



جامعة 8 ماي 1945 قالمة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير

مذكرة تخرج مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم المالية والمحاسبة

تخصص : مالية المؤسسة

تحت عنوان:

تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

تحت إشراف الأستاذة :

- أ. د. عديلة مريم

من إعداد الطالبتين :

- شيماء شنيعة

- عائشة بن صدوق

السنة الجامعية : 2022-2023

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

رَبِّكَ زَكَاةً وَسِلْماً

صِدْقَ اللَّهِ الْعَظِيمِ

الشكر والعرفان:

بصدد إنجاز هذا العمل المتواضع، نشكر الله سبحانه وتعالى الذي وفقنا لإتمام هذا العمل، وأنارنا بالعلم وزيننا بالحلم وأكرمنا بالتقوى.

نتقدم بأسمى عبارات الشكر والتقدير والاحترام إلى الأستاذة المشرفة " مريم عديلة " لإشرافها على هذه المذكرة وعلى نصائحها وتوجيهاتها التي لم تبخل علينا بها راجين من المولى عز وجل أن يوفقها في الدارين.

كما نتقدم بالشكر الجزيل إلى مديري المؤسستين "Khidma Tech" و "Presto Delivery" على المعلومات التي قدمها لنا.

ولا نستثنى في شكرنا هذا الأستاذة الفاضلة "عيدة بن حميدة" ومدير حاضنة المؤسسات الناشئة الثقافية والاجتماعية "Orkids" السيد "منير عثمانى"، اللذان ساعدانا في إيجاد مؤسسة ناشئة لإجراء التريص فيها وفقهما الله وسدد خطاهما. إلى كل الأساتذة الذين أشرفوا على تعليمنا من بداية مشوارنا الدراسي إلى غاية هذه المرحلة.

إلى كل هؤلاء شكرا جزيلاً.



الإهداء:

بسم الله الرحمن الرحيم

أهدي هذا العمل:

إلى أمي العزيزة نبع الحنان ومصدر شجاعتي وإلهامي. والدي الحبيب الذي دعمني بوجوده جانبي وأنار طريقني بأفكاره طوال مشواري الدراسي، لكما والديا كل الاحترام والشكر والتقدير.

✚ لإخوتي وسندي في الحياة نذير وشرف الدين.

✚ لأختي العزيزة هبة الله.

✚ لكل عائلة شنيئة وابن حسين.

✚ لصديقتي المقربة سارة.

✚ لصديقتي وزميلتي عائشة ولجميع أصدقائي في الكلية.

✚ لكل من أحمله في قلبي.

شيماء

الإهداء

الشكر والحمد لله فالإله ينسب الفضل كله في إكمال مسيرتي العلمية المكلفة بالنجاح والتفوق ويسرني أن أقدم نجاحي هذا كهمسة حب وعنوان ووفاء...

إلى الذي بذل جهد السنين سخيا وصاغ من الأيام سلام العلى لأرتقي بها في ذرا الحياة.

إلى من أحمل إسمه بكل إفتخار.. إلى ينبوع العطاء.. إليك والدي

إلى ملاكي في الحياة إلى بسمة دربي إلى معنى الحب والحنان..

إلى من إختص الله الجنة تحت قدميها.. إلى من كان دعائها سر نجاحي.. إليك والدي..

إلى من أرى التفاؤل بأعينهم والسعادة في ضحكتهم... إلى من بهم أكبر وعليهم أعتد...

إليكم إخوتي أمينة، أسماء، مجد الدين... وإلى براعم العائلة روديعة، زيد، ملاك، يزن...

إلى من أعتز بالإنسحاب لهم.. خالاتي وأخوالي وعماتي وأعمامي وإلى جدي أطل الله في عمرها...

إلى رفقاء دربي... إلى من أجمل ذكرياتي كانت معهم... إليكم صديقاتي أماني، ريمة، سارة، سلسبيل، هديل...

إلى من عملت معي بكد بغية إتمام هذا العمل إلى رفيقة دربي شيماء...

إلى من جمعني بهم مقاعد الدراسة عبد الكريم، عماد، إسلام...

إلى من ضاقت السطور من ذكرهم فوسعهم فلي...

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

الشكر والعرفان

الإهداء

I	فهرس المحتويات
V	فهرس الجداول
VII	فهرس الأشكال
أ	المقدمة العامة
1	الفصل الأول
2	تمهيد
3	المبحث الأول: مفاهيم حول التمويل
3	المطلب الأول: مفهوم التمويل وأهدافه
4	المطلب الثاني: أهمية ووظائف التمويل
6	المطلب الثالث: أنواع التمويل ومخاطره
9	المطلب الرابع: مصادر التمويل
13	المبحث الثاني: ماهية المؤسسات الناشئة
14	المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة وتطورها التاريخي
15	المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الناشئة ومميزاتها
18	المطلب الثالث: أهمية المؤسسات الناشئة ونظرياتها
27	المطلب الرابع: العوامل المؤثرة في نجاح وفشل المؤسسات الناشئة
31	المبحث الثالث: تقنيات تمويل المؤسسات الناشئة

31.....	المطلب الأول: آليات مرافقة ودعم المؤسسات الناشئة.....
38.....	المطلب الثاني: طرق تمويل المؤسسات الناشئة.....
49.....	المطلب الثالث: عوامل أخرى مساعدة على تطوير قطاع المؤسسات الناشئة.....
25.....	المطلب الرابع: نماذج لشركات ناشئة ناجحة عربيا.....
54.....	خلاصة الفصل.....
55.....	الفصل الثاني.....
56.....	تمهيد.....
57.....	المبحث الأول: وضعية المؤسسات الناشئة في الجزائر.....
57.....	المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة في الجزائر.....
69.....	المطلب الثاني: آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر.....
90.....	المطلب الثالث: التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في الجزائر.....
91.....	المطلب الرابع: آفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر.....
93.....	المبحث الثاني: حالة مؤسسة Khidma Tech.....
93.....	المطلب الأول: نظرة عامة حول مؤسسة Khidma Tech.....
97.....	المطلب الثاني: مبادئ وأهداف مؤسسة Khidma Tech.....
98.....	المطلب الثالث: مصادر تمويل مؤسسة Khidma Tech.....
99.....	المطلب الرابع: الصعوبات التي تواجهها مؤسسة Khidma Tech.....
100.....	المبحث الثالث: دراسة حالة مؤسسة Presto Delivery.....
100.....	المطلب الأول: نظرة عامة حول المؤسسة الناشئة Presto Delivery.....
103.....	المطلب الثاني: مبادئ وأهداف مؤسسة Presto Delivery.....
104.....	المطلب الثالث: مصادر تمويل المؤسسة.....
108.....	المطلب الرابع: الصعوبات التي تواجهها مؤسسة Presto Delivery.....

109 خلاصة الفصل

110 الخاتمة العامة

116 قائمة المراجع

الملاحق

الملخص

فهرس الجداول

فهرس الجداول

- الجدول رقم 1-1: مراحل استثمار ملائكة الاستثمار. 46
- الجدول رقم 1-2: ترتيب المؤسسات الناشئة الإفريقية. 63
- الجدول رقم 2-2: ترتيب المؤسسات الناشئة الجزائرية في العالم سنة 2022. 64
- الجدول رقم 3-2: تطور تعداد المؤسسات الناشئة بالجزائر من سنة 2018 إلى 2020. 65
- الجدول رقم 4-2: توزيع المؤسسات الناشئة في الجزائر حسب كل قطاع من سنة 2018 إلى سنة 2021. 68
- الجدول رقم 5-2: مساهمة المؤسسات الناشئة في القيمة المضافة من سنة 2017 إلى 2020. 69
- الجدول رقم 6-2: صيغ تمويل الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة. 79
- الجدول رقم 7-2: عدد المؤسسات الناشئة الممولة من طرف الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة ASF سنة 2022. 79
- الجدول رقم 8-2: صيغ التمويل في الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE. 82
- الجدول رقم 9-2: عدد المشاريع الناشئة الممولة من طرف الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE حسب كل قطاع لسنة 2021. 83
- الجدول رقم 10-2: شركات رأس مال المخاطر في الجزائر. 87
- الجدول رقم 11-2: تطور نمو شركة Khidma Tech في تطبيق DZDOC خلال الفترة 2019-2022م. 94
- الجدول رقم 12-2: تطور نمو شركة Khidma Tech في تطبيق HOTEL.COM سنة 2022م. 95
- الجدول رقم 13-2: تطور نمو شركة Presto Delivery خلال الفترة الممتدة من سبتمبر 2021م إلى مارس 2023م. 107

فهرس الأشكال

فهرس الأشكال

- الشكل رقم 1-1: أنواع التمويل. 8
- الشكل رقم 2-1: خصائص الشركات الناشئة. 17
- الشكل رقم 3-1: مراحل دورة حياة المؤسسات الناشئة. 24
- الشكل رقم 4-1: العوامل المؤثرة في نجاح وفشل المؤسسات الناشئة. 31
- الشكل رقم 5-1: تجسيد مفهوم حاضنات الأعمال. 32
- الشكل رقم 6-1: مراحل التمويل برأس المال المخاطر. 43
- الشكل رقم 7-1: أنواع التمويل الجماعي. 49
- الشكل رقم 1-2: تطور تعداد المؤسسات الناشئة في الجزائر من سنة 2019 إلى 2022. 66
- الشكل رقم 2-2: مخطط نشاط تمويل الشركات الناشئة في الجزائر. 67
- الشكل رقم 3-2: نسب تمويل المشاريع في الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE حسب كل قطاع لسنة 2021. 84
- الشكل رقم 4-2: نسب القطاعات الممولة التي تنتمي إليها المؤسسات الناشئة في الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE لسنة 2022. 85
- الشكل رقم 5-2: الهيكل التنظيمي لمؤسسة Khidma Tech. 96
- الشكل رقم 6-2: الهيكل التنظيمي لمؤسسة Presto Delivery. 102
- الشكل رقم 7-2: منحى تطور رقم أعمال مؤسسة Presto Delivery خلال الفترة الممتدة من سبتمبر 2021م إلى مارس 2023م. 105
- الشكل رقم 8-2: منحى تطور عدد الطلبات في مؤسسة Presto Delivery خلال الفترة الممتدة من سبتمبر 2021م إلى مارس 2023م. 106

المقدمة العامة

يشكل نشاط التمويل إحدى الأنشطة الأساسية في أي مؤسسة مهما كان حجمها أو طبيعة نشاطها، وهذا نظرا للدور الذي يلعبه رأس المال للمشروع في هذا النشاط الإستغلالي أو الاستثماري للمؤسسة، وتعتبر الأهداف الرئيسية للوظيفة المالية هي التخطيط ووضع البرامج التشغيلية، ثم تحديد مصادر التمويل الضرورية لتنفيذ البرامج والخطط، يحدد الهيكل المالي للمؤسسة ضمن السياسة المالية العامة التي تمثل تلك القرارات التي تهدف إلى تخصيص الموارد المالية ضرورية لتحقيق الأهداف الإستراتيجية.

تستأثر المؤسسات الناشئة بإهتمام خاص من قبل جميع الدول سواء في الدول المتقدمة أو النامية إدراكا منها للدور الذي تلعبه في التنمية، حيث أن المؤسسات الناشئة تتمتع بخصوصيات تجعلها متميزة عن باقي المؤسسات الإقتصادية الكبرى كونها لها مميزات كصغر حجمها، وتشجيع قيامها وسهولة التأقلم، وفي الوقت نفسه تعاني من مشاكل عديدة أبرزها مشكل التمويل، لذلك فمعظم الدول تسعى جاهدة لإزالة العقبات التي تعيق نموها، وتساهم في تطورها بالشكل المفروض بتوجه إستراتيجي.

في إطار التغيرات الإقتصادية الحالية تتجه الدول النامية نحو دعم قطاع المؤسسات الناشئة، كما لوحظ الإهتمام الكبير التي تحظى به المؤسسات الناشئة في الجزائر السنوات الأخيرة سواء من قبل السلطات الرسمية والهيئات الأكاديمية، وتعتبر المؤسسات الناشئة أحد الركائز التنمية الإقتصادية والإجتماعية، وذلك راجع إلى مدى مساهمتها في الدخل الوطني وخلق القيمة المضافة، كذا إمتصاصها للبطالة والمساهمة في التشغيل، بالإضافة إلى الأهمية البالغة التي توليها الدولة الجزائرية لتشجيع هذا النوع من المؤسسات من خلال مختلف أجهزة الدعم والمرافقة التي حاولت تغطية عجزها المالي بتوفير مصادر التمويل اللازمة.

إشكالية الدراسة:

بناء على ما سبق يمكن صياغة الإشكالية وطرحها في السؤال الجوهرى التالي:

ماهي أساليب تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر؟

إنطلاقا من الإشكالية الرئيسية يمكن صياغة الأسئلة الفرعية التالية:

- ماهي أهم المصادر التمويلية الحديثة؟
- ماهو واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر؟

- كيف تم تمويل مؤسسة "Khidma Tech" ومؤسسة "Presto Delivery"؟

فرضيات الدراسة:

على ضوء السؤال الرئيسي ومن أجل الإجابة على الأسئلة الفرعية وضعنا مجموعة من الفرضيات كالتالي:

- توجد العديد من المصادر التمويلية المتاحة أمام المؤسسات الناشئة.
- تواجه المؤسسات الناشئة عراقيل تمويلية في الجزائر.
- تتمول مؤسستي "Khidma Tech" و "Presto Delivery" عن طريق التمويل الذاتي.

أهمية الدراسة:

تبرز أهمية هذه الدراسة من خلال إبراز مختلف آليات دعم المؤسسات الناشئة والتعرف على الطرق المستحدثة لتمويلها، والدور الذي تلعبه في تحقيق التنوع الإقتصادي من خلال مواجهتها للعديد من الظواهر الإقتصادية، من خلال إبراز هذه المصادر والتقنيات وكيفية تفعيلها في الجزائر، من أجل إمتصاص البطالة عن طريق تحفيز أصحاب الأفكار في إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، وإعتبارها من الأدوات المحركة للإقتصاد الوطني ودفع عجلة التنمية الإقتصادية وخلق القيمة المضافة.

أهداف الدراسة:

هدفت هذه الدراسة بشكل أساسي للتعرف على تقنيات تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر وذلك من

خلال:

- التعرف على أهم المفاهيم الأساسية للمؤسسات الناشئة.
- جذب إهتمام الشباب لموضوع إنشاء هذا النوع من المشاريع.
- توضيح مصادر التمويل الملائمة لكل مرحلة في دورة حياة المؤسسة.
- عرض مختلف الإحصائيات حول المؤسسات الناشئة وواقعها في الجزائر.

منهج الدراسة:

من أجل الإلمام بجوانب موضوع الدراسة وحتى يتم التمكين من الإجابة على الإشكالية وإثبات صحة الفرضيات وتبيان أهمية التمويل، تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي في الجانب النظري من خلال التعرف على أنواع ومصادر التمويل الحديثة للمؤسسات الناشئة، أما الجانب التطبيقي فقد تم الاعتماد فيه على أسلوب دراسة حالة من خلال زيارة ميدانية لمؤسستين ناشئتين "Khidma Tech" و "Presto Delivery"، مع تحليل كل ما جاء به من معطيات ونتائج متوصل إليها.

أدوات جمع وتحليل البيانات:

- الكتب ومجلات
- مذكرات الماجستير.
- مؤتمرات وملتقيات.
- القوانين التشريعية.
- مواقع الأنترنت.
- مراجع اللغة الأجنبية.

الدراسات السابقة:

إن موضوع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر لا يزال قيد البحث والجدل لحدائه في الدول العربية، كما ولا توجد كتب متخصصة حوله، إلا أن هناك بعض البحوث والدراسات تناولت جانب من جوانب هذا الموضوع نذكر منها:

✓ دراسة بن سفيان الزهراء، العوطي نصر الدين 2020 بعنوان: "المؤسسات الناشئة وتحدياتها في الجزائر"، حوليات جامعة بشار في العلوم الإقتصادية.

هدفت الدراسة إلى إبراز أهم التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة عموما وفي الجزائر على وجه الخصوص، حيث أن الدراسة التطبيقية عينت بتحديد أبرز التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في الجزائر لترقية وتعزيز المقاولاتية، وخلصت الدراسة إلى أن المؤسسات الناشئة تتسم بجملة من

الخصائص والمعايير تميزها عن باقي المؤسسات الكلاسيكية، إضافة إلى تعدد العراقيل والصعوبات التي تواجهها في سبيل ضمان إستدامتها وتعزيزها للمقاوالية.

✓ **دراسة ديناوي أنفال عائشة، زرواط فاطمة الزهراء 2020،** "المؤسسات الناشئة قاطرة الجزائر الجديدة للنهوض لإقتصاد الوطني"، حوليات جامعة بشار في العلوم الإقتصادية.

سعت الدراسة إلى تسليط الضوء على التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر والاستراتيجيات المتبعة من طرف الحكومة الجزائرية مؤخرا، التي أصبحت تولي إهتماما كبيرا بدعم المؤسسات الناشئة، حيث اعتمدت الباحثتان على دراسة مقارنة بين المؤسسات الناشئة الجزائرية وبعض المؤسسات في دول العالم، حيث توصلا من خلال دراستهما إلى أن المؤسسات الناشئة في الجزائر واجهت الكثير من المشاكل والمعوقات وهي لا تزال بعيدة عن مراحل متقدمة بلغتها المؤسسات الناشئة في بعض الدول المتقدمة، إلا أن الحكومة الجزائرية رسمت مؤخرا نماذج وسنت قوانين تدعم المؤسسات الناشئة للنهوض للإقتصاد الوطني ودفع عجلة التنمية بعيدا عن مداخيل الربيع البترولي.

✓ **دراسة ولد الصافي عثمان، العراي مصطفى 2020،** "التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر وآليات دعمها ومرافقتها"، حوليات جامعة بشار في العلوم الإقتصادية.

سعت هذه الدراسة إلى إلقاء الضوء على أهم التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر، خصوصا ما يتعلق بجانب التمويل والمرافقة، حيث تم الاعتماد في الدراسة التطبيقية على نماذج لبعض حاضنات الأعمال الرائدة في الجزائر، وقد خلصت هذه الدراسة أن حاضنات الأعمال من أكثر المنظومات فاعلية في مرافقة ودعم هذا النوع من الشركات حتى تتمكن من النمو السريع وتحقيق الإستمرارية، حيث يكمن دور هذه الحاضنات في المرافقة الأولية لمواجهة إنحيار المؤسسة الناشئة في المراحل الأولى من التأسيس.

