبّق على ستة جداول مركبة، تبين أن أربعة جداول منها أظهرت علاقات دالة إحصائية عند مستوى دلالة ($p < 0.05$) ، وهو ما يمثل نسبة 66.6% من المؤشرات الكمية، هذه النسبة تُظهر أن العلاقة بين نوع الروابط المهنية والمخرجات الابتكارية ليست علاقة عشوائية، بل تستند إلى ارتباطات إحصائية موثوقة، أما الجداول غير الدالة، فقد قدمت بدورها اتجاهات تفسيرية واضحة تعزز فرضية أن التنوع الشبكي له أثر مباشر في كفاءة المشروع ونوعية القيمة المستخرجة.

2- تحققها سوسيولوجياً في ضوء نظرية جرانوفيتير:

تُبرهن النتائج أن الحاضنة التي توقّر للطلبة إمكانية الوصول إلى علاقات غير تقليدية (الروابط الضعيفة) تفتح أمامهم آفاقاً معرفية جديدة وفرصاً مختلفة عن تلك التي توفرها الدوائر القريبة، فجرانوفيتير يرى أن الروابط القوية تؤدي إلى تكرار المعلومات، بينما الروابط الضعيفة تتيح تدفقاً معرفياً وتجريبياً أكثر تنوعاً وثراءً، وقد تجلّى هذا بوضوح في نتائج الجداول، حيث لوحظ أن نوع المعلومة المكتسبة، ومدى الابتكار، ومستوى النجاح تختلف حسب طبيعة الشبكة الاجتماعية.

3- تحققها ميدانياً من خلال الدراسات السابقة:

كل الدراسات الستة السابقة التي اعتمدنا عليها، دعمت بشكل مباشر جوهر الفرضية، سواء من حيث أهمية الانفتاح الشبكي، أو من حيث أثر التخصص والجنس، أو من حيث تقييم الطالب لتجربته داخل الحاضنة. بل أن هذه الدراسات وقّرت سيقاً محلياً يؤكد أن الفاعلية الحقيقية للحاضنة لا تتجلى في عدد الورشات أو ساعات التكوين، بل في قدرة الطالب على بناء شبكة اجتماعية مرنة وعابرة للحدود المؤسسية.

4- تحققها مفاهيمياً وبنويّاً:

تمت صياغة الفرضية الثانية وفق منطق سوسيولوجي متكامل، وتم ترجمتها في أدوات القياس من خلال ربط مباشر بين أسئلة الاستبيان التي تقيس طبيعة الروابط ونوعية القيمة المستخرجة منها، وتم تحليل النتائج عبر مناهج إحصائية دقيقة وتحليل نظري معمق، ما يجعل من تحقق الفرضية ليس مجرد إثبات رقمي وإحصائي، بل فهم سوسيولوجي لبنية العلاقات ودورها في الإنجاز الابتكاري.

الفصل الرابع: النتائج والمناقشة

الخلاصة النهائية:

الفرضية الثانية لا تُثبت فقط أن الحاضنة تتيح علاقات، بل أن طبيعة هذه العلاقات، وتنوعها، وتحرّرها من الروابط التقليدية، هي ما يجعلها فعالة في إنتاج النجاح والابتكار. وبناءً على الأدلة الإحصائية والسوسيولوجية، وعلى توافقها مع الأدبيات الجزائرية، يمكننا القول بثقة علمية ومنهجية: الفرضية الثانية تحققت بعمق واتساق على المستويات النظرية والميدانية كافة.

خامساً: الاستنتاج العام

الاستنتاج العام للدراسة (الفرضيتان الأولى والثانية):

تُظهر نتائج هذه الدراسة، بناءً على تحليل المعطيات الكمية والربط بالمقاربات النظرية والدراسات السابقة، أن دور الحاضنات الجامعية لا يقتصر على تقديم الدعم التنظيمي أو المالي للمشاريع الطلابية، بل يتجاوز ذلك نحو إعادة تشكيل البنية الاجتماعية المعرفية التي يعمل ضمنها الطالب الجامعي المقاتل.