✓ **دراسة إلياس حناش، بوفغور خديجة، 2021،** "المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الواقع ومتطلبات التطوير"، كتاب جماعي دولي محكم بعنوان: "إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة".

هدفت هذه الدراسة إلى محاولة إلقاء الضوء على واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر وماهي متطلبات تطويرها، وتم الاعتماد في هذه الدراسة على الإحصائيات حول تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للفترة الممتدة من (2019-2002). وقد توصلت هذه الدراسة إلى أن المؤسسات الناشئة في

الجزائر لا زالت في طور الإنشاء حيث سجلت 97% مؤسسة صغرى من إجمالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأن أغلب المشاريع الصغيرة تواجه مشكلة الحصول على التمويل بسبب عدم إمتلاكها للضمانات اللازمة وتجد صعوبة في إستخدام التكنولوجيا باعتبارها أساس نجاحها وتطورها، ورغم ذلك ساهمت هذه المؤسسات في توفير مناصب الشغل وفي الصادرات خارج المحروقات، فهي تحتاج بشكل أكبر لتهيئة الظروف المناسبة وإنشاء هيئات المرافقة من أجل النمو والتوسع.

✓ **دراسة حسين يوسف، صديق إسماعيل، 2021،** بعنوان "دراسة ميدانية لواقع انشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر"، حوليات جامعة بشار في العلوم الإقتصادية.

تهدف هذه الدراسة عن المؤسسات الناشئة، وعرض أهم خصائصها وما يميزها عن المؤسسات التقليدية، إضافة إلى أهم التحديات التي تواجهها، وأكثر عقبة تواجه المبتكر لتجسيد مؤسسة الناشئة يتمثل في خوفه من سرقة أفكار، ويلبها مشكل التمويل، وأكثر ما يساهم في فشل المؤسسة الناشئة إنغماس المفاول بفكرته وتطورها دون التأكد من وجود سوق أو خلقه لسوق جديدة لها.

الدراسات الأجنبية:

✓ **Jean-François Sattin et Sophie Pomment, 2016, "Le développement des start-up françaises : un Problème de financement "**, http://www.openscience.fr/img/pdf/iste-techinn_v1n1_5.pdf.

هدفت هذه الدراسة إلى تقديم لمحة عامة عن أدوات التمويل المتاحة للشركات الناشئة، ومناقشة فعاليتها من منظور النمو المستمر لهذه الشركات وكفاءتها النسبية في فرنسا، وقد اعتمد الباحث في دراسته على دراسة مقارنة بين نماذج التمويل في بعض الدول منها: فرنسا، ألمانيا، كندا، أستراليا، الدانمارك، إيطاليا، كوريا، اسبانيا، الولايات المتحدة... وقد توصلت هذه الدراسة أن المؤسسات الناشئة يمكن أن تصل إلى مجموعة كبيرة من التمويل الخاص والعام من أجل تمويل مشاريعها الأولية والمراحل المبكرة، وأن نمو الشركات مقيد بما يسمى فجوة التمويل، وأنه يمكن سد هذه الفجوة جزئياً، بفضل الوسائل الجديدة للتمويل التي تظهر بسرعة.

- ✓ **Aicha Bekaddour, 2020, "écosystème d'accompagnement en Algérie Start-up", annales de l'université de Bechar en sciences économiques.**

هدفت هذه الدراسة إلى التحقق مما إذا كان نظام المرافقة الحالي بمكوثه المختلفة في الجزائر يشجع على إنشاء المؤسسات الناشئة ويلبي الأهداف التي حددا السلطات العمومية، ولقد توصلت هذه الدراسة إلى أن نظم مرافقة المؤسسات الناشئة لا يزال في طور التكوين ويحتاج إلى نجاح.

أما ما يميز هذه الدراسة عن باقي الدراسات السابقة هو التعرف على أهم الدعائم والمصادر الحديثة لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر منها الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة "ASF"، بالإضافة إلى التمويل الذاتي من حيث دراسة حالة من خلال الزيارة الميدانية لمؤسستي "Khidma Tech" و "Presto Delivery" والتعرف على أهم الطرق المستخدمة في تمويلهما.

توثيق الدراسة:

تم الإعتماد في الجانب النظري على مراجع بمختلف اللغات، تتمثل في كتب ومذكرات ماجستير، إضافة إلى المجلات والمقالات العلمية والملتقيات ومواقع الأنترنت، أما في الجانب التطبيقي فقد تم الإعتماد على التقارير السنوية الصادرة عن المؤسسات الناشئة في الجزائر، وكذا الزيارة الميدانية لمؤسستي "Khidma Tech" و "Presto Delivery" والحصول على مختلف المعلومات والوثائق والتطبيقات التي قاموا بها المؤسستين.

محتويات الدراسة:

تم تناول الدراسة في فصلين، فصل للجانب النظري بهدف الإحاطة بالموضوع وإعطاء خلفية جيدة عنه وفصل ثاني للدراسة التطبيقية، ويمكن عرض محتوى الدراسة كما يلي:

تم تقسيم الفصل الأول إلى ثلاث مباحث، تطرق المبحث الأول لمفاهيم حول التمويل من حيث مفهومه وظائفه ومصادره، أما المبحث الثاني فتم من خلاله توضيح ماهية المؤسسات الناشئة من حيث مفهومها وتطورها، خصائصها، ونظرياتها، إضافة إلى العوامل المؤثرة في نجاحها وفشلها، وبالنسبة لتقنيات التمويل تم التطرق لآليات مرافقة ودعم هذه المؤسسات، وطرق تمويلها، وعوامل أخرى مساعدة في تطوير هذا القطاع، وأيضا نماذج لشركات ناشئة ناجحة عربيا في المبحث الثالث.

أما الفصل الثاني فتم تقسيمه إلى ثلاث مباحث، تطرق المبحث الأول لواقع المؤسسات الناشئة في الجزائر من حيث المفهوم القانوني وآفاق آليات والتحديات، أما في المبحث الثاني فتم تقديم مؤسسة "Khidma Tech" من حيث نشأتها، وآلية عملها مبادئها مصادر تمويلها والصعوبات التي واجهتها، ليوجز الفصل في مبحثه الثالث بدراسة حالة مؤسسة "Presto Delivery" من حيث ما تم التطرق إليه بالنسبة للمؤسسة السابقة.

صعوبات الدراسة:

تم مواجهة بعض الصعوبات في إعداد هذه المذكرة منها:

- نقص المراجع وقلة مصادر المعلومات الرسمية.
- قلة الإحصائيات والدراسات حول هذا الموضوع نظرا لحدثة هذه المؤسسات في الجزائر.
- تلقي صعوبة في إيجاد مؤسسة ناشئة للقيام بدراسة حالة.

الفصل الأول

تمهيد:

يكتسب التمويل دورا كبيرا في المؤسسة الناشئة، حيث يحتل مكانة خاصة نظرا لطبيعة المبادلات القائمة فهو أساس تنفيذ المشاريع، وكلما كانت المؤسسة تحتوي على مصادر تمويل وفيرة كلما كان بإمكانها الحصول على مشاريع هامة التي يتطلب حجمها تمويلا كبيرا، وبصفة عامة يجب أن يتلائم التمويل مع أهداف المؤسسة الناشئة المحيطة بها ومهارة العاملين فيها.

وسوف يتم التطرق في هذا الفصل إلى ثلاث مباحث وهي:

- ✓ المبحث الأول: مفاهيم حول التمويل.
- ✓ المبحث الثاني: ماهية المؤسسات الناشئة.
- ✓ المبحث الثالث: تقنيات تمويل المؤسسات الناشئة.

المبحث الأول: مفاهيم حول التمويل.

يعتبر التمويل المحرك الأساسي لنشاط أي مؤسسة، لذلك فعليها إدارة هذه الأموال بطريقة عقلانية.

المطلب الأول: مفهوم التمويل وأهدافه.

يعتبر التمويل أحد الركائز الأساسية لنشاط المؤسسة الناشئة وضمان استمرارها، حيث يتضمن هذا المطلب مفاهيم مختلفة للتمويل، وأيضاً أهدافه:

الفرع الأول: مفهوم التمويل.

تختلف وجهات نظر الباحثين في تقديم تعريف للتمويل، يمكن ذكرها بعضها فيما يلي:

يعرف التمويل على أنه البحث عن الطرائق المناسبة للحصول على الأموال وإختيار وتقسيم تلك الطرق والحصول على المزيج الأفضل بينهما بشكل يناسب كمية ونوعية إحتياجات المؤسسة.

كذلك يعرف على أنه توفير الأموال من أجل إنفاقها على الاستثمارات وتكوين رأس المال الثابت بهدف زيادة الإنتاج والإستهلاك.¹

كما يعرف على أنه مجموعة من القرارات حول كيفية الحصول على الأموال اللازمة لتمويل استثمارات المؤسسة، وتحديد المزيج التمويلي الأمثل من مصادر التمويل المقترضة للأموال المملوكة من أجل تغطية استثمارات المؤسسة.²

ويمكن اعتبار التمويل على أنه مختلف العمليات التي تمكن المؤسسة من الحصول على الأموال اللازمة لتمويل نشاطها سواء كان من مصادر داخلية عن طريق التمويل الذاتي أو مصادر خارجية عن طريق الاقتراض.³ وعليه يمكن القول بأن التمويل هو توفير حجم من الأموال اللازمة للقيام بالمشاريع الإقتصادية وتطويرها في الوقت المناسب حسب حاجة المؤسسة ويكون ذلك إما داخليا أو خارجيا.

¹ محمد العربي ساكر، محاضرات في تمويل التنمية الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة الجزائر، 2006، ص. 14-15.

² حمزة الشخي، إبراهيم الجزراوي، الإدارة المالية الحديثة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 1998، ص. 20.

³ عدنان هاشم رحيم السامرائي، الإدارة المالية، الجامعة المفتوحة، الأردن 1997، ص. 23.

الفرع الثاني: أهداف التمويل.

للتمويل عدة أهداف تتجلى فيما يلي:¹

- توفير السيولة الضرورية للمشروع الاستثماري بالأمداد بالتجهيزات اللازمة.
- تسهيل مختلف التدفقات النقدية والمالية بين مختلف الأعوان الاقتصادية بضمان توظيف الموارد خاصة فيما بين الهيئات المالية، والأعوان الاقتصادية الأخرى.
- تغطية جزء من تكاليف المشروع الاستثماري.
- تستلزم الصناعة للتمويل التجاري بوجود أطراف تنظم المخاطر (البنوك) ويضبطها (وكلاء التأمين ضد العجز عند السداد وضمان الحسابات).
- تحريك عجلة الإقتصاد وتحسين الإنتاج والرفع من الإنتاجية والإرتقاء إلى مستوى العالمية.
- التنوع في النشاطات المصرفية والإستجابة بصورة أفضل وأسرع لطلبات الزبائن.
- رفع القدرات التصديرية للمؤسسات عن طريق دعم هذه المؤسسات وتمويلها.

المطلب الثاني: أهمية ووظائف التمويل.

للتمويل أهمية كبيرة بالنسبة لمختلف المؤسسات الناشئة، وكذلك تعتبر الوظيفة المالية من أهم الوظائف في أي مشروع، وينحصر كل منهما فيما يلي:

الفرع الأول: أهمية التمويل.

تأتي أهمية التمويل من الحاجة للأموال وتزداد أهمية وظيفة التمويل بزيادة الحاجة إلى التمويل وتنقص بنقصان الحاجة، ويرجع التمويل في أصله سواء كان عاما أو خاصا الى الحاجة الاقتصادية للسلع والخدمات، ومن هذا المنطلق يمكن القول إن للتمويل أهمية كبيرة تتمثل فيما يلي:²

- تحرير الأموال والموارد الأولية المجمدة سواء داخل المؤسسة أو خارجها.
- يساهم في انجاز مشاريع معطلة وأخرى جديدة والتي بها تزيد التنمية الوطنية.

¹ بشير عبد العالي، آليات تمويل المؤسسات المصغرة، مجلة الدراسات المحاسبية والمالية المتقدمة، المجلد 05، العدد 02، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة زيان عاشور، الجلفة، 30/10/2021، ص ص. 131-132.

² أحمد توفيق جميل، أساسيات الإدارة المالية، دار النهضة العربية، مصر، دون سنة النشر، ص.340.

- يساهم في تحقيق هدف المؤسسة من أجل إقتناء أو إستبدال المعدات.
- المحافظة على سيولة المؤسسة وحمايتها من خطر الإفلاس والتصفية.
- يساهم في ربط الهيئات والمؤسسات المالية والتحويل الدولي.
- يعتبر التمويل وسيلة سريعة تستخدمها المؤسسة للخروج من حالة العجز المالي.
- يساهم في تحسين الوضع الاجتماعي خاصة بالنسبة للدول النامية.
- يساهم في بناء إقتصاديات الدول وخروجها من أزمة المديونية.
- مواجهة مشكل البطالة وخلق وتوفير فرص عمل.

وفي الأخير تظهر أهمية التمويل من خلال أهمية وضرة توفر رأس المال اللازم للعمليات والأنشطة الإنتاجية والتسويقية، سواء كانت هذه العملية تتم بطابع موسمي أو كانت تتسم بطابع إستراتيجي طويل الأمد يتعلق بتواجد المؤسسة الإقتصادية في ساحة المنافسة أو الصراع من أجل البقاء.

الفرع الثاني: وظائف التمويل.

يمكن حصر الوظيفة المالية فيما يلي:¹

أولاً: التخطيط.

من الأهداف الرئيسية للوظيفة المالية هي التخطيط، والذي يستدعي وضع البرامج التشغيلية، ثم تحديد مصادر التمويل الضرورية لتنفيذ البرامج والخطط بحيث من خلال تقديرات المبيعات والمصاريف، تقوم الشركة بتحضير المتطلبات المالية اللازمة وتحديد كيفية الحصول عليها، سواء كانت هذه الإحتياجات قصيرة، متوسطة أو طويلة الأجل.

ثانياً: الرقابة المالية.

تتم عملية الرقابة المالية من خلال المراقبة والمقارنة المتواصلة لآداء الشركة مع المخطط وذلك من خلال الإطلاع على تقارير دورية من أجل إكتشاف الإنحرافات ومعرفة أسباب حدوثها ومعالجتها لإجتنب تفاقمها.

¹ إيناس صبيدة، أهمية القرض السندي في تمويل المؤسسة الإقتصادية الجزائرية دراسة حالة القرض السندي لمؤسسة سوناطراك، مذكرة مقدمة لنيل درجة الماجستير في علوم التسيير، تخصص مالية المؤسسة، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أحمد بوقرة بومرداس، الجزائر، 2008-2009، ص 11.

ثالثاً: الحصول على الأموال.

يبين التخطيط المالي مقدار وحجم الأموال التي تحتاجها الشركة، ومواعيد الحاجة إليها، ولتغطية هذه الحاجة تلجأ الشركة إلى مصادر داخلية أو خارجية وهو ما يعرف بالهيكل المالي للشركة، الذي يعرف على أنه تشكيلة المصادر التي حصلت منها الشركة على الأموال لغرض تمويل استثماراتها، وهو يتضمن جميع العناصر المكونة لجانب الخصوم وحقوق الملكية.

رابعاً: مقابلة المدير المالي.

على المدير المالي القيام بالوظائف الأربعة السابقة، إلا أنه قد تحدث بعض المشاكل من حين لآخر، كعمليات التوسيع في إنتاج سلعة معينة، في هذه الحالة على المدير مجابهة هذه الحالات الخاصة بتخطيط ورقابة كما في الحالات العادية.

المطلب الثالث: أنواع التمويل ومخاطره.

يعتبر التمويل بمختلف أنواعه أداة ضرورية لأي إقتصاد، ويمكن ذكر أنواعه كما يلي:

الفرع الأول: أنواع التمويل.

يمكن النظر إلى أنواع التمويل من عدة جوانب أهمها ما يلي:¹

- المدة التي يستغرقها.
- مصدر الحصول عليه.
- الغرض الذي يستخدم لأجله.

أولاً: أنواع التمويل من حيث المدة.

وبموجب معيار المدة تنقسم أنواع التمويل إلى ما يلي:

¹ محمد الفاتح محمود بشير المغربي، التمويل والاستثمار في الإسلام، الطبعة الأولى، الاكاديمية الحديثة للكتاب الجامعي، السودان، 2018، ص ص.

1. **تمويل قصير الأجل:** يقصد به تلك الأموال التي لا تزيد فترة استعمالها عن سنة واحدة كالمبالغ النقدية التي تخصص لدفع أجور العمال وشراء المدخلات اللازمة لإتمام العملية الإنتاجية والتي يتم تسديدها من إيرادات نفس الدورة الإنتاجية.
2. **تمويل متوسط الأجل:** يستخدم التمويل متوسط الأجل لتمويل حاجة دائمة للمشروع كتغطية تمويل أصول ثابتة أو لتمويل مشروعات تحت التنفيذ والتي تستغرق عدد من السنين وتكون مدته ما بين 1 و5 سنوات.
3. **تمويل طويل الأجل:** وينشأ من الطلب على الأموال اللازمة لحيازة التجهيزات الإنتاجية ذات المردودية على المدى الطويل وتوجه أيضا الى مشاريع إنتاجية تفوق مدتها 5 سنوات.

ثانيا: أنواع التمويل من حيث مصدر الحصول عليه.

وينقسم التمويل تبعا لمصادره إلى ما يلي:

1. **تمويل ذاتي:** ويقصد به مجموع الوسائل التمويلية التي أنشأتها المؤسسة بفعل نشاطها العادي أو الإستغلالي والتي تبقى تحت تصرفها بصورة دائمة أو لمدة طويلة، وعليه فالتمويل الذاتي هو نمط من التمويل يستخدم تراكم المدخرات المتأتية من الأرباح التي حققها المشروع للوفاء بالتزاماته المالية، وتختلف قدرة المشروعات في الاعتماد على هذا المصدر لتمويل إحتياجاتها، ويرجع ذلك الى أن توسيع إمكانيات التمويل الذاتي يرتبط أساسا بقدرة المشروع على ضغط تكاليف الإنتاج من جهة ورفع أسعار منتجاته الأمر الذي يسمح بزيادة الأرباح من جهة أخرى.
2. **تمويل خارجي:** ويتمثل في لجوء المشروع إلى المدخرات المتاحة في السوق سواء كانت محلية أو أجنبية بواسطة إلتزامات مالية (قروض، سندات، أسهم) لمواجهة إحتياجاته التمويلية وذلك في حالة عدم كفاية مصادر التمويل الذاتي للمؤسسة.