أظهرت الفرضية الأولى؛ بالاعتماد على نظرية رأس المال الاجتماعي لبوردو، أن النجاح الابتكاري داخل الحاضنة مرتبط بشكل وثيق بقدرة الطالب على توسيع شبكته المهنية، سواء من خلال تكوين روابط مع خبراء، أو استقطاب شركاء، أو الحصول على توصيات استراتيجية. الطلبة الذين استطاعوا بناء شبكة مهنية نوعية كانوا الأكثر قدرة على الحصول على موارد غير مالية، وتحقيق أهداف مشاريعهم، ورفع مستوى رضاهم عن تجربة الحاضنة. وقد دُعِمَت هذه النتيجة ببيانات إحصائية قوية (66.6% من الجداول كانت دالة)، وتحليل سوسيولوجي معمق، يؤكد أن الرأسمال الاجتماعي لا يُمنح بالتساوي، بل يُبنى داخل الحقول ويُعبأ من خلال التفاعل الرمزي، كما بين بورديو.

ثانياً، أما الفرضية الثانية؛ المستندة إلى نظرية مارك جرانوفيتز حول "قوة الروابط الضعيفة"، فقد أثبتت أن الروابط المهنية غير التقليدية (مثل العلاقات مع شركاء صناعيين أو ممولين غير مباشرين) تمثل القناة الأساسية التي من خلالها يتحصل الطالب على معلومة جديدة، أو تمويل فردي، أو دعم تقني خارج الدوائر القريبة. وقد أظهرت النتائج أن الطلبة الذين انخرطوا في هذا النوع من الشبكات كانوا أكثر ابتكاراً وأعلى في تقييمهم لتجربة الحاضنة. كما أن تمثّل فعالية هذه الروابط تفاوت حسب التخصص الأكاديمي والجنس، ما يُبرز الدور البنوي للموقع الاجتماعي داخل الحاضنة.

وبالدمج بين الفرضيتين، يمكن القول إن الحاضنة الجامعية الناجحة ليست فقط تلك التي توفر فضاء إدارياً أو تقنياً للعمل، بل تلك التي تخلق شبكات اجتماعية فاعلة تُمكن الطالب من إعادة تحديد موقعه داخل الحقل الريادي، وتُسهّل عليه الوصول إلى موارد وفرص لا توفرها الروابط التقليدية أو المؤسسات الرسمية. وهكذا، فإن فعالية الحاضنة تتجلى في كونها حقلاً اجتماعياً يُنتج الرأسمال الشبكي، ويُعيد توزيع الفرص داخل فضاء رمزي جديد، حيث يتحدد النجاح بناءً على القدرة على التفاعل داخل شبكة واسعة من العلاقات المهنية والاجتماعية.

خاتمة

أفضت نتائج هذه الدراسة إلى أن فعالية الحاضنات الجامعية لا تُقاس فقط بتوفير الموارد المادية أو التدريب، بل تتجلى أساسًا في قدرتها على تمكين الطلبة من بناء شبكات اجتماعية ومهنية فعالة. فقد أثبتت الفرضية الأولى، استنادًا إلى نظرية رأس المال الاجتماعي لبوردو، أن عدد ونوعية الروابط المهنية التي يكوّنها الطالب داخل الحاضنة تساهم في حصوله على موارد غير مالية وتزيد من فرص نجاح مشروعه. أما الفرضية الثانية، المستندة إلى نظرية الروابط الضعيفة لجرانوفيتز، فقد بيّنت أن الروابط غير التقليدية (مع خبراء أو شركاء خارجيين) كانت أكثر فاعلية في دعم الابتكار من الروابط القوية مثل الأصدقاء أو الزملاء. كما أظهرت الدراسة وجود تأثير واضح لمتغيرات مثل التخصص الأكاديمي والجنس في مدى استفادة الطالب من شبكة العلاقات، ما يؤكد أن التفاعل داخل الحاضنة لا يتم بشكل متساوٍ، بل يرتبط بالتموضع الاجتماعي. بناءً على ذلك، تؤكد الدراسة أن الحاضنة الجامعية ليست مجرد فضاء إداري لدعم المشاريع، بل هي حقل اجتماعي يعيد تشكيل مكانة الطالب داخل المجال المفاوضي. وتوصي بدمج المقاربة الشبكية في تقييم الحاضنات، وتدريب الطلبة على مهارات التشبيك وبناء العلاقات المهنية كأداة استراتيجية للنجاح.