ثالثا: أنواع التمويل حسب الغرض الذي يستخدم لأجله.

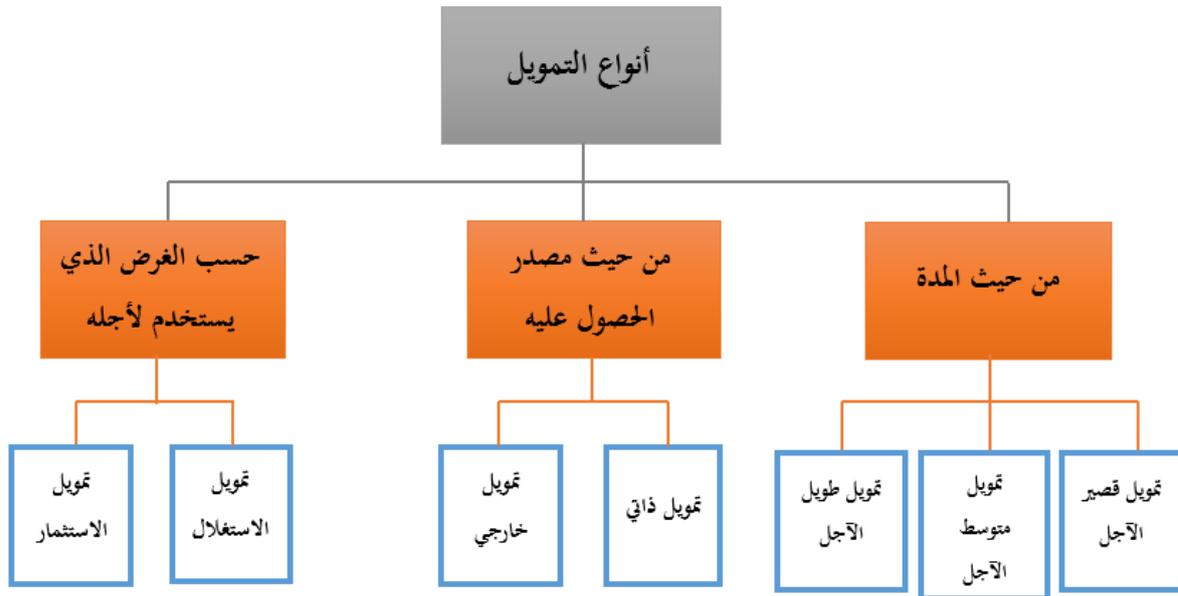
وينتج عن هذا التصنيف ما يلي:

1. **تمويل الاستغلال:** ويتمثل في ذلك القدر من الموارد المالية الذي يتم التضحية به في فترة معينة من أجل الحصول على عائد في نفس فترة الإستغلال، وبهذا المعنى ينصرف تمويل الإستغلال الى تلك الأموال التي

ترصد لمواجهة النفقات التي تتعلق أساسا بتشغيل الطاقة الإنتاجية للمشروع قصد الإستفادة منها كنفقات شراء مواد الخام ودفع أجور العمال وما إلى ذلك من المدخلات اللازمة لإتمام العملية الإنتاجية والتي تشكل في مجموعها أوجه الإنفاق الجاري.

2. **تمويل الاستثمار:** يتمثل في الأموال المخصصة لمواجهة النفقات التي يترتب عنها خلق طاقة إنتاجية جديدة أو توسيع الطاقة الحالية للمشروع كإقتناء الآلات والتجهيزات وما إليها من العمليات التي يترتب على القيام بها زيادة التكوين الرأس مالي للمشروع.

الشكل رقم (1-1): أنواع التمويل.



المصدر: من اعداد الطالبتين بالاعتماد على: محمد الفاتح محمود بشير المغربي، مرجع سبق ذكره.

الفرع الثاني: مخاطر التمويل.

تتمثل مخاطر التمويل فيما يلي:¹

- **مخاطر الأعمال:** وهي المخاطر المرتبطة بالمؤسسة والصناعة، مثل: إرتفاع أسعار المواد الأولية، وظهور صناعات جديدة.

¹ محمد سعد الناصر، رأس المال المخاطر: نموذج واعد لتمويل المشروعات الريادية، المملكة العربية السعودية، 1433هـ-2012م، ص ص. 11-

- مخاطر التشغيل وسوء الإدارة: وهي المخاطر المرتبطة بالتنظيم الداخلي والإداري للمؤسسة والتي ينشأ عنها بعض المخاطر، مثل: الإختلاس والإختراقات الأمنية بالإضافة الى الأخطاء البشرية والفنية.
- المخاطر القانونية: وهي المرتبطة بالتشريعات والقوانين والأنظمة، مثل: الأنظمة التي تحد من الإنتشار والتوسع، وأنظمة عدم الإلتزام بالعقود، وعدم توافر الإستشارة القانونية السليمة.
- مخاطر الإئتمان: وهي المخاطر المرتبطة بتعثر الطرف الآخر في الوفاء بالتزاماته أو تأخره في سدادها.
- مخاطر الأسعار: وهي المخاطر المرتبطة بتذبذب الأسعار، مثل مخاطر تقلبات سعر الفائدة، وأسعار الصرف، وإخفاض القوة الشرائية، ومخاطر أسعار السلع.
- مخاطر التركيز: مخاطر ناتجة عن عدم تنويع الاستثمارات.
- المخاطر السياسية: وهي المخاطر الناتجة عن القرارات الحكومية، مثل: الضرائب، والتسعير، والجمارك، ومخاطر الحروب.

المطلب الرابع: مصادر التمويل.

يستعرض في هذا المطلب مصادر التمويل التقليدية قصيرة الأجل وطويلة الأجل بالإضافة إلى نوع جديد من التمويل متوسط الأجل والذي ينقسم بدوره إلى قروض مباشرة متوسطة الأجل والتمويل بالاستئجار وتمثل فيما يلي:

الفرع الأول: مصادر التمويل قصير الأجل.

تقوم البنوك التجارية بتزويد المؤسسات المختلفة بما تحتاج إليه من أموال لتمويل عملياتها الجارية، حيث تنقسم مصادر التمويل قصير الأجل إلى نوعين أساسيين الأول الإئتمان المصرفي والثاني الإئتمان التجاري كما يلي:¹

أولاً: الإئتمان المصرفي.

يعتبر إختيار البنك من الأمور الرئيسية التي تواجه المؤسسة التي تفكر في استخدام الإئتمان المصرفي ومن القواعد العامة التي يستحسن على المؤسسة استخدامها في حالة إختيار البنك ما يلي:

¹ محمد صالح الحناوي، الإدارة المالية والتمويل، الدار الجامعية للطبع والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 1999، ص ص. 288.

1. لا بد أن يتناسب حجم البنك مع حجم المؤسسة التي تعتمد الحصول على القروض.
 2. على المنشأة أن تختار البنك الذي يتبع سياسات تتماشى مع حاجياتها وظروفه.
 3. يلاحظ أن البنك في حالة درايته وخبرته بعمليات المؤسسة يكون قادرا على مدها بالمشورة المالية.
 4. يجب على المؤسسات أن تتجنب التعامل مع البنوك التي لا تتمتع بعلاقات طيبة مع البنوك الأخرى أو مع البنك المركزي.
 5. ينبغي التعامل مع البنوك القوية ذات المركز المالي السليم والإدارة الواعية الرشيدة.
- أما أهم أنواع القروض التي تمنحها البنوك فهي القروض غير المكفولة بضمان معين والقروض المكفولة بضمان تتمثل فيما يلي:

1. القروض غير المكفولة بضمان.

يقوم البنك بالموافقة ولمدة معينة من الزمن على السماح للمشروع بالإقتراض كلما لزمه المال بشرط ألا تزيد الكمية المقترضة عن مبلغ معين في أي وقت.

2. القروض المكفولة بضمان.

وهذا الضمان إما أن يكون شخص آخر أو أصل معين كالحسابات المدينة أو أوراق القبض أو أوراق مالية أو بضائع.

ثانيا: الائتمان التجاري.

يعرف الائتمان التجاري بأنه الائتمان قصير الأجل الذي يمنحه المورد الى المشتري عندما يقوم الأخير بشراء البضائع لغرض إعادة بيعها ويحتاج المشتري إلى الائتمان التجاري في حالة عدم كفاية رأسماله العامل لمقابلة الحاجات الجارية وعدم مقدرته على الحصول على القروض المصرفية وغيرها من القروض القصيرة ذات التكلفة المنخفضة.

الفرع الثاني: مصادر التمويل متوسط الأجل.

سبق أن تم تعريف التمويل متوسط الأجل بأنه ذلك النوع من القروض الذي يتم سداده في فترة تزيد عن السنة ولكن تقل عن عشر سنوات؛ وعليه هذا النوع ينقسم إلى قسمين:¹

أولاً: قروض مباشرة متوسطة الأجل.

عادة يتم سداد هذه القروض بصورة منتظمة على مدار عدد من السنوات تمثل القروض ويطلق على أقساط السداد في هذه الحالة مدفوعات الإهلاك، وبالإضافة إلى ذلك فعادة ما يكون القرض مضمون بأصل معين أو بأي نوع من أنواع الضمانات الأخرى، ولا شك أن هناك بعض الإستثناءات من هذه القواعد في بعض الأحيان.

ثانياً: التمويل بالإستئجار.

تهدف معظم المؤسسات إلى استخدام المباني والمعدات، وبالتالي فالهدف ليس إمتلاك هذه التسهيلات، وإن كان الإمتلاك في معظم الأحيان يحقق لها هذا الهدف، ونظرياً فإن الإستئجار يشبه الإقتراض إلى حد كبير وبالتالي فيترتب عليه رفعا ماليا مثله في ذلك الإقتراض، ويتخذ الإستئجار أشكالا عديدة أهمها:

1. البيع ثم الإستئجار: وفي هذا النوع تقوم مؤسسة تمتلك أراضي أو مباني أو معدات من نوع معين ببيعها إلى مؤسسة مالية، وتقوم في نفس الوقت بإستئجار الأصل المباع لمدة محددة وبشروط خاصة.
2. إستئجار الخدمة: يتضمن إستئجار الخدمة أو ما يطلق عليه أحيانا الإستئجار التشغيلي كلا من خدمات التمويل والصيانة، ويتطلب هذا النوع من الإستئجار أن تقوم مؤسسة مالكة لهذه الأصول بصيانتها على أن يتضمن قسط الإستئجار كافة هذه العمليات.
3. الإستئجار المالي: يتميز الإستئجار المالي بأنه لا يتضمن خدمات صيانة، ولا يمكن إلغائه، ولا بد فيه من سداد قيمة الأصل بالكامل، ويتم هذا النوع من الإستئجار على أساس الخطوات التالية:
 - أ. تقوم المؤسسة التي تستخدم هذا النوع من الإستئجار بإختيار الأصل الذي تريده ثم تتفاوض مع المنتج والموزع في كل الأمور المتعلقة بالسعر وشروط التسليم.

¹ محمد صالح الخناوي، مرجع سبق ذكره، ص. 289.

ب. تقوم المؤسسة بعد ذلك بالإتفاق مع أحد البنوك مثلا على أن يقوم الأخير بشراء الأصل من المنتج على أساس أنها ستقوم بإستئجار الأصل بمجرد شرائه.

الفرع الثالث: مصادر التمويل طويل الأجل.

يمكن تقسيم المصادر الرئيسية للتمويل طويل الأجل إلى الأقسام الآتية:

أولا: أموال الملكية وأهم مصادرها.

تتمثل مصادر أموال الملكية فيما يلي:¹

1. **الأسهم العادية:** يتكون رأس مال الشركة المساهمة من عدد من الحصص المتساوية، لا تقل قيمة كل منها عن جنيه مصري، ويطلق على كل حصة لفظ سهم وهذه الأسهم يمكن تقسيمها الى طبقتين: الأولى لها حق الأولوية في الأرباح الموزعة، ولذلك تسمى بالأسهم الممتازة وأصحابها هم الملاك الممتازين، أما الطبقة الثانية من الأسهم فيكون لها الحق فيما تبقى من أرباح وأيضا فيما تبقى من الأصول وهذه الأسهم العادية وحملتها هم الملاك الباقون.
2. **الأسهم الممتازة:** تشبه الأسهم الممتازة الأسهم العادية في أن كلاهما يمثل أموال الملكية في الشركة المساهمة، وهناك تشابه بينها أيضا من ناحية أن الشركة ليست ملزمة بدفع عائد ثابت على هذين النوعين من الأوراق المالية، فالعائد في الحالتين يتوقف على تحقيق الشركة للأرباح، وعلى رغبتها في التوزيع.
3. **الأرباح المحتجزة:** هي عبارة عن ذلك الجزء من الفائض القابل للتوزيع الذي حققته الشركة من ممارسة نشاطها (خلال السنة الجارية أو السنة السابقة) ولم يدفع في شكل توزيعات والذي يظهر في الميزانية العمومية للشركة ضمن عناصر حقوق الملكية، فبدلا من توزيع كل الفائض المحقق على المساهمين، قد تقوم الشركة بتخصيص جزء من ذلك الفائض في عدة حسابات مستقلة يطلق عليها اسم احتياطي بغرض تحقيق هدف معين.

¹ محمد غياث شبيخة، التمويل (المبادئ- السياسات- التوجيهات الحديثة)، دار رسلان للطباعة والنشر والتوزيع، دمشق، 07/12/2021، ص.

ثانيا: الأموال المقترضة (الأموال الخارجية):

تتمثل فيما يلي:

1. **السندات:** تمثل السندات الأموال المقترضة التي تستخدم في تمويل طويل الأجل، لأنها في واقع الأمر عبارة عن قروض طويلة الأمد، وهذا القرض الطويل ينقسم إلى أجزاء صغيرة متساوية في القيمة يطلق على كل منها إسم سند، وتعتبر السندات المصادر الرئيسية التي تمكن الشركات المساهمة من الحصول على ما يلزمها من الأموال الدائمة.¹
2. **القروض طويلة الاجل:** تتكون القروض محدودة الأجل التي تحصل عليها المؤسسات بشكل مباشر من القروض ذات الفترة المحددة التي يكون إستحقاقها لأكثر من سنة واحدة ولكن أقل من خمسة عشر سنة، والتي يتم تسديدها على دفعات متساوية ومنتظمة (أي يتم إستنفادها) خلال فترة هذه القروض، أما الإصدار الخاص فيمثل قروض مباشرة من مصادر خاصة بإستحقاقات أكثر من 15 سنة، ويتكون جزء كبير منها من سندات الخزينة طويلة الأجل، والجدير بالذكر أن التمييز بين هذين النوعين من القروض هو تمييز حكمي، إذ أن الإصدار الخاص يختلف عن القروض محدودة الأجل فقط في طول فترة الإستحقاق الذي تم تحديده بشكل حكمي.²

المبحث الثاني: ماهية المؤسسات الناشئة.

إن الإتجاه الجديد في تنمية الإقتصاديات الحديثة هو الاعتماد على المؤسسات الناشئة بالنظر إلى ما تملكه من فعالية وسرعة التأقلم مع متغيرات المحيط الإقتصادي على عكس النظرة السابقة التي تعتبر المؤسسات العملاقة بوابة تنمية إقتصادية شاملة، حيث أصبحت تشكل نسبة هامة من النسيج الإقتصادي في أغلب دول العالم وعنصرا هاما لتحقيق النمو والتنمية الإقتصادية وذلك لقدرتها على الإبداع والإبتكار لزيادة الطاقة الإنتاجية وتخفيض معدلات البطالة.

¹ محمد صالح الحناوي، مرجع سبق ذكره، ص.312.

² محمد الفاتح محمود البشير المغربي، مرجع سبق ذكره، ص. 39-40.

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة وتطورها التاريخي.

أنصب إهتمام الباحثين في الآونة الأخيرة على تحديد مفهوم وتطور المؤسسات الناشئة، وذلك نظرا للنجاحات الهائلة التي حققتها والتي تجاوزت كل التوقعات، ويتجلى كل من مفهوم المؤسسة وتطورها التاريخي فيما يلي:

الفرع الأول: الجذور التاريخية لمصطلح "startup"

إن الحديث عن الجذور التاريخية لمصطلح "startup" يقودنا بشكل مباشر إلى منتصف القرن الماضي، وبالتحديد تلك الفترة التي ظهر فيها تمويل رأس المال المخاطر، فالعديد من الباحثين الذين تناولوا موضوع المؤسسات الناشئة يشيرون إلى أن بدايات ظهور هذا المصطلح كانت بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، لكن في الحقيقة لا توجد دلائل على استخدام هذا المصطلح من طرف الكتاب والباحثين الأكاديميين في تلك الفترة. وتعود أولى استخداماته إلى عام 1979م في مقال بعنوان:

"The Unfashionable Business of Investing In Startup Data Processing Field"

نشر في مجلة "Forbes" الأمريكية التي تهتم بإحصاء أصدقاء أصدقاء أغنياء العالم وثوراتهم وتتبع المسار المالي والإقتصادي للمؤسسات العالمية، ليعاد استخدامه في عام 1977م في مقال بعنوان:

"An Incubator for Startup compaines, espacially in the fast Growth, high technology Field"

في مجلة "Business Week" الأمريكية التي تختص بتغطية الأخبار المالية والإقتصادية التي تخص عالم الأعمال بشكل عام، بعدها بحوالي سنتين، عاود ذات المصطلح الظهور مجددا من قبل "David Birch" في مقال له بعنوان: "The Job Generation process" يشير فيه إلى أهمية المشاريع الصغيرة في خلق وتوليد مناصب عمل جديدة في خصم التغيرات التي مست هيكل الصناعة الأمريكية في تلك الفترة، والتي أسفرت عن إرتفاع معدلات البطالة وتزايد المناداة بضرورة توجيه الإقتصاد الأمريكي نحو الإهتمام بالمؤسسات والمشاريع الصغيرة، وفي عام 1984م استخدم إسم كل من "Rogers Everett" و "Laresn Judith"، المصطلح في كتاب لهما بعنوان:

"Silicon Vallery Fever: Growth of High-Technology Culture"

في إشارة منهما إلى تلك المؤسسات التي لديها إرتباط وثيق بالتكنولوجيا المتقدمة ورأس المال المخاطر، والتي كانت الصبغة الغالبة على شركات وادي السيليكون "Silicon Vallery" في ظل تنامي ثقافة التكنولوجيا المتقدمة آنذاك، وقد أشبع استخدام المصطلح على هذا النحو بعد ذلك، وإضافة لهذا الإرتباط، توجد علاقة قوية بين

مصطلح "Startup" وتمويل رأس المال المخاطر الذي شكل أهم شرارات الإنطلاق لهذه المؤسسات، إذ يشير إلى أنه في بعض الأدبيات اعتمد المصطلح كمرادف لهذا الأخير.¹

الفرع الثاني: تعريف المؤسسات الناشئة.

يعرفها القاموس الفرنسي "Larousse" على أنها "المؤسسات الشابة المبتكرة" "jeune entreprise"، لاسيما في قطاع التكنولوجيا الحديثة، تمثل المؤسسات الناشئة "Start-up" بشكل خاص الإقتصاد الجديد في الولايات المتحدة، الذي يسير تطوره جنبا إلى جنب مع تطور الإنترنت، وبما أن إستدامة ونمو هذه المؤسسات لا تزال غير مؤكدة، فإنها تستفيد من مصادر محددة التمويل، هذه هي شركات رأس المال الاستثماري التي تجمع الأموال اللازمة لتطوير الأعمال، يرتبطون بإدارتها ويتقاضون أجورهم عندما يصلوا إلى مرحلة النضج يمكن للأشخاص الطبيعيين الذين يمتلكون موارد كبيرة أن يدعموا هذه المؤسسات الصغيرة يمكن إدراج المؤسسات الناشئة "Start-up" التي اكتسبت مصداقية معينة في الأسواق المالية، ولاسيما في ناسداك أو في الحالة الفرنسية، في سوق الأسهم الجديدة.²

تعرف المؤسسة الناشئة "Startup" اصطلاحا حسب القاموس الإنجليزي: على أنها مشروع صغير بدأ للتو، كلمة "Start-up" تتكون من جزأين "Start" وهو ما يشير إلى فكرة الإنطلاق و "Up" وهو ما يشير لفكرة النمو القوي.³

وعليه يمكن القول إن المؤسسة الناشئة أو "Startup" هو مصطلح يستخدم لتحديد الشركات حديثة النشأة، والتي نشأت من فكرة ريادية إبداعية وأمامها احتمالات كبيرة للنمو والإزدهار بسرعة.

المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الناشئة ومميزاتها:

كل مؤسسة ناشئة تتمتع بخصائص ومميزات خاصة بها، وتنحصر كل منهما فيما يلي:

¹ محمد الأمين نوى، محمد دهان، نحو تنظير أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها، دراسة منهجية مفصلة، مجلة مراجعة الإصلاحات الإقتصادية والتكامل في الإقتصاد العالمي، المجلد 14، العدد 03، المدرسة العليا للتجارة، القليعة-تيزازة-، 2020، ص.3.

² <https://www.larousse.fr/dictionnaires/français/start-up/74493>, consulté le : 14/03/2023, p. 32.

³ شريفة بو العشور، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة **startups**: دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الإقتصادية، المجلد 04، العدد 02، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة طاهري محمد، بشار، 2018، ص.420.

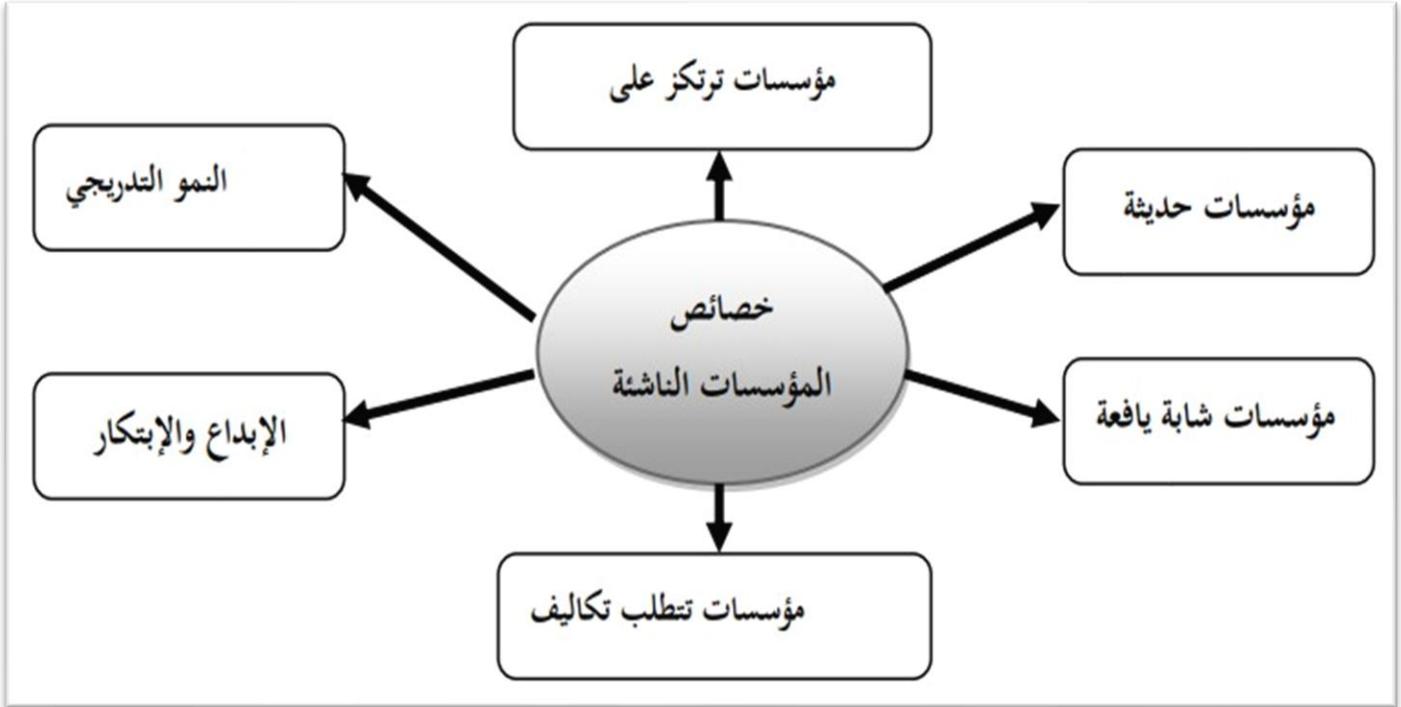
الفرع الأول: خصائص المؤسسات الناشئة:

- تتصف المؤسسات الناشئة بمجموعة من الخصائص التي تجعلها قادرة على التأقلم مع الأوضاع الاقتصادية لمختلف الدول سواء المتقدمة أو النامية، منها ما يلي:¹
- روح المبادرة بإمكانها إنشاء العديد من الوحدات الصناعية، التي تقوم بإنتاج تشكيلة متنوعة من السلع خاصة الإستهلاكية منها.
 - تتميز المؤسسات الصغيرة بقدرتها العالية على توفير فرص العمل، إضافة إلى أن تكلفة فرصة العمل المتولدة في المؤسسة الصغيرة تكون عالية في إستيعاب وتوظيف العمالة نصف الماهرة أو حتى غير الماهرة.
 - المساهمة في إستراتيجية التنمية المحلية، وذلك كون العديد من الدول تضع خططاً للتنمية المحلية، بهدف توزيع السكان على أكبر مساحة ممكنة وتخفيف الضغط على المدن الكبيرة.
 - قدرتها على الإبتكار وتطوير منتجات جديدة نظراً لإنخفاض تكلفة ذلك بـ 24 مرة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة.
 - قدرة تأقلمها مع المحيط الخارجي وإمداد نطاقها إلى المناطق النائية إضافة إلى قلة الإنتشار الجغرافي.
 - مرونة التفاعل مع المناخ الاستثماري وقدرتها على التأقلم مع التغيرات التي تحدث في محيطها.
 - الإنخفاض النسبي للتكاليف الرأسمالية في مرحلة الإنشاء وقلة التدرج السلطوي.
 - استخدام تقنية إنتاجية أقل تعقيداً وأقل كثافة رأسمالية، ولهذا فهي تعتمد نسبياً على اليد العاملة.
 - دقة الإنتاج والتخصص مما يساعد على اكتساب الخبرة والاستفادة من نتائج البحث العلمي وتجسيد كل المبادرات إلزامية إلى الإستفادة من التطور التكنولوجي، مما يساعد على رفع الإنتاجية ومن خلالها تخفيض مستوى التكلفة.

كما سبق يمكن تلخيص أهم ما تتميز به الشركات الناشئة في الشكل التالي:

¹ مروى رضاني، كريمة بوقرة: تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر - نماذج لشركات ناجحة عربياً-، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة طاهري محمد، بشار، 31/01/2021، ص ص. 279-280.

الشكل رقم (1-2): خصائص الشركات الناشئة



المصدر: طه ياسين مرياح، أبو بكر بو سالم، فطيمة الزهراء عيسات، المؤسسات الناشئة بين آليات الدعم وواقع التسيير في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، جامعة طاهري محمد، بشار، 2020، ص ص. 427.

الفرع الثاني: مميزات المؤسسات الناشئة.

تشمل المؤسسات الناشئة مجموعة من الميزات، منها ما يلي:¹

أولاً: شركات حديثة العهد: يرتكب الكثير من الناس أخطاء في تصنيف الشركات الصغيرة وقولبتها على أنها شركات ناشئة، لكن ليس عن هذا النوع ما يتم التحدث عنه.

ثانياً: تتميز الشركات الناشئة بكونها شركات شابة يافعة وأمامها خياران: إما التطور والتحول إلى شركات ناجحة، أو إغلاق أبوابها والخسارة.

¹ مصطفى بورنان، علي صولي، الإستراتيجيات المستخدمة في دعم وقبول المؤسسات الناشئة - حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة-، مجلة دفاتر إقتصادية، المجلد 11، العدد 01، جامعة زيان عاشور، الجلفة، 21/05/2020، ص ص. 133-134.

ثالثا: شركات أمامها فرصة النمو التدريجي والمتزايد: من إحدى السمات التي تحدد معنى الشركة الناشئة "Startup" هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيراد أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل، بكلمات أخرى، إن المؤسسة الناشئة هي المؤسسة التي تتمتع بإمكانية الإرتقاء بعملها التجاري بسرعة أي زيادة الإنتاج والمبيعات من دون زيادة التكاليف، كنتيجة على ذلك، ينمو هامش الأرباح لديها بشكل يبعث على الدهشة.

وهذا يعني أن الشركات الناشئة لا تقتصر بالضرورة على أرباح أقل لأنها صغيرة، بل على العكس، هي شركات قادرة على توليد أرباح كبيرة جدا.

رابعا: شركات تتعلق بالتكنولوجيا وتعتمد بشكل رئيسي عليها: تتميز الـ "Startup" بأنها مؤسسة تقوم بأعمالها التجارية على أفكار رائدة "Innovative"، وإشباع لحاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية.

يعتمد مؤسسو الشركات الناشئة "Startup" على التكنولوجيا للنمو والتقدم، والعثور على التمويل من خلال المنصات على الإنترنت ومن خلال الفوز بمساعدة ودعم من قبل حاضنات العمل.

خامسا: شركات تتطلب تكاليف منخفضة: يشمل معنى الشركة الناشئة "Startup" على أنها شركة تتطلب تكاليف صغيرة جدا بالمقارنة مع الأرباح التي تحصل عليها، وعادة ما تأتي هذه الأرباح بشكل سريع وفجائي بعض الشيء، ومن الأمثلة على "Startup" نذكر منها أمازون، آبل، جوجل، مايكروسوفت...

المطلب الثالث: أهمية المؤسسات الناشئة ونظرياتها.

تتمتع المؤسسات الناشئة بأهمية بالغة كونها تساهم في تطوير إقتصاد البلدان، وكذا تسليط الضوء على بعض نظرياتها، وسوف يتم التطرق على كل منهما كما يلي:

الفرع الأول: أهمية المؤسسات الناشئة.

تواجه الدول النامية في تنميتها تحديات هائلة عديدة، حيث يرى الخبراء في المجال أن المؤسسات الناشئة لها أهمية كبيرة في مواجهة هذه التحديات، وكذا إسهامها في النهوض بإقتصادياتها كونها تساهم في الناتج المحلي الإجمالي وتعجل بنموها، ويمكن تلخيص أهمية المؤسسات الناشئة فيما يلي:¹

¹ يوسف حسين، إسماعيل صديقي، دراسة ميدانية لواقع انشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 08، العدد 01، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة طاهري محمد، بشار، 30/12/2021، ص ص. 70-72.

- توفير فرص العمل الحقيقية المنتجة ومكافحة مشكلة البطالة: حيث تتميز بالقدرة العالية في توفير فرص العمل، إضافة إلى قدرتها في إستيعاب وتوظيف عمالة بخبرة قليلة أو حتى بدون خبرة وهو ما يمتص طالبي العمل خاصة ذوي الشهادات، أصحاب الأفكار وخريجي الجامعة، وبالتالي الرد المباشر على مشكلة البطالة حيث تكافح الدول نفسها لخلق ظروف عمل على الرغم من سيرها في طريق النمو.
- **الإبتكار في البحث والتطوير:** ولا سيما في مجال التكنولوجيا، وهو أداة ضرورية أكثر من أي وقت مضى لتنمية أي بلد في العالم والقدرة على إبتكار وتطوير منتجات بتكلفة أقل ب 24 مرة مقارنة بالمؤسسات الكبرى (حسب دراسة أمريكية).
- **زيادة الإنتاجية والحفاظ على التنافسية:** حيث لعبت دورا محوريا في العشرينات والسنوات الماضية وذلك باستخدامها أدوات ووسائل وكذا تقنيات إنتاجية حديثة قللت من التكاليف ورفعت من مستوى جودة المنتوجات، وكذلك مما ساعدها على ذلك تبنيتها للإستراتيجية التكنولوجية التي أكسبتها ميزة تنافسية.
- **نشر القيم الإيجابية في المجتمع:** تعالج العديد من أهم المشاكل الإقتصادية والإجتماعية والثقافية من خلال الأبحاث التي تقوم بها المؤسسات الناشئة، للتطوير وكذا إدخال قيم جديدة للمجتمع والمساهمة في تطوير ثقافة المستهلك وتشجيعه على تقبل التغيير.
- **المساهمة في التطوير النسبي الإقتصادي:** تعالج القضايا الإقتصادية من خلال أبحاثها وتساهم المؤسسات الناشئة في نشر القيم والمبادئ الإقتصادية والتنظيمية الإيجابية كالمبادرة، الإبداع، الإبتكار، إدارة الوقت، الكفاءة والفعالية، كما تساهم في إنتاج سلع وخدمات مبتكرة وجديدة مما يؤدي إلى التنوع في المنتوجات والمساهمة في تطوير وإنشاء الأنسجة الإقتصادية الجديدة الأخرى التي تدعم الأنسجة التقليدية كالزراعة.
- **استثمارات المدخرات وتعزيز وجذب المستثمرين ورأس المال الأجنبي:** القدرة على توفير مدخرات صاحب أو أصحاب المشروع بدلا من بقائها مكتنزة أو موظفة في مجالات لا تخلق قيمة مضافة، مما يسمح بإحداث تراكم رأسمالي وكذا نقل شريحة أفراد من دخل أقل إلى دخل أعلى (إعادة توزيع الدخل) وجذب المستثمرين المحليين والأجانب.
- **المساهمة في نمو الإقتصاد:** نظرا لما توفره من خلق وظائف جديدة على المدى الطويل ونمو دخلها السنوي الذي يساهم في خلق الثروة والمساهمة في الناتج الداخلي الخام، إضافة إلى كون غالبية هاته المؤسسات تبتاح أسواق عالمية وبالتالي جلب عملة أجنبية.

- مرونتها وقدرتها على التأقلم والاستجابة السريعة: من خلال مرونة عملياتها وسلاسة الحلول التي تجلبها، تأتي المؤسسات الناشئة بحل مشاكل تكاليف الإنتاج للشركات الكبرى والحلول للمشاكل الثقيلة التي كثيرا ما تفرضها الدول على السكان.

الفرع الثاني: نظريات المؤسسات الناشئة.

على الرغم من أن البحث في إنشاء مشروع جديد ليس بالأمر الجديد، إلا أن البحث في إنشاء المؤسسات الناشئة، خاصة في مراحلها الأولى يعد أمرا ناشئا، سواء من الجانب النظري أو التطبيقي، وتعددت وجهات نظر العلماء حول ظاهرة إنشاء المؤسسات الناشئة، لذا تم تصميم هذا العنصر لتحليل وجهات النظر تلك، بإلقاء الضوء على بعض النظريات المختارة للمؤسسات الناشئة، وذلك من أجل تعزيز المعرفة، وإستكشاف السياق الذي تحدث فيه هذه الظاهرة الجديدة.

أولاً: نظريات ريادة الأعمال التي تركز على المؤسسات الناشئة.

على الرغم من أن قطاع المؤسسات الناشئة مهم جدا لبناء الإقتصاديات، وأن إنتشاره أصبح ملحوظا في الآونة الأخيرة عبر دول العالم، إلا أن عددا كبيرا من مؤسساته تعاني من الفشل، ورغم أن الأسباب الكامنة وراء هذا الفشل متعددة ومعقدة، إلا أنه تم الإعتراف بأن ريادة الأعمال هي أحد العوامل المهمة التي تؤثر على أداء هذه المؤسسات¹، هناك العديد من الدراسات التي ركزت على مناقشة وشرح العديد من المشاكل السائدة في المؤسسات الناشئة من منظور نظريات ريادة الأعمال، وتركيز هذه الفئة من النظريات على الشركات الناشئة قد يكون لعدة أسباب منها: تتعامل ريادة الأعمال مع الفكرة والإبداع والإبتكار وتطوير المنتج أو الخدمة الجديدة والفرصة وما إلى ذلك²، كل هذه المفاهيم هي جزء لا يتجزأ من المؤسسات الناشئة، وبالتالي فإن نظريات ريادة الأعمال أكثر عرضة للنظر في المراحل الأولى من أي عمل تجاري أو مؤسسة ناشئة إضافة إلى ذلك، تدور المؤسسات الناشئة حول تحويل الأفكار المبتكرة إلى أعمال، وهذا يعد نقطة حرجة في دراسات ريادة الأعمال كإنشاء مشروع جديد خلق قيمة مضافة، التعرف على الفرص، وتقييمها واستغلالها. إذن دراسة ريادة الأعمال

¹ Nino Dvalidze, Evangelos Markopoulos, **Understanding the Nature of Entrepreneurial Leadership in the Startups Across the stages of the startup Lifecycle**, international conference on AHFE, London, 2019, p. 281.

² Aidin Salamazadeh, and Hiroko Kawamorita Kesim, **Startup companies: life cycle and challenges**, 4th international conference on employment, education and entrepreneurships (EEE), Belgrade, Serbie. 2015, p. 02.

تعني دراسة الأنشطة التي يمكن أن تقود شخصا ما إلى إنشاء كيان جديد وتعتبر المؤسسات الناشئة جوهر هذا النوع من ريادة الأعمال.¹

ثانيا: نظرية جوزيف شومبيتر.

أكد شومبيتر على أن عملية إنشاء مؤسسات جديدة لها تأثير إيجابي وهام على عملية النمو الإقتصادي وخلق الوظائف،² وكان واحدا من الرواد الذين ربطوا ريادة الأعمال بالقيادة، وركزوا على إعطاء مفهوم لعملية خلق ريادة الأعمال الحقيقية، فبالنظر إلى القطاعات الإقتصادية السائدة يوجد العديد من رواد الأعمال التكرارين هؤلاء الذين ينشؤون مؤسسة تشبه إلى حد كبير المؤسسات القائمة بالفعل، وعدد قليل من رواد الأعمال المبتكرين الحقيقيين (القادة)، وفقا لشومبيتر فإن إمكانية ونشاط رواد الأعمال بالاعتماد على إكتشافات العلماء والمخترعين، تخلق فرصا جديدة تماما للاستثمار والنمو والتوظيف، وأن الأرباح المحققة من هذه الإبتكارات هي الدافع الحاسم وراء حدوث طفرات جديدة في النمو،³ ويُنظر شومبيتر إلى مؤسسي الشركات الجديدة على أنهم أولئك الأفراد الذين يصفهم: "أنواع حيوية" يعرضون "مميزاتهم الأساسية" من خلال إدخال "الجديد" في مختلف الأنشطة و الانفصال عن الروتين الثابت الذي يتم الإلتزام به عادة من قبل المديرين من جهة أخرى، وأعطى شومبيتر (1934) دورا رئيسيا للـ "القائد" على أنه "هو رائد الأعمال المبدئي القادر على تقديم منتج جديد أو عملية جديدة أو تغيير تنظيمي ثوري وسط مجموعة من المقلدين"،⁴ وبهذا يحدد شومبيتر الفرق بين الأعمال الريادية إن كانت إبتكارية أم تقليدية لما هو سائد من أعمال، وهذا ما ينطبق تماما على الفرق بين المؤسسات الناشئة وباقي المؤسسات التقليدية الأخرى.

ثالثا: نظرية القيادة.

تحاول نظريات القيادة تسليط الضوء على المؤسسات الناشئة في مرحلتها الأولى التي تتميز بصعوبة جلب المورد المالي والبشري وذلك بهدف فهم كيف يمكن لقيادة المؤسسات الناشئة تعبئة الموارد البشرية في ظل الظروف

¹ Alessandra Colombelli and all, **To Be Born Is Not Enough: The Key Role of Innovative Startups**, Discussion Paper N°. 9733, Germany, 2016, P. 18.

² Farrokh Emami Langroodi, **Schumpeter theory of economic development: A Study of the creative destruction and entrepreneurship effects on the economic Growth**, journal of unsurnce and financial management, vol. 4, N 3, Canada, 2021, p.77.

³ Karol Sledzik, "**Schumpeter theory of economic development: an evolutionary perspective.**" Young Scientists Revue, (ed) Stefan Hittmar, Faculty of Management Science and Informatics, University of Zilina, Slovaquie, 2015, p. 92.

⁴ Alessandra Colombelli and all, op cit, p p. 3-4.

القاسية التي تتميز بها المؤسسات في هذه المرحلة، ففي العموم تركز نظريات القيادة على قدرة القائد على التأثير على مجموعة من التابعين، وحشدتهم نحو تحقيق الهدف المسطر،¹ وبالنظر إلى المؤسسات الكبرى نجد أنها توفر العديد من الإمكانيات والفرص المتاحة لتطوير القدرات القيادية وتحقيق تلك الأهداف، على عكس بيئة المؤسسات الناشئة التي تتميز بعدم اليقين وغياب الهيكل والتسلسل الهرمي والإمكانيات المتاحة، مما يجعل الإمكانيات القيادية الطبيعية للفرد كعامل مهم يؤثر على القيادة في تلك البيئات،² لذا فمن أجل تسهيل بناء الأهداف المشتركة وتحقيقها على قادة المؤسسات الناشئة التحلي بالصفات التالية:³

- تتمتع القائد بالثقة في قدراته، وفرض الثقة بواسطة شخصيته وإعتبارها كأساس لجذب الموارد وفرص التعاون.
- الوعي الذاتي، والقدرة على بناء العلاقات وصياغة الرؤية وإيصالها بوضوح وبشكل متكرر.
- تأطير التحدي الذي سيدفع الفريق إلى حدود قدراته دون دفعهم فوق حدودهم.
- تحمل المسؤولية، وبناء ثقة الفريق في التصرف كما لو كان من الممكن تحقيق الرؤية.
- حل المقاومة المحتملة، والحصول على الدعم من أصحاب المصلحة، وإزالة العقبات أمام تحقيق الأهداف المرجوة.
- تحفيز الآخرين وتشكيل فريق ملتزم بتقديم الطاقة والجهد الإستثنائي لتحقيق الرؤية الموصوفة.
- تحديد حدود لإعادة تشكيل تصورات الأفراد لقدراتهم الخاصة من خلال القضاء على أفكار التقيد التي فرضتها على نفسها.
- توفير فرص لتعليم وتطوير أعضاء الفريق، وإشراك الفريق في العديد من الأمور والعمليات المختلفة، وتكوين مؤسسة ناشئة ذات مهارات متخصصة متنوعة.
- استخدام أداة التواصل الخطابي من أجل تسليم رسائلهم بطريقة مقنعة، ورسم صورة ذهنية عن المؤسسة.

¹ Michael Yang, **Leadership in Startup: A Penniless Powerless Approach**, A collective case Study of 20 Entrepreneurial Leaders from MINC, MSc. Thesis in Management, lund University, Suède, 2016, P. 02.

² Nino Dvalidze1, Evangelos Markopoulos, op cit, p. 290.

³ Michael Yang, op cit, p p. 6-28.

رابعاً: نظرية القيادة الريادية.

القيادة الريادية هي نظرية ناشئة في أبحاث القيادة، والتي تعتبر وسيلة أكثر ملاءمة لفهم عمليات القيادة المعقدة في إنشاء المشاريع الجديدة والنمو، وقد تم تطوير هذه النظرية من تقاطع أبحاث القيادة وريادة الأعمال، وهو نتيجة لتبادل الأفكار والعناصر بين مجالين أكاديميين مختلفين، وعلى الرغم من بعض أوجه التشابه التي تحملها قيادة ريادة الأعمال مع نظريات القيادة السائدة، إلا أنها تختلف في جانب واحد مهم تظهر قيادة ريادة الأعمال في تقاطع القيادة وروح المبادرة ولديها تأثير كبير من كل المجالات البحثية، وبالتالي لا يتم إعتبار قيادة ريادة الأعمال من منظور القيادة، بل دمج للقيادة وريادة الأعمال.¹

وتبنى هذه النظرية على ثمانية أسس تتمثل فيما يلي:²

- غالباً ما تأتي بأفكار تحسين جذري للمنتجات / الخدمات التي نبيعتها.
 - غالباً ما تأتي بأفكار حول منتجات / خدمات جديدة تماماً يمكن بيعها.
 - المخاطرة.
 - لديه حلول مبتكرة للمشاكل.
 - التعبير على الشغف في العمل.
 - يمتلك رؤية بمستقبل الأعمال.
 - يواجه التحديات ويدفع الآخرين للعمل بطريقة أكثر إبتكاراً.
 - التحسين المستمر في طريقة أداء الأعمال.
- وتكمن أهميتها في بناء وفهم وإلتقاط العمليات المعقدة في بيئة شديدة التقلب، والعمل على تطوير أساليب مبتكرة لحل مشاكل العملاء.

خامساً: نظرية دورة الحياة

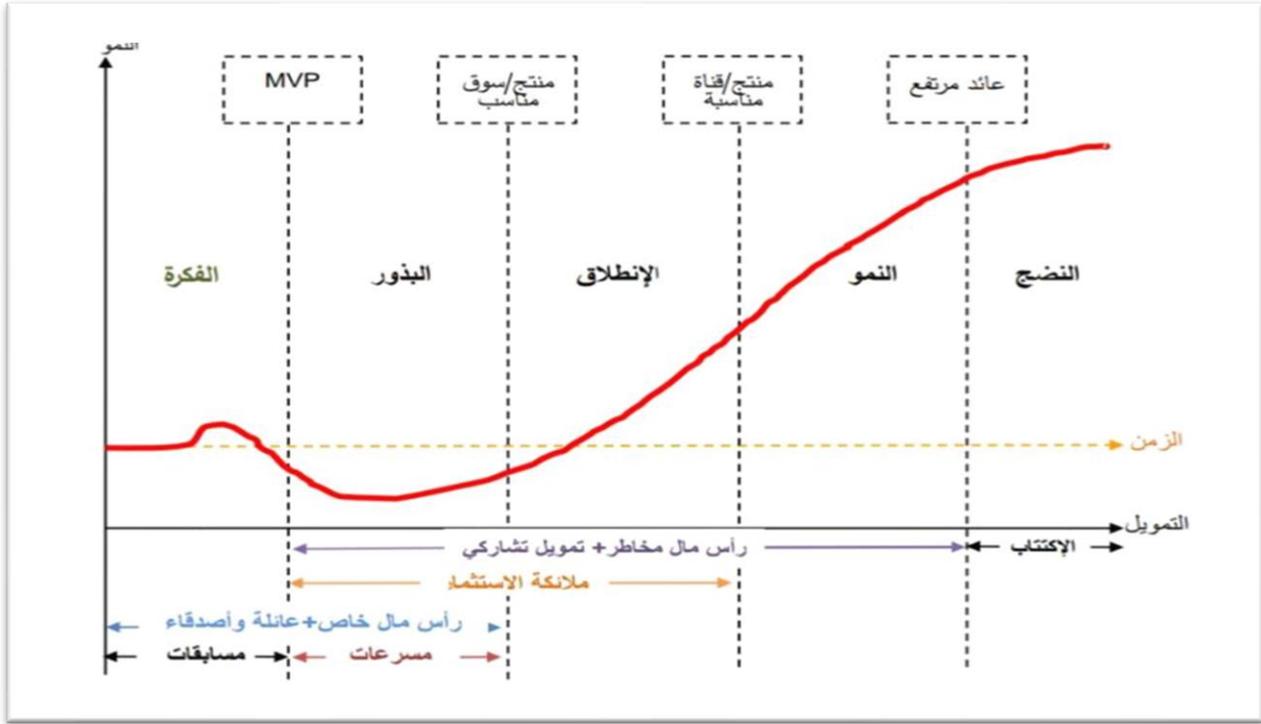
يستخدم العلماء عادة نظرية دورة "الحياة" للتحقيق في مسألة تطوير المؤسسة الناشئة، يفترض هذا النوع من النظريات أن عملية تطوير هذه المؤسسات تتبع أنماطاً يمكن التنبؤ بها، ويمكن تطوير هذه الأنماط في عدة

¹ Nino Dvalidze1, Evangelos Markopoulos, op cit, p.281.

² Michael Yang, op cit, p. 04.

مراحل متتابعة.¹ أي أن هذه النظرية تحاول إثبات أن نماذج دورة الحياة تنشأ من تسلسل عدة مراحل محددة مسبقاً، ويُنظر إليها على أنها تقدم خطي،² والشكل التالي يعرض مختلف هذه المراحل التي تمر بها المؤسسات الناشئة:

الشكل رقم (3-1): مراحل دورة حياة المؤسسات الناشئة.



المصدر: من اعداد الطالبتين اعتمادا على مصادر متعددة، نذكر منها:

- Aidin Salamzadeh, and Hiroko Kawamorita Kesim, op cit, p.04.
- Sheen Chen, **What Are The Stages of a Business Lifecycle and Its Challenges ?** available at : <https://www.business2community.com/strategy/stages-business-lifecycle-challenges-0798879>, seen as : 16/03/2023.
- Joanna Szarek, Jakub Piecuch, **The importance of startups for construction of innovative economies**, International Entrepreneurship, vol 4, N 2, Caracow University of economics, Pologne, 2018 p p. 71-72.

¹ D. Stephen H. Tsai, and Tzu-Tang Lan, **Development of a startup business-A complexity theory perspective**, National Sun Yat-Sen University, Kaohsiung, Taiwan, 2006, p p.3-4, available in : <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.528.2221&rep=rep1&type=pdf>, seen as : 15/03/2023.

² Dirk Jan Menkveld, **Determinants among the Internet Startup Life Cycle**, Master Thesis, Faculty of Science Department of Information and Computing Sciences Utrecht University, Utrecht, The Netherlands, 2012, P. 36.

1. **مرحلة الفكرة (التمهيد):** تبدأ بمجرد وضع مخطط تفصيلي لإدراك الفكرة كمنتج أو خدمة فعلية، تؤكد الأبحاث المتعلقة بإنشاء مؤسسات جديدة أو مؤسسات ناشئة، أهمية وتأثير فكرة المشروع الجديدة، والتي تعمل على إنشاء فرص جديدة وتحفيز صاحب المشروع على السعي نحو إنشاء مؤسسته.¹
2. **مرحلة البذور:** حيث بعد مرحلة التمهيد يدخل المؤسس مرحلة أخرى تسمى مرحلة البذور، أين تبدأ عملية تطوير النموذج الأولي "MVP"² مصحوبة بعمليات تسويقية أولى تثير إهتمام المستهلكين في المستقبل بالفكرة الجديدة، تتميز هذه المرحلة بالعمل الجماعي، والبحث عن آليات دعم مثل الحاضنات والمسرعات، وبالنسبة لمعظم المؤسسات الناشئة؛ فإن مرحلة البذور تتميز بالفوضى وعدم اليقين، وإذا لم تتمكن هذه المؤسسات من العثور على آليات الدعم فحتمًا سيفشل عدد كبير منها في النجاح، وفي أفضل الأحوال، قد يتحولون إلى شركة منخفضة الربح تتمتع بمعدل نجاح منخفض،³ وغالبًا ما يطلق على هذه المرحلة بوادي الموت.
3. **مرحلة الإنطلاق:** بعد أن يقرر صاحب المشروع أن فكرة عمله تستحق المتابعة، وبعد جعل كيانه قانونيًا، تأتي مرحلة الإنطلاق، أين يكون قد إنتهى من تطوير المنتجات أو الخدمات التي تقدمها مؤسسته وسيبدأ بالتسويق والبيع خلال هذه المرحلة، يقوم صاحب المشروع بتعديل منتجاته أو خدماته وفقًا للتعليقات الأولية من العملاء الذين يدفعون أولاً والطلب في السوق، سوف يحتاج إلى تعلم وضبط نموذج عمله لضمان الربحية وأنه يلي توقعات العملاء الخاصة به، من خلال ضبط نموذج عمله، سيتمكن من ضبط نشاطه التجاري على المسار الصحيح،⁴ حيث تستمر هذه المرحلة لمدة تقل عن سنة.

¹ Aidin Salamazdeh, David A. kirby **new venture creation: How startup Grow?** AD MINISTER, vol 30, universidad eafit, medellín – colombia, january-june 2017, p. 15.

² MVP: Minimum Viable Product.

³ Aidin Salamzadeh, and Hiroko kawamorita Kesim, 2015, op cit. P. 04.

⁴ Sheen Chen, op cit.

4. **مرحلة النمو والتوسع:** أين تتزايد خلالها عمليات البيع، وتزيد فرصة الحصول على رأس المال الاستثماري، تبقى المؤسسة في هذه المرحلة مثقلة بمخاطر كبيرة، وتعمل باستمرار على توليد الإيرادات وإضافة عملاء جدد، حيث ستساعد هذه الإيرادات المتكررة في دفع نفقات التشغيل وفتح فرص تجارية جديدة، لذلك يتعهد المستثمرون بالتعاون معها بسبب إرتفاع عائد الاستثمار فيها.¹

5. **مرحلة النضج:** والمؤسسة التي تصل إلى هذه النقطة في وجودها هي بالفعل مؤسسة تزيد من قيمتها في السوق، فهي تجمع الأموال بسهولة أكبر لتوسيع محفظة منتجاتها، في هذه المرحلة لا ينبغي أن تنسى المؤسسة أنه من أجل بقائها في السوق، يجب عليها تحسين منتجاتها وخدماتها باستمرار وكذلك توسيع نطاق المنتجات،² لأنه قد يتباطأ معدل نمو المؤسسات الناشئة مع نضجها لكنه لن يتوقف، على سبيل المثال تحتوي مؤسسة "Facebook" على أكثر من مليار مستخدم، إلا أنهم يقومون بشراء التطبيقات وإجراء الاختبارات باستمرار.³

سادسا: نظرية التعقيد.

يتم تطبيق مفاهيم ومبادئ نظرية التعقيد كمنظور لإلتقاط تأثير السياق والتفاعل والتكيف في عمليات الابتكار، خاصة في مجال المؤسسات الناشئة والآليات المحيطة بها، كالحاضنات والمناطق الصناعية، وذلك من أجل توضيح الظروف التي تساعد على الابتكار في المؤسسات، وفهم النظام المعقد الذي يحدث فيه الابتكار والتعلم والتنظيم الذاتي،⁴ كما توفر النظرية منظورا جديداً يمكننا من خلاله ملاحظة تطور الشركات الناشئة الجديدة، وتتيح لها إكتشاف أن تطويرها هو في الواقع عملية غير خطية وفوضوية، وهذا ما يتعارض تمامًا مع نظرية دورة الحياة. ففي حين استخدم بعض العلماء "نظرية دورة الحياة" لإكتشاف نمو وتطور المؤسسات الناشئة الجديدة، يستخدم البعض الآخر "نظرية التعقيد"، ويعتقدون أنها أكثر قدرة على تفسير تطور المؤسسات الناشئة الجديدة، وعلى عكس نظريات الإدارة التقليدية التي تحاول فهم كيفية حدوث التغيير في بيئة الاعمال، فإن نظرية التعقيد تحاول

¹ Joanna Szarek, Jakub Piecuch, **The importance of startups for construction of innovative economies**, International Entrepreneurship, vol 4, N 2, Caracow University of economics, Pologne, 2018 p p. 71-72.

² Ibid., p. 72.

³ Lauren Bass, **5 Phases of the Startup Lifecycle: Morgan Brown on What it Takes to Grow a Startup**, 2016, available at: <https://medium.com/tradecraft-traction/5-phases-of-the-startup-lifecycle-morgan-brown-on-what-it-takes-to-grow-a-startup-50b4350f9d96>, seen as: 16/03/2023.

⁴ Cinzia Battistella and all, **Framing Open Innovation in Start-Ups' Incubators: A Complexity Theory Perspective**, Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity, vol 04, N03, Department of information engineering and Mathematical sciences, University of sienna, italy, p01.

فهم كيف يمكن لنظام معقد أن يظهر فجأة بأنه مستقر ومنظم،¹ بمعنى آخر كيف يمكن لإنشاء مؤسسات ناشئة في ظل التعقيد والديناميكية الشديدة أن يخلق نظاما، وتنص النظرية بأن ظهور وسائل تنظيمية جديدة (مثل الموارد)، يؤدي بدوره إلى إنشاء كيانات جديدة، مثل التقنيات والمؤسسات والشبكات والمجموعات والأسواق.²

سابعاً: نظرية المعرفة.

مصادر المعرفة للمؤسسات الناشئة المنظمات القائمة، مثل الشركات والجامعات والمؤسسات البحثية. أظهرت الأعمال التجريبية أن المعرفة تنتقل من ممارسة الجامعات دوراً رئيسياً في إنشاء شركات ناشئة مبتكرة، وجد أن هناك أثراً إيجابياً للمعرفة المقننة كبراءات الاختراع الأكاديمية والمنشورات العلمية والمعرفة الضمنية المتضمنة في خريجي الجامعات على إنشاء شركات كثيفة المعرفة، وتمثل مصادر المعرفة الأخرى على المستوى المحلي حاضنات وحدائق علمية، حيث أن إنتشار التنوع المعرفي على المستوى المحلي من شأنه أن يمثل أحد الشروط الأساسية في إنشاء مؤسسات ناشئة مبتكرة.³

المطلب الرابع: العوامل المؤثرة في نجاح وفشل المؤسسات الناشئة.

تميل أغلب الدراسات لتقسيم النماذج النظرية لتحليل بقاء المؤسسات الناشئة إلى ثلاث أو أربع أبعاد، في هذه المطلب قد تم الاعتماد على النموذج النظري الثلاثي الأبعاد، والذي ورد في عدد من الدراسات السابقة، ويندرج ضمن كل بعد من الأبعاد الثلاثة مجموعة من المتغيرات التي تؤثر على بقاء المؤسسة الناشئة، والتي ورد ذكرها أيضا في الأدبيات والدراسات السابقة، سوف يتم إستعراضها فيما يلي:

الفرع الأول: تأثير خصائص شخصية المقاول على بقاء المؤسسة الناشئة.

تصنف عوامل شخصية المقاول في العادة إلى ثلاث مجموعات: دوافع المقاول ورأسماله البشري العام وخبرته المهنية. ومنها نذكر ما يلي:⁴

¹ D. Stephen, H. Tsai, and Tzu-Tang Lan, op. Cit, p. 03.

² T. Philip, Roundy and all, **The emergence of entrepreneurial ecosystems: A complex adaptive systems approach**, Journal of Business Research, Volume 86, University of Tennessee at Chattanooga, United States, May 2018, p. 06.

³ Alessandra Colombelli and all, op cit, p p. 17-18.

⁴ ياسين تليلي، أحمد رمزي السياغ، دراسة استكشافية للعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسات الناشئة في الجزائر -دراسة حالة لولاية ورقلة- ، مجلة الباحث العدد 20، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2020، ص. 780.

أولاً: تأثير جنس المقاول على البقاء: ربطت العديد من الدراسات بين متغير الجنس وبقاء المؤسسات الناشئة، وحسب الباحثين فإنه ستتاح للنساء فرص أقل للتجارب ذات الصلة، وشبكات دعم أقل، وصعوبة أكبر في تجميع الموارد، هذا يزيد من احتمال تعثرها، ومن جهة أخرى تشير مجموعة أخرى من الباحثين إلى أن المؤسسات النسائية لا تفشل أكثر من غيرها فيما يتعلق بالبقاء على قيد الحياة.

ثانياً: تأثير المؤهل العلمي للمقاول على البقاء: يساهم مستوى التعليم بشكل إيجابي في أداء المؤسسة، التعليم مرتبط بالمعرفة والمهارات وقدرة حل المشكلات والإنضباط والتحفيز والثقة بالنفس، التي تمكن المقاول من مواجهة المشاكل، كما أن هناك إختلاف في نسبة الوفيات، حسب خصائص المقاولين فمثلا في حالة كون المنشئ هو خريج جامعي فإن عدد المؤسسات التي تتمكن من البقاء لأكثر من ثلاث سنوات يرتفع إلى النصف، كلما كان المستوى التعليمي أعلى كلما زادت فرصة نجاح المؤسسة.

ثالثاً: تأثير وضع المقاول قبل الإنشاء على البقاء: الأفراد الذين كان إختيارهم لإنشاء المؤسسات طوعية وعن عمد يفترض أن فرص نجاحهم وبقاء أعمالهم أعلى، في المقابل أولئك الذين أجبروا على بدء مشاريعهم الخاصة لأنهم يفتقرون إلى العمل أو كسب لقمة العيش، لهم إرادة ضعيفة وبالتالي فإن فرص بقاء ونجاح أعمالهم أقل.

رابعاً: تأثير وجود محيط المقاول على البقاء: إن الإنتماء لعائلة فيها والدين مقاولين، يوفر هذا بيئة تعليمية تعطي دروسا مهمة حول الصعوبات المتوقعة والمهارات اللازمة لبدء وإدارة المؤسسة، يمكن أن يتعلم الأطفال كيفية إدارة أعمالهم بفعالية لذلك قد يكونون أكثر وعيا بالتحديات التي سيتعرضون لها ويكونون أكثر إستعدادا وأقل إحباطا عند ظهور هذه المشكلات، لذا فوجود حاشية مقاولية يمثل رصيذا لإستدامة المؤسسة فيما بعد، كما يمكن للشبكات الإجتماعية والشخصية (العائلة) تسهيل الوصول إلى أنواع مختلفة من المعرفة (تقنية، مقاولاتية، متخصصة) وبالتالي تساهم في نجاح المؤسسات الناشئة.

خامساً: تأثير الدوافع المقاولاتية على البقاء: يعتمد النجاح على رغبة الناس في أن يصبحوا مقاولين، فتترجم هذه الرغبة إلى دافع لإنشاء مؤسسة وهو واحد من أهم العوامل التي تؤثر على نجاحها، وأن الدوافع وسلوكيات اليوم ستؤثر على مستقبل المؤسسة، الذين ينجحون في أعمالهم هم أولئك الذين يؤمنون بها بشكل أكبر، كما تؤكد الدراسات أهمية الحوافز النفسية والإجتماعية عند المقاولين الجدد (الرغبة في الإستقلالية، الرغبة في إدارة مؤسسته الخاصة)، فزيادة الدوافع المقاولاتية لديهم، تزيد من احتمال بقاء مؤسساتهم.

الفرع الثاني: تأثير خصائص المؤسسة الناشئة على بقائها.

الخصائص التنظيمية للمؤسسات الناشئة هي تفسير آخر لنجاحها أو فشلها، حيث تتفق معظم الأبحاث على أن حجم المؤسسة المنشأة حديثاً ومواردها المالية من العوامل الرئيسية المحددة لنجاحها، ومنها ما يلي:¹

أولاً: تأثير تشابه النشاط على البقاء: إطلاق المقاولين لمؤسسات ذات صلة وثيقة بنشاطهم في السابق حيث قد إكتسبوا ذخيرة من المهارات ذات الصلة والمناسبة، تمكنهم من تكوين علاقات مع الموردين والموزعين والعملاء، مما يعزز قدرتهم على الحصول على الائتمان وتطوير المبيعات وتحقيق أشكال أخرى من التعاون، كذلك تتيح لهم الوصول إلى شبكات المعلومات، تحديد نقاط الضعف، ودرجة أعلى من التطور الإداري تساعده مستقبلاً في مؤسسته الناشئة، كما تساهم الخبرة المهنية في نجاح المؤسسات الناشئة خاصة عندما يكون هناك تشابه بين المؤسسة الجديدة والمؤسسة التي عمل فيها المقاول سابقاً.

ثانياً: تأثير حجم رأس المال عند الإنطلاق على البقاء: حجم رأس المال والتمويل الكافي في السنوات الثلاث الأولى هو ضمان لاستمرارية تطوير المؤسسة وحمايتها من الأحداث غير المتوقعة، فزيادة رأس المال المستثمر في البداية له تأثير بشكل إيجابي على بقاء المؤسسة، وكلما زادت الوسائل والمعدات لدى المؤسسة عند إنطلاق نشاطها، فإن هذا يزيد فرص بقائها، لأن تخصيص أكبر لرأس المال يسمح بإستراتيجيات أكثر طموحاً.

ثالثاً: تأثير الموقع الجغرافي على البقاء: إن متغيرات الموقع (في الريف أو المدينة) وعدد المنافسين فيها له أهمية بالنسبة لتفسير بقاء المؤسسة ونجاحها، إن تنوع الموارد وتشتتها وتوافرها التي من تحدد الفوائد المرتبطة بطبيعة الموقع الجغرافي للمؤسسة الناشئة، بسبب ندرة الموارد يفترض أن خطر وفيات المؤسسات الناشئة أعلى في المناطق الريفية من الحضرية.

رابعاً: تأثير الدعم العمومي على البقاء: تختلف نتائج تقدير فعالية البرامج الحكومية لمساعدة المؤسسات الناشئة من دراسة إلى أخرى، قارن الباحثون احتمالات الفشل للمؤسسات التي تتلقى المساعدات، توصلوا إلى إستنتاج أن احتمال فشل المؤسسات التي تتلقى المساعدة يتزايد بمرور الوقت، في حين ينخفض لدى المؤسسات الأخرى، وإن الدعم العمومي لم يعد يساهم في إطالة عمر المؤسسات الناشئة وزيادة نموها، بل أصبح له تأثير سلبي، ويفترض أن المساعدات تسمح للمؤسسات التي لديها إمكانات نمو منخفضة بالبقاء على قيد الحياة، بينما تضطر المؤسسات غير المستفيدة من هذا الدعم إلى وقف أكثر من نشاطها.

¹ ياسين تليلي، أحمد رمزي السياغ، مرجع سبق ذكره، ص. 780-781.

الفرع الثالث: تأثير التحضير للإنشاء على بقاء المؤسسة الناشئة.

من المفترض أن يؤدي التحضير الجيد لإنشاء المؤسسة إلى زيادة فرص نجاحها، متغيرات الإعداد للمشروع عديدة: التدريب المقاولاتي، إنجاز مخطط أعمال، ودراسة الجدوى الفنية والمالية للمشروع... إلخ. ومنها ما يلي:¹

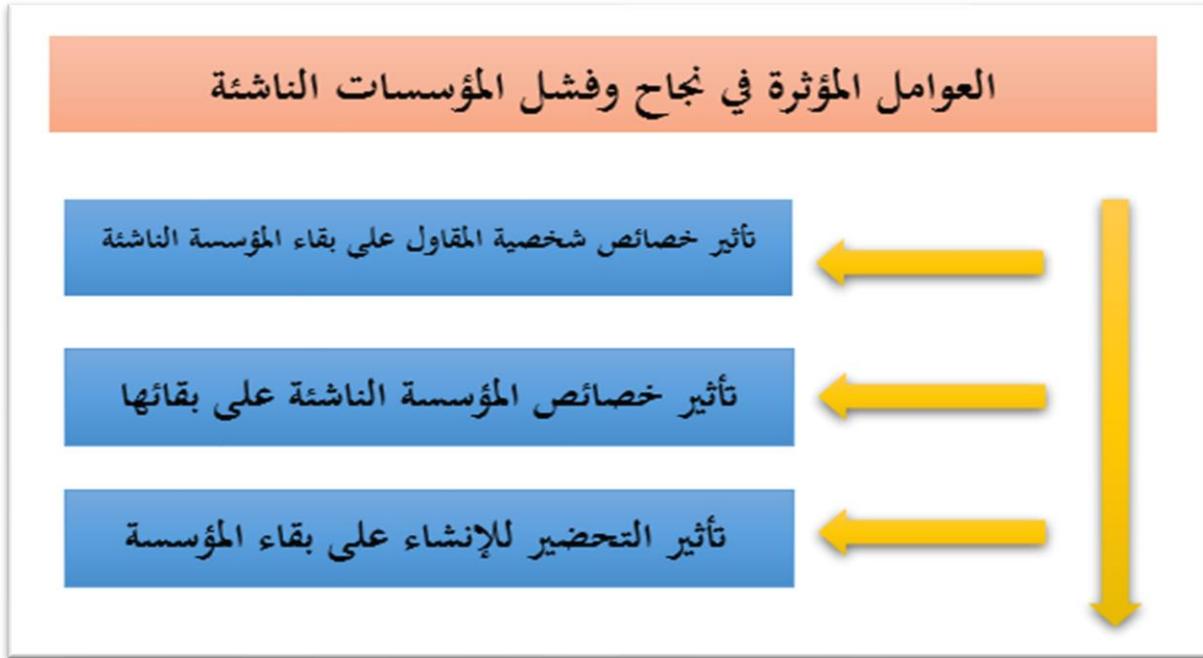
أولاً: تأثير التدريب المقاولاتي على البقاء: يؤكد العديد من الباحثين على أهمية التدريب المقاولاتي لإنجاح المؤسسة الناشئة، هذا التدريب سيكون كمحاكاة للإنشاء الحقيقي، أولئك الذين يخضعون للتدريب المقاولاتي يوفر هذا التدريب لهم إطاراً يمكن من خلاله إعلامهم بالمزايا المالية والضريبية المختلفة التي يحق لهم الحصول عليها.

ثانياً: تأثير مخطط الأعمال على البقاء: يعد التحضير للإنشاء شرطاً أساسياً لتجسيد المشروع حيث من المفترض أن يزيد من فرص النجاح، كذلك تساعد خطة العمل المقاولين في المستقبل على إتخاذ القرارات الصحيحة وتقليل احتمالية إفلاس المؤسسة، والتخطيط له تأثير إيجابي على أداء المؤسسة وعلى اضطراب البيئة، وتساعد خطة العمل أيضاً في توجيه الإجراءات اللاحقة بأقل تكلفة.

ثالثاً: تأثير المرافقة بعد الإنشاء على البقاء: تتدخل هياكل المرافقة كآليات حافزة تسمح بتطوير المهارات الإدارية للمقاول واستقبال وتوجيه المقاولين وتقديم معلومات الدعم المشورة، التدريب والتمويل، فالمؤسسات التي تستفيد من مرافقة وتمويل أكبر هي الأكثر نجاحاً.

¹ ياسين تليلي، أحمد رمزي السباع، مرجع سبق ذكره، ص. 781.

الشكل رقم (1-4): العوامل المؤثرة في نجاح وفشل المؤسسات الناشئة.



المصدر: من اعداد الطالبتين بالاعتماد على: ياسين تليلي، أحمد رمزي السياغ، مرجع سبق ذكره.

المبحث الثالث: تقنيات تمويل المؤسسات الناشئة.

أبدت السلطات العمومية إهتماما بدعم الشباب خاصة الباحثين منهم على خلق مؤسساتهم الناشئة، لما كان لزاما على صناع القرار خلق آليات جديدة تدعم وتشجع هذه المؤسسات في مرحلة التأسيس والإنطلاق، وعلى ضوء ذلك تم إستحداث آليات التمويل تتكفل به هيئات معينة.

المطلب الأول: آليات مرافقة ودعم المؤسسات الناشئة.

توجد عدة آليات لتمويل المؤسسات الناشئة، وفي هذا المطلب سوف يتم التطرق إلى أهم الآليات والتي

تتمثل في:

الفرع الأول: حاضنات الأعمال.

إن نمو المؤسسات الناشئة خاصة في المراحل الأولى من دورة حياتها، تحتاج إلى رعاية كالإنسان في مراحل طفولته، ذلك لأنها تفتقر إلى عدة مقومات التي تسمح لها بالنمو بصورة طبيعية، ذلك لأن العديد من المؤسسات يصبىها الفشل مبكرا، ويرجع هذا لإنعدام المقومات الأساسية التي تساعد على الإستمرار، ومن هنا جاءت

فكرة حاضنات الأعمال لتقوم بالإهتمام وتزويد المؤسسات الناشئة بكل ما تحتاجه من مقومات للنجاح والاستمرار وتجسيد الأفكار على أرض الواقع وتحويلها إلى منتجات قابلة للتسويق.

أولاً: مفهوم حاضنات الأعمال.

المصطلح حاضنة مشتق من المعنى الأساسي لمصطلح رعاية "nurturing"، الذي هو تطوير الشركات الصغيرة في بيئة محمية، ويتم إدارة الحاضنات من قبل مختصين صناعيين من المنظمات الحكومية والخاصة، وأحياناً من قبل الجامعات أيضاً التي تقوم بوضع مخططات حضانة أعمال، كما تعرف حاضنات الأعمال على أنها مؤسسات قائمة بذاتها (لديها كيانها القانوني)، وتهدف هيئة حاضنات الأعمال إلى مساعدة المؤسسات المبدعة الناشئة ورجال الأعمال الجدد، وتوفير لهم الوسائل والدعم اللازمين (الخبرات، الأماكن الدعم المالي) لتخطي أعباء ومراحل الإنطلاق والتأسيس التي قد تدوم سنة أو سنتين، كما تقوم بعمليات التسويق ونشر المنتجات لهذه المؤسسات.¹

ويمكن تصوير عمل حاضنات الأعمال من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (1-5): تجسيد مفهوم حاضنات الأعمال.



المصدر: حورية بدارنية، عبد القادر بن حمادي، حاضنات الأعمال في الجزائر: بين التحديات والرهانات، مجلة المالية والأسواق، المجلد 07، العدد 02، جامعة عبد الحميد ابن باديس، مستغانم، 2020/09/15، ص. 295.

¹ شريفة بو الشعور، مرجع سبق ذكره، ص. 419-420.

الشكل أعلاه عمال حاضنات الأعمال، فهي عبارة عن مؤسسات لديها خبرة وتقدم عدة تسهيلات لأصحاب المشاريع، ولديها علاقات مع جميع الهيئات وتساعدهم في الحصول على تمويل لمشاريعهم، وتتوسط الحاضنة.

ثانياً: أنواع حاضنات الأعمال والخدمات المقدمة فيها.

هناك عدة أنواع لحاضنات الأعمال، منها ما يلي:¹

1. حاضنات أعمال تكنولوجية: وهي تمثل حاضنات ذات وحدات الدعم العلمي والتكنولوجي التي تقام داخل الجامعات ومراكز الأبحاث تهدف إلى الإستفادة من الأبحاث العلمية والإبتكارات وتحويلها إلى مشاريع ناجحة.
2. حاضنات الأعمال العامة: وهي تلك التي تتعامل مع المشاريع الصغيرة ذات التخصصات المختلفة والمتنوعة في كل مجالات الإنتاجية والخدمية.
3. حاضنات أعمال دولية: تركز هذه الحاضنات على التعاون الدولي والمالي والتكنولوجي بهدف تسهيل دخول الشركات الأجنبية إلى هذه الدول وتطوير وتأهيل الشركات القومية للتوسع والتوجه إلى الأسواق الخارجية.
4. الحاضنات المفتوحة أو الحاضنات بدون جدران: تمثل الحاضنات التي تقام من أجل تنمية وتطوير المشاريع والصناعات القائمة بالفعل.
5. التجمعات ذات وحدات الدعم المتخصص: هي منظومة متكاملة من الأعمال ذات الصيغة الصناعية صممت بشكل يساهم في تنمية صناعات محددة عن طريق توفير البيئة والبنية الأساسية المناسبة لها داخل التجمعات الصناعية الكبرى.

¹ ليث عبد الله القهوي وأ. بلال محمود الوادي، المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية، دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2019، ص ص. 128-129.

ثالثاً: أهداف حاضنات الأعمال.

عند الحديث عن الحاضنات لابد أن يتناول الهدف الذي أنشأت من أجله، والتي يصفها البعض بالأهداف التي في ضوئها تقام الحاضنات وهي كما يلي:¹

1. تسعى إلى تطوير الأفكار الجديدة وتعزيزها من أجل خلق وإيجاد مشاريع تكنولوجية وإقتصادية متطورة أو المساعدة في توسيع مشاريع قائمة تكون على درجة من الأهمية والتأثير على الإقتصاد الوطني الذي تعمل فيه.

2. منح الفرصة من أجل تقييم إمكانيات نجاح المشاريع بجميع أنواعها في حال التشغيل.

3. مساعدة أصحاب الابتكارات والإختراعات في تحويل أفكارهم إلى منتجات أو نماذج أو عمليات قابلة للتسويق، والعمل على إستقطاب العمالة الوطنية وتطوير المهارات والقدرات الإحترافية والتكنولوجيا المتوفرة محلياً.

4. تحقيق التقارب بين النشاطات الصناعية والبحوث العلمية التطبيقية، أي العمل على التنفيذ العملي لتلك البحوث والإستفادة من الخبرات الأكاديمية في مجالات البحث العلمي وتحويل أفكارها إلى الواقع التطبيقي.

5. توفير الدعم والتمويل والخدمات الإرشادية والتسهيلات المتاحة لكل من ينتسب لهذه الحاضنات المعنية، والسعي لتوفير الخدمات للجهات التمويلية من حيث الأبحاث والمعرفة.

6. توسيع قاعدة رجال الأعمال من خلال إجتهادها لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمشاريع الناشئة وتفعيل مشاركتهم في تعزيز أداء الإقتصاد الوطني، وذلك بالعمل على تنويع مجالات النشاط الإقتصادي وتبني المشروعات الإقتصادية الواعدة وإدخالها الى السوق.

7. تعمل الحاضنات على المفاضلة بين المؤسسات الصغيرة الناشئة والمتوقع لها أن تحدث واقع مؤثر في مجال عملها، ومن ثم تقويمها للتحقق من جدواها الإقتصادية قبل أن توفر الحاضنات لتلك المؤسسات.

¹ إدريس مجيد هلال، عارف معن ثابت، دور حاضنات الإنتاجية في تنمية المؤسسات الصغيرة، الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة بن بو علي، الشلف، 17-18 أبريل 2006، ص. 1018.

8. تسهيل الحصول على رأس المال الأولي للمشروع، وتقديم المشورة في مجالات تسويق الإنتاج وتنظيم الحسابات والمسائل القانونية.
 9. تقليل الفترة الزمنية اللازمة لتنمية نشاط المشروع وتطوير إنتاجه، وكذا تقليل مخاطر الأعمال المرتبطة بالمراحل الأولى لبداية نشاط المشروع، وتجنب الأخطاء وتقليل إزدواجية الجهود مما يؤدي إلى ضغط التكاليف.
 10. زيادة معدلات النجاح، وتشجيع الأفكار المتميزة وضمان ديمومة المؤسسات المحتضنة، والعمل على إيجاد الحلول المناسبة للمشاكل الفنية المالية، الإدارية والقانونية التي تواجه المشروع،
 11. تدعيم مفهوم التعاون بين المشروعات، ومساعدة المؤسسات على التوصل إلى أنواع جديدة من المنتجات أو مجالات جديدة من النشاط.
 12. الترويج لروح الريادة ومساندة المؤسسات الصغيرة على مواجهة صعوبات مرحلة الانطلاق.
 13. ربط المؤسسات الكبيرة بالمشروعات الصغيرة بصفتها مشروعات مغذية لها.
 14. تحقيق معدلات نمو عالية للمشروع بالخدمات التي تقدمها الحاضنة.
 15. تنمية تقاليد مهارات العمل الحر، والقدرة على إدارة المشروع.
 16. رعاية المشاريع الجديدة في مرحلة البدء والنمو والنجاح، وتطوير أفكار جديدة لخلق وإيجاد مشاريع جديدة، أو المساعدة في توسيع مشاريع قائمة.
- مما سبق يتبين لنا أن حاضنات الأعمال توفر للمشاريع الصغيرة الناشئة فرصة النمو السريع داخل الحاضنة، كما أنها وفي نفس الوقت تحسن من فرص نجاحها فيكون أداؤها قوي عند تخرجها من الحاضنة.

الفرع الثاني: مسرعات الأعمال.

برامج مسرعات الأعمال ظاهرة جديدة وحديثة في عالم ريادة الأعمال، تستهدف المؤسسات الريادية الناشئة التي أنهت من فترة الإحتضان في حاضنات الأعمال، والتي يتوفر لديها نموذج أولي من المنتج وذلك لدعمها وتقديم مجموعة من الخدمات.

أولاً: تعريف مسرعات الأعمال.

الواقع أنه ليس هناك تعريف واحد لمسرعات الأعمال، حيث يعرفها رجال القانون والإقتصاد كل بحسب الزاوية التي ينظر منها إليها، وفي هذا الصدد يعرفها البعض بأنها ما يلي:¹

1. برامج ذات مدة زمنية محددة، تهدف إلى مساعدة الشركات الريادية الناشئة على زيادة فرص النجاح في المراحل المبكرة من حياتها من خلال تقديم مجموعة من الخدمات والإرشادات بواسطة مجموعة من الخبراء والمختصين بالإضافة إلى الفرص الاستثمارية من خلال ربطهم بالمستثمرين أصحاب رؤوس الأموال.

2. بهذا المعنى، تعد مسرعات الأعمال كيانات قانونية إعتبارية تعمل على تطوير الشركات الناشئة التي أنهت "مرحلة الحضانة"، حيث يساعد المؤسسات الأكثر نضجا والتي لديها بالفعل منتجا أو خدمة جاهزة أو جاهزة تقريبا للتسويق.

3. علاوة عن ذلك، يعرف مسرع الأعمال أيضا بأنه "شركة ذات بيئة مصممة لتنمية وتطوير وتسريع نمو المؤسسات الناشئة، عبر تقديم حزمة متكاملة من التسهيلات والخدمات وآليات الدعم لفترة زمنية محددة، بهدف تخفيف التحديات التي تواجهها المؤسسات خلال المراحل الأولى من إنطلاقها".

على أية حال، يبدو أن كل التعريفات السابق ذكرها تتفق حول الدور الذي يؤديه مسرع الأعمال بإعتباره كيان قانوني إعتباري عام أو خاص، يستهدف تطوير وترقية المؤسسات الناشئة التي تحوز على قدر كاف من النمو والتنافسية، لكنها تحتاج إلى المزيد من الموارد المالية وكذا الدعم الإداري والاستشاري، وذلك من أجل تسريع نموها وتعزيز قدراتها التنافسية في السوق.

ثانياً: أنواع مسرعات الأعمال:

أوضح "Clarysse and Yusubova" في دراستهما أن التركيز على مسرعات الأعمال يكون بناء على إحتياجات ومتطلبات أصحاب المصلحة من الشركات، المستثمرين، والسلطات العامة؛ فأوضحت الدراسة أنواع مختلفة من مسرعات الأعمال، المحددة والشاملة، والخاصة والعامة، حيث تتمثل فيما يلي:²

¹ فاتح خلاف، أثر مسرعات الأعمال على دور المؤسسات الناشئة: "أجريا فانثور، نموذج لقراءة تحليلية للمرسوم التنفيذي رقم 356/20، مجلة البحوث في العقود وقانون الاعمال، المجلد 06، العدد 04، جامعة الإخوة منتوري قسنطينة1، 2021/12/20، ص ص. 159-160.

² B. Clarysse, And A. Yusubova, **Success factors of business accelerator**. Conference technology business incubation mechanisms and sustainable regional development, department of innovation, entrepreneurship and services managemnt, Toulouse, 23/10/2014, p. 09.

1. **مسرعات الأعمال الشاملة:** تقدم خدماتها لجميع أنواع الشركات الناشئة إبتداءً من الأعمال ذات التكنولوجيا المنخفضة إلى الأعمال التي لا تحتاج إلى تكنولوجيا وتشمل أيضاً أعمال التصنيع والخدمات.
2. **المسرعات المحددة:** تركز على مجالات محددة صناعية أو تكنولوجية، مثل: الرعاية الصحية، تكنولوجيا المعلومات، التكنولوجيا الحيوية، صناعة بنكية أو تكنولوجيا بيئية.
3. **مسرعات الأعمال العامة:** إن الهدف من مسرعات الأعمال العامة هو تحفيز النظام البيئي للأعمال الناشئة داخل المنظمة أو القطاع التكنولوجي.
4. **مسرعات الأعمال الخاصة:** تستفيد من الشركات الاستثمارية أو المستثمرين من القطاع الخاص، والهدف منها هو سد الفجوة بين الأعمال الريادية الناشئة والمستثمرين.

ثالثاً: دور مسرعات الأعمال.

تتجلى دور مسرعات الأعمال في تقديم الدعم لشركات الناشئة التي لديها نموذج أولي من منتجها لكي تنمو وتبدأ في توليد الأرباح، وذلك بدءاً من توفير التمويل المبدئي مروراً بخدمات الإرشاد، التوجيه والتشبيك وذلك في فترة لا تتجاوز الستة أشهر.

بشكل عام تساعد مسرعات الأعمال المغامرين (الريادين) في تعريف وبناء منتجهم المبدئي، تحديد شرائح من العملاء الواعدين، وموارد آمنة تشمل رأس المال والعاملين، وبشكل أكثر تحديداً، برامج مسرعات الأعمال هي برامج محدودة المدة تستمر تقريباً ثلاثة أشهر، تقوم بمساعدة أفواج من المغامرين في مشاريعهم الناشئة وهي عادة ما تزودهم بكمية صغيرة من رأس المال التأسيسي مع مساحة للعمل، وتقدم مسرعات الأعمال أيضاً مجموعة وافرة من فرص التشبيك، التعليم والإرشاد، مع كلاً من المغامرين الأقران والمرشدين، الذين من الممكن أن يكونوا رواد أعمال ناجحين، برامج متخرجة مستثمرين من أصحاب رؤوس أموال مستثمرين مساندين أو حتى مدراء تنفيذيين لشركات. وأخيراً، معظم البرامج تنتهي بحدث عظيم عادة ما يسمى اليوم التجريبي "Demo Day" حيث يطلق المغامرين أعمالهم أمام جمهور كبير من المستثمرين المؤهلين.¹

¹ S. Cohen, Hochberg, Yael V., **Accelerating startup: The Seed Accelerator Phenomenon**, SSRN Electronic journal, University of Richmond, Virginie, États-Unis, 30/03/2014, p. 04.

الفرع الثالث: مساحات العمل المشتركة.

في عام 2001، ظهرت سلسلة من آليات المشاركة للقيام بإرشاد رواد الأعمال في المراحل المبكرة من مشاريعهم، في البداية جاء " اللقاء "، وهو طريقة لدعوة الأفراد ذوي التفكير المماثل إلى تجمع غير رسمي لمناقشة كتاب أو لعبة أو تعلم رمز كمبيوتر، ثم في سنة 2005، قام أحد مبرمجي الكمبيوتر بسان فرانسيسكو "Brad Neuberg"، بإنشاء أول مساحة عمل مشتركة، وذلك بعد إستتجاره لفضاء في "Spiral Muse"، وإدخال بعض التعديلات الهيكلية البسيطة عليه، وتحويلها إلى مكاتب صالحة للعمل، ثم بعد ذلك قام بنشر دعوة للانضمام إلى الفضاء عبر مدونته مقابل دفع جزء من رسوم الإيجار، وكانت هذه الدعوة بمثابة النقطة المحفزة لإنتشار ظاهرة مساحات العمل المشتركة، خاصة وأن "Neuberg" نجح في جمع متشاهبي التفكير في فضاء تعاوني مشترك يتميز بالجو المحفز على مشاركة المعرفة، والتقارب الجسدي الذي من شأنه أن يشجع على بناء الشبكات التعاونية لفرق المؤسسات الناشئة، وعلى هذا الأساس إنتشرت هذه المساحات، وعرفت قبولا كبيرا من طرف العديد من دول العالم، وفي تعريفه لهذه المساحات أشار إليها البنك الدولي على أنها " مساحة عمل قائمة على العضوية تسمح لمجموعات متنوعة من المهنيين المبدعين المستقلين والأفراد الذين يعملون عن بعد بالعمل في بيئة مشتركة، وذلك بهدف مساعدة أصحاب القيم المشتركة على تطوير أوجه التآزر المحتملة"، وحسب "Potts and Waters-Lync" فإن مفهوم مساحة العمل المشتركة يطلق عليها بيئات مكتبية مشتركة تنشط فيها مجموعة غير متجانسة من العمال (بدلا من موظفي منظمة أو صناعة واحدة) لإستخدامها كمكان عملهم أو الإنخراط في التفاعل الإجتماعي والتعاون أحيانا في المساعي المشتركة، وعادة ما يتم تشغيلها وإدارتها من قبل جهات خارجية، كرجال أعمال أو مؤسسات خاصة، وغالبا ما يفرضون رسوما شهرية للوصول إليها وإلى الخدمات المصاحبة لها.¹

المطلب الثاني: طرق تمويل المؤسسات الناشئة.

على الرغم من الأهمية البالغة لوجود الشركات الناشئة في النشاط الإقتصادي إلا أنها غالبا ما تعاني من صعوبة في الوصول إلى رأس المال اللازم لعملية الإنشاء والتطوير، حيث أشارت الأبحاث حتى الآن إلى أن

¹ وسيلة بن فاضل، أسماء بوزيدي، ديناميكية الابتكار في مساحات العمل المشتركة الجزائرية الداعمة للمؤسسات الناشئة، مجلة البشائر الإقتصادية، المجلد 06، العدد 02، جامعة طاهري محمد، بشار، ديسمبر 2020، ص.830.

المؤسسات الناشئة في مرحلة مبكرة من التطور تواجه فجوة مالية تحد من قدرتها على الابتكار وتسويق منتجاتها، لهذا ظهرت عدة مصادر لتمويل المؤسسات الناشئة، سوف يمكن تلخيصها في هذا المطلب.

الفرع الأول: رؤوس الأموال التمهيدية love Money.

عندما يكون رائد الأعمال على إستعداد لإنشاء شركة، فإن أول شيء يجب فعله هو البحث عن رأس المال.

إذا لم يتوفر رأس مال خاص، فسيتمتع عليه بإيجاد مصادر لرأس المال، وإذا كان يبحث عن مصادر خارجية أو رأس مال، فمن الطبيعي أن يبحث حول شبكته الخاصة، حيث تشمل هذه الشبكة بشكل أساسي العائلة والأصدقاء والأغنياء.¹

الفرع الثاني: رأس مال المخاطر Venture capital.

يعتبر رأس المال المخاطر تمويل يتدخل في المراحل المبكرة من حياة المشروع وحتى قبل إنطلاقه، ونظرا لأهمية وحساسية هذه المراحل، فإن هذا النشاط التمويلي يكتسي أهمية تميزه عن غيره من الأساليب التمويلية الأخرى، وهو مصدر مهم في النمو الإقتصادي.

أولاً: تعريف رأس مال المخاطر.

رأس المال المخاطر كما جاء في تقرير الجمعية الأوروبية له، هو كل رأس مال وظف بواسطة وسيط مالي متخصص في مشروعات خاصة ذات مخاطر مرتفعة، تتميز بإحتمال نمو قوي لكنها لا تنطوي في الحال على تيقن بالحصول على دخل أو التأكد من إسترداد رأس المال في التاريخ المحدد، وهذه الحالة تعتبر مصدر المخاطر أملا في الحصول على فائض قيمة قوي في المستقبل البعيد نسبيا، وهذا في حال إعادة بيع حصة هذه المؤسسات بعد عدة سنوات متأخرة وهذه الحالة تعتبر تعويضا للمخاطر.²

¹ Clara Millan Castells, **Financing Startups: Processes, criteria and lessons learned from case studies**, Bachelor projet submitted for the Bachelor of science HES in business administration with a major in international Management, Haute école de gestion de Genève (HEG-GE), Geneva, 13/05/2013, p. 17.

² عبد الله بلعدي، عاشور مقلاتي، المقارنة بين رأس المال المخاطر وحاضنات الاعمال في تمويل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع إمكانية التكامل التنموي بينهما، مجلة البحوث الإقتصادية والمالية، العدد 06، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، ديسمبر 2016، ص. 320.

كما يعتبر رأس المال المخاطر من أساليب التمويل، لكن بتقنية وصيغة خاصة فهو يجمع بين تقديم النقد وتقديم المساعدة في إدارة المؤسسة مما يحقق تطورها ويمثل صورة من صور الوساطة المالية من خلال رؤوس الأموال التي يرغب الإدخار العام أو إدخار المؤسسات (بنوك، مؤسسات التأمين، مؤسسات، سلطات عمومية) باستثمارها بمخاطر مرتفعة مع توقع تحقيق عائد مرتفع، قد يصل في بعض البلدان كالولايات المتحدة الأمريكية من 30% إلى 1.40%¹

وعليه فرأس المال المخاطر هو آلية تمويلية متميزة، يشارك فيها المخاطر بأمواله ضمن أفق زمني محدد في المشاريع الناشئة عالية التكنولوجيا عادة، غير المسعرة والمتضمنة لمخاطر عالية، والتي تتوفر لديها إمكانيات نمو عالية، بالأموال اللازمة مع إرفاقها بالدعم الفني والتسييري، ليشكل بذلك رأس المال المختص، وذلك على أمل الحصول على عائد مرتفع نسبيا، مقابل مساهمات مؤقتة طويلة أو متوسطة الأجل في رأس مال المشروع.

ثانيا: خصائص رأس المال المخاطر.

يتميز التمويل برأس المال المخاطر بجملة من الخصائص التي تميزه، وتظهر الفرق بينه وبين بقية أدوات التمويل الأخرى، سواء التقليدية منها أو المستحدثة، وفي أحيان كثيرة نجد أنها تتقاطع مع هذه الأدوات في خصائص كثيرة بحيث أنها تأخذ من هذه وتلك لتخلق أوجه شبه بينها في نقاط، وتختلف عنها في أخرى لتخلق صفاتها الذاتية التي تعطيها خصوصيتها المميزة، تتمثل أهم خصائص رأس المال المخاطر فيما يلي:²

1. **وساطة مالية:** تعتبر معظم عمليات رأس المال المخاطر وساطة مالية لحساب مستثمرين كما هو الأمر بالنسبة لكل من رأس المال الاستثماري بصفة عامة، لكن الخصوصية هنا أن هناك بعض عمليات رأس المال المخاطر لا تعتبر وساطة مالية، كما هو الشأن، مثلا بالنسبة لنشاط ملائكة الأعمال Angels Business الذي يصنف ضمن رأس المال المخاطر غير الرسمي.

¹ عبد الله بلعدي، التمويل برأس المال المخاطر (دراسة مقارنة مع التمويل بالنظام المشاركة)، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير تخصص إقتصاد إسلامي، كلية العلوم الإجتماعية والعلوم الإسلامية، جامعة باتنة، 2007-2008، ص. 88.

² محمد سبتي، عبد الحق بوعتروس، فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة دراسة حالة المالية الجزائرية الأوربية للمساهمة - **Finalep** - مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات شهادة ماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة، 2008_2009، ص.3.

2. استثمار بالأموال الخاصة وشبه الخاصة: حيث أن التمويل يستهدف أعلى الميزانية، اعتماداً على الأموال الخاصة عادة، التي تزود المستثمرين بمعلومات معتبرة وتعطيهم حقوق رقابية.
3. مساهمة نشطة: بالمتابعة التسييرية للفريق المسير، نظراً للدعم الكبير الذي يحتاج إليه مسيرو المشاريع الناشئة من جهة، وبسبب الخطر العالي للاستثمار من جهة أخرى، وهذا ما يسمى بالمساهمة غير المالية.
4. استثمار متوسط/ طويل الأجل: رأس المال المخاطر هو تمويل لأجل محدد من الزمن بهدف تحقيق عائد مالي حيث أن المستثمرين يبيعون حصصهم بعد مدة تتراوح من سنتين إلى عشر سنوات عندما يبدأ المشروع في تحقيق عوائد مالية.
5. استثمار خطر بدون ضمانات: يعود الخطر العالي للاستثمار أساساً إلى الطبيعة الخاصة للمشاريع الناشئة، حيث تكون المخاطر المرتبطة بالمراحل المبكرة عادة أكبر من المراحل اللاحقة للنمو إذ المستثمرون مهددون بفقد كل أو جزء من أموالهم الموظفة في هاته المشاريع، ونظراً لإرتفاع المخاطر، فإنهم يتوقعون عائد مرتفع نسبياً من (25% إلى 45%) حسب طور التدخل) فهم يشتركون في الأرباح والخسائر.
6. استثمار في المشاريع الناشئة: عادة المشاريع ذات المحتوى التكنولوجي العالي التي تقدم منتجات متميزة سواء في الإعلام الآلي (الكمبيوتر، الإعلام والاتصال الأنترنت) أو الصحة (التكنولوجيات الحيوية والطب) أو في مختلف القطاعات الأخرى عالية التكنولوجيا، والتي يكون أصحابها من الباحثين والمبتكرين الذين لا يمتلكون لا خبرة التسيير، ولا الأموال الكافية واللازمة لتجسيد أفكارهم في مشاريع استثمارية، أو لتحقيق النمو المرغوب بالنسبة للذين قاموا بإنشاء مشاريعهم ويرغبون في تطويرها، الأمر الذي في إمكان أطراف أجنبية تقديمه، وهذه الأطراف تتمثل في المخاطرين برأس المال المخاطر، الذين يملكون الخبرة التسييرية الكافية، والعلاقات التجارية الواسعة، إضافة إلى رؤوس الأموال.
7. مرحلة التمويل: يتم التمويل على مراحل وليس دفعة واحدة، إذ يستوجب الحصول على الدفعات موابية العودة إلى الممول وعرض نتائج ما تم تحقيقه وموافقة هذا الأخير ورضاه على ما تحقق للحصول على الأموال، وهذا يضمن للممول مراقبة توظيف أموال وإمكانية إستدراك الأمر قبل تضاعف الخسارة في حالة الفشل إما بالانسحاب نهائياً أو تعديل خطط المشروع وتعديل مساره.¹

¹ راجح خوني، رقية حساني، أساليب التمويل بالمشاركة بين الإقتصاد الإسلامي والإقتصاد الوضعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دار الراهة للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2015، ص.165.

ثالثاً: المراحل التمويلية برأس المال المخاطر.

تتدخل شركات رأس المال المخاطر عند كافة مراحل تطور المؤسسة ويمكن تقسيم تلك المراحل إلى ما يلي:¹

1. مرحلة رأس مال الإنشاء:

يتولى رأس مال الإنشاء توفير الغطاء التمويلي لمشروعات ناشئة أو مبتكرة تحيط بها المخاطر بالمعنى الضيق للمصطلح، ولديها أمل كبير في التطوير، وتنقسم إلى مرحلتين:

أ. رأس مال قبل الإنشاء أو قرب الإنطلاق: يخصص رأس مال قبل الإنشاء لتغطية نفقات إعداد فكرة المشروع، أي خلال مرحلة البحث والتطوير، حيث يكون أصحاب المشروعات في حاجة إلى البرهنة على قابلية مقترح أو فكرة مشروعهم للحياة قبل تجسيدها وتحقيقها في الواقع العلمي، وهو ما يتطلب إتفاقاً مالياً من نوع خاص (كتمويل دراسة تنفيذ فكرة أو إقتراح جديد، أو تنفيذ النموذج الأصلي، أو الصنع المحدود قبل التسويق).

ب. رأس مال الإنطلاق: يمثل رأس مال الإنطلاق المرحلة الأساسية لتدخل رأس المال المخاطر، وهو يخصص لتمويل المشروعات التي تدخلت مرحلة الإنشاء أو في بداية النشاط، أي السنوات الأولى من التواجد (في فرنسا من صفر إلى ثلاثة سنوات)، حيث تكون في حاجة إلى تمويل تنمية منتج، أو سوق أولي، أو تغطية نفقات تسويق المنتجات، أو البدء في التنفيذ التصنيعي.

2. مرحلة رأس مال التنمية: يكون المشروع في هذه المرحلة قد بلغ مرحلة الإنتاجية أي توليد إيرادات، ولكنه يقابل ضغوطاً مالية تجعله يلجأ إلى مصادر تمويل خارجية حتى يتمكن من تحقيق آماله في النمو والتوسع الذي يتراوح متوسطه بين 5% و 10% سنوياً، هذا النمو إما يكون داخلياً (زيادة قدراته الإنتاجية أو زيادة رأس ماله الجاري، أو زيادة قدراته على البيع، أو تطوير منتجاته الجديدة...) أو خارجياً (كإكتساب مشروع أو فرع مملوك لمشروعات أخرى، أو تنويع أسواق التصريف...)، كما يغطي رأس المال المخاطر مرحلتَي التطور والنضج، حيث خلال هاتين المرحلتين تتجه المخاطر إلى التناقص بطريقة واضحة، والتمويل الذاتي يلعب دوراً ملموساً وتكتسب المشروعات القدرة على الإستدانة حيث تضمن

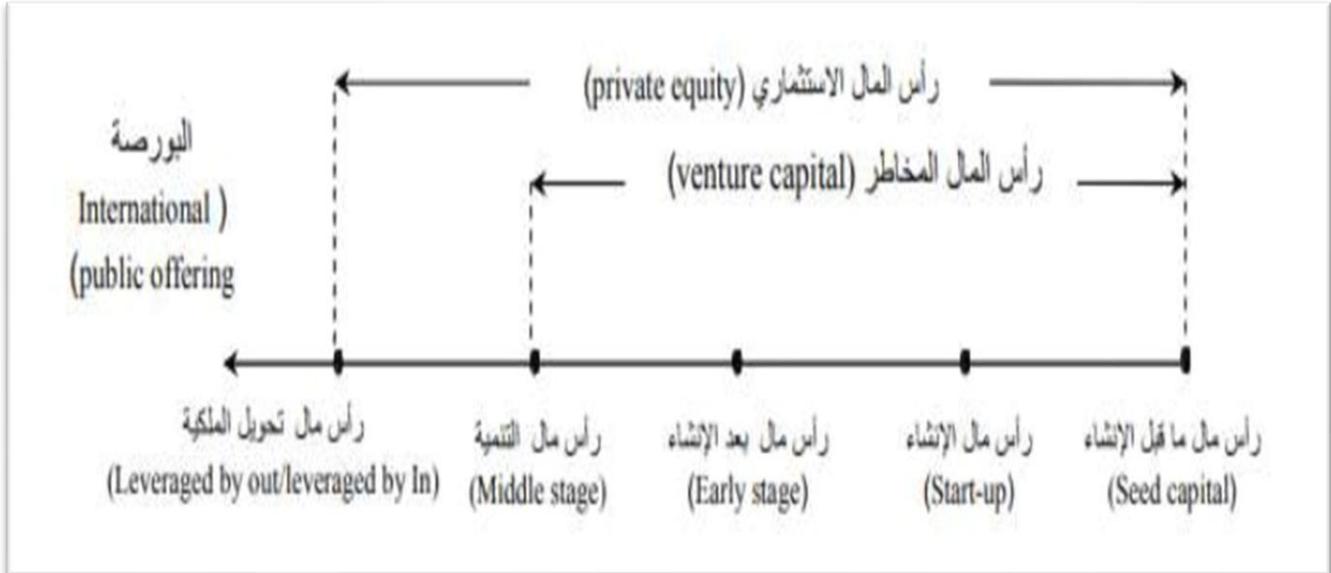
¹ وفاء عبد الباسط، مؤسسات رأس المال المخاطر ودورها في تدعيم المشروعات الناشئة، دار النهضة العربية، مصر، 2001، ص.84.

إمكانيتها الذاتية سداد القروض، فيبدأ معها دور مؤسسات رأس المال المخاطر في توازن تدريجياً تاركة الساحة شيئاً فشيئاً لوسائل التقليدية.

3. **مرحلة رأس مال التعاقب أو تحويل الملكية:** يستعمل هذا النوع من التمويل عند تغيير الأغلبية المالكة لرأس المال المشروع، أو تحويل مشروع قائم فعلاً إلى شركة قابضة ترمي إلى شراء عدة مشاريع قائمة وبالتالي خلال هذه المرحلة، تهتم شركات رأس المال المخاطر بتمويل عمليات تحويل السلطة الصناعية والمالية في المشروع إلى مجموعة جديدة من الملاك.

4. **مرحلة التصحيح أو إعادة التدوير:** يكون هذا النوع من التمويل موجهاً للمؤسسة التي تعاني من مشاكل كبيرة فتكون مساهمة المستثمرين خلال هذه المرحلة جد نشطة في تسيير المؤسسة، حيث يقوم هؤلاء بمساعدة المسيرين لتنفيذ برنامج القوي الذي يتضمن عمليات إعادة الهيكلة في شتى المجالات الخاصة المالية والتسويقية منها، وهذا عن طريق شراء كل رأس مال المؤسسة المستهدفة وتقديم الأموال اللازمة لتحقيق نتائج إيجابية.

الشكل رقم (1-6): مراحل التمويل برأس المال المخاطر



المصدر: آمال حاجي، محمد بشير لبيق، دور رأس مال المخاطر في دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة -دراسة حالة الجزائر، مجلة الابتكار والتسويق، المجلد 08، العدد 01، جامعة الجليلي اليابس، سيدي بلعباس، 2021/06/01، ص. 157.

الفرع الثالث: ملائكة الاستثمار.

يعتبر التمويل عن طريق ملائكة الاستثمار صناعة رائجة في أوروبا حيث يجتمع هؤلاء المستثمرون في مجموعات تجمع بين التمويل والخبرة لمساعدة الأفكار الجديدة والواعدة.

أولاً: تعريف ملائكة الاستثمار Business Angel.

وهم رجال أعمال ناجحون، يقومون بتمويل الشركات الناشئة من أموالهم الخاصة، والمستثمر الملاك يسمى في أوروبا "برجل الأعمال الغير رسمي"، حيث يعرف على أنه: "شخص ثري يستثمر رأس مال معين في مرحلة إطلاق عمل ما مقابل مقايضة على ملكية أسهم رأس المال"، ولكن هناك سلبية كبيرة بالاعتماد على المستثمرين الملائكة، تتلخص بمشكلة الملكية، إذ أن المستثمر يشتري حصة في الشركة الناشئة قد تصل إلى 50%، وهذا ما يعني خسارة جزء كبير من أرباح الشركة الناشئة والتي قد تدر على أصحابها الملايين.¹

ثانياً: خصائص ملائكة الاستثمار.

- يتميز المستثمرون الملائكة بمجموعة من الخصائص نذكر منها ما يلي:²
- المستثمرون الملائكة يقومون بتمويل الشركات الناشئة بالجزء الأكبر من رأس المال، فالتمويل الذي يأتي من المستثمرين الملائكة يعادل أضعاف التمويل الذي يحصل عليه رائد الأعمال من أقاربه وأصدقائه والتمويل المخاطر الذي يحصل عليه من المستثمرين المخاطرين.
- هم أشخاص أغنياء وعلى إستعداد لدفع مبالغ ضخمة في مجال الأعمال الناشئة.
- يقدم المستثمرون الملائكة المال مقابل حصص المشاركة في رأس مال المؤسسة الناشئة.
- المستثمرون الملائكة لا يستثمرون في المشاريع الناشئة إلا إذا ضمنوا أنهم سيحققون عائدات ضخمة تعادل أضعاف المبالغ التي قاموا بالاستثمار بها في المؤسسة الناشئة، فالمستثمرون الملائكة لا يستثمرون في

¹ عصام عمر الجمل، معوقات تمويل الشركات الناشئة من وجهة نظر أصحابها، مؤتمر حول دور ريادة الأعمال في تطوير المشروعات الصغرى والمتوسطة في الإقتصاد، كلية الإقتصاد الليبي، جامعة مصراتة، ليبيا، 2019/09/21، ص.168.

² عيسى حجاب، وهيبة عيشاوي، دور المستثمرين الملائكة في تمويل المشاريع المقاولاتية، دراسة حالة أوروبا خلال الفترة (2013-2016)، مجلة البحوث الإقتصادية المتقدمة، المجلد 04، العدد 02، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، 20/12/2019، ص.26.

المؤسسة الناشئة بمجرد إنطلاقها بل يستثمرون في المؤسسات الناشئة التي إنطلقت وبدأ طريق النجاح لها جليا.

- عادة يستثمر المستثمرون الملائكة في الشركات الناشئة بمبالغ ضخمة قد تصل إلى ملايين الدولارات وهذا ما يؤمن للشركة الناشئة التمويل المطلوب والضروري لها.

ثالثا: أنواع ملائكة الاستثمار.

يأتي المستثمرون من خلفيات مختلفة تؤدي إلى طرق عدة للاستثمار بسبب هذا التنوع، ومن ثمة فهناك أربعة أنواع من المستثمرين هم:¹

1. **المستثمرون المتقاعدون:** ويشكلون 20% من إجمالي المستثمرين، وهم الأشخاص الذين يتقاعدون من مهنتهم ويلجؤون إلى الاستثمار ويعملون في المنزل في كثير من الأحيان ويستثمرون في قائمة من الشركات الناشئة الواعدة.
2. **المستثمرون المنقلون:** ويشكلون 20% من إجمالي المستثمرين، ويأخذون الوقت الكافي لفهم الاستثمار بفاعلية، قبل تقديم التمويل.
3. **المهنيون النشطون:** وهم الفئة الكبرى ويشكلون 40% من مجموع المستثمرين، ويقوم المستثمرون في هذه الفئة بما لا يقل عن 3-10 استثمارات سنويا وتزداد اليوم هذه الفئة من المستثمرين بشكل كبير.
4. **رواد المستقبل:** يشكلون 20% من المستثمرين المهنيين في المجالات الأخرى والذين يهتمون بزيادة الأعمال، وغالبا ما تتراوح أعمار المستثمرين في هذه الفئة بين 30 أو 40 سنة، ويكون لهم خبرة في الأعمال التجارية، ويكونون على استعداد لمعرفة المزيد عن الاستثمارات، ويتمتعون بالكثير من المعرفة حول أحدث التقنيات، ولكنهم يفتقرون إلى رأس المال اللازم.

¹ عيسى حجاب، دور المستثمرين الملائكة في تمويل المشاريع المقاولاتية الناشئة -دراسة حالة: الولايات المتحدة الأمريكية-، المؤتمر الدولي حول: الإنطلاقة الاقتصادية في دول منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا عامل نحو التنمية المستدامة، المركز الجامعي نور البشير، البيض، 10-11 أبريل 2018، ص ص. 