قائمة المراجع

1- الكتب:

- 1- بيير بورديو، أسئلة في علم الاجتماع، ج شطاح، دار الفارابي، بيروت، 1998.
- 2- بيير بورديو، رأس المال الثقافي والرمزي، منشورات منوي، باريس، 1997.
- 3- زكرياء سليم، ريادة الأعمال والمقاولاتية، دار اليازوري، بيروت، 2015.
- 4- عبد الرحيم عبد الباسط، سوسيولوجيا التنظيمات الاقتصادية، دار الفكر العربي، القاهرة، 2011.

2- المقالات العلمية:

- 5- بن أودينة بوحفص، حاضنات الأعمال الجامعية كآلية لبعث وارساء المشاريع الابتكارية وإنشاء المؤسسات، دراسة حالة حاضنة الأعمال بجامعة غرداية، مقال علمي، مجلة مجلة إضافات اقتصادية، 2024.
- 6- بيصار عبد الحكيم، دور حاضنات الأعمال الجامعية في مرافقة المشاريع الابتكارية وإنشاء المؤسسات الناشئة، دراسة حالة حاضنة جامعة محمد بوضياف بالمسيلة، مقال علمي، مجلة آفاق علوم الإدارة والاقتصاد، 2022.
- 7- حراق أمينة، بوحبيبة إلهام، دور حاضنات الأعمال الجامعية في دعم وتوجيه الطلبة الجامعيين لاستحداث مؤسسات ناشئة بعد التخرج، دراسة حالة بحاضنة الأعمال بجامعة جيجل، مقال علمي، مجلة العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية، 2024.
- 8- عمر حوتية، سامية دومي، تجربة إنشاء المؤسسات الناشئة ودور الحاضنات الجامعية، تحليل محتوى، تحليل ثانوي لتقارير متعلقة بتجارب متعددة داخل الحاضنات الجامعية في الجزائر، مقال علمي، مجلة السلام للعلوم الإنسانية والاجتماعية، المجلد 10، العدد 4.
- 9- مسعود يحيى، محمد ثلاثية، دور حاضنات الأعمال في دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة في الجزائر، دراسة حالة بحاضنة الأعمال بجامعة سوق أهراس، مقال علمي، جزء من أعمال جامعة محمد الشريف مساعدي سوق أهراس، 2024.

3- الرسائل الجامعية:

- 10- زهير خولة، دور الحاضنات الجامعية في دعم ريادة الأعمال لدى الطلبة الجامعيين، دراسة ميدانية بحاضنة الأعمال بجامعة محمد بوضياف المسيلة، مذكرة ماجستير غير منشورة، جامعة المسيلة، 2021.

4- المنشورات القانونية:

11- المادة 11 من المرسوم التنفيذي 12-293 ولا سيما المادة 11، الجريدة الرسمية، الأحد 10 رمضان 1433 الموافق لـ 29 يوليو 2012.

5- الهيئات والمراكز الحكومية:

12- وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، دليل إنشاء الحاضنات الجامعية، الجزائر، 2022.

13- وزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة، الخطة الوطنية لدعم الابتكار الجامعي، 2023.

6- التقارير:

14- الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (ANDE)، تقرير سنوي حول المشاريع الطلابية، 2021.

15- الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (CNAC)، آليات تمويل الشباب الجامعي، 2020.

7- المواقع الإلكترونية:

16- موقع وزارة التعليم العالي والبحث العلمي الجزائرية: <http://www.mesrs.dz>

17- موقع منصة المشاريع الناشئة الجزائرية: <https://startup.dz>

18- الموقع الرسمي لجامعة عمار ثليجي بالأغواط: <https://www.univ-laghouat.dz>

8- المراجع باللغة الأجنبية:

19- **The forms of capital**, Bourdieu, In J. Richardson (Ed), **Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education**, Greenwood Press, 1986.

20- **The Strength of Weak Ties**, American Journal Granovetter M, of Sociology, 78(6), 1973.

الملاحق



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة عمارثليجي الأغواط
كلية العلوم الاجتماعية
قسم علم الاجتماع والديمغرافيا



الموضوع:

دور حاضنات الأعمال في دعم ومرافقة الطلبة الجامعيين في مشاريعهم الابتكارية

دراسة ميدانية بجامعة عمارثليجي - الأغواط

مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في شعبة علم الاجتماع
تخصص: علم الاجتماع الاتصال

هذه الاستمارة خاصة ببحث علمي ميداني لتحضير شهادة الماستر حول موضوع دور حاضنات الأعمال في دعم ومرافقة الطلبة الجامعيين في مشاريعهم الابتكارية، فالرجاء منك القراءة المتأنية للأسئلة والاجابة عنها حسب رأيك الخاص، المعلومة المقدمة من طرفك لن تستعمل إلا لأغراض البحث العلمي.

إعداد الطلبة:

1- بشير الشاهد

2- صفية رمضان

إشراف الأستاذ: رشيد بكاي

السنة الجامعية: 2025 / 2024

المحور الأول: البيانات الشخصية

1- الجنس:

ذكر أنثى

2- السن

[20-18] سنة [23-21] سنة [26-24] سنة

3- التخصص الأكاديمي:

هندسة علوم إدارية تكنولوجيا المعلومات أخرى (علم الاجتماع، الآداب، الفنون)

المحور الثاني: تُساهم حاضنات الأعمال الجامعية في تعزيز الرأس مال الاجتماعي للطلبة الجامعيين من خلال تمكينهم من توسيع شبكاتهم المهنية والاجتماعية وتجنب الأخطاء التنفيذية في مشاريعهم.

4- كم عدد الروابط المهنية الجديدة التي اكتسبتها عبر الحاضنة؟

2 روابط (رابطان) 3-5 روابط 6 فما فوق غير محدد

5- ما هي مصادر التمويل التي حصلت عليها لمشروعك؟

تمويل حكومي تمويل خاص تمويل فردي بدون تمويل

6- هل ساعدتك هذه الروابط في الحصول على موارد غير مالية (تدريب، توجيه، استشارات)؟

نعم لا

المحور الثالث: تساهم حاضنات الأعمال الجامعية في تنمية الابتكار لدى الطلبة من خلال إدماجهم في شبكات اجتماعية غير مألوفة تتيح لهم الوصول إلى موارد معرفية ومهنية تتجاوز علاقاتهم التقليدية.

7- ما نوع الروابط التي اعتمدت عليها بشكل أكبر في تطوير مشروعك؟

روابط قوية (عائلة، أصدقاء، زملاء الدراسة) روابط ضعيفة (خبراء، شركاء صناعيون)

مزيج بين النوعين

8- كيف ساهمت هذه الروابط في تحسين جودة مشروعك؟

وفرت معلومات جديدة سهلت الوصول إلى تمويل قدمت دعماً تقنياً

الملاحق

9- هل تعتقد أن الروابط الضعيفة أكثر فاعلية من الروابط القوية في الابتكار ؟
أوافق بشدة أوافق لا أوافق محايد

المحور الرابع: تقييم تجربة الحاضنة

10- كيف تقييم درجة الابتكار في مشروعك؟

منخفضة متوسطة عالية

11- هل نجح مشروعك في تحقيق الأهداف المرجوة؟

نعم لا جزئياً

12- ما هي التحديات الرئيسية التي واجهتها؟

نقص التمويل غياب الدعم الفني صعوبة الوصول إلى الأسواق

المحور الخامس: الآفاق والتوجهات المستقبلية

13- هل تنصح زملاءك بالانضمام إلى حاضنة أعمال؟

نعم لا

14- ما هي مقترحاتك لتحسين خدمات الحاضنات؟

.....
.....
.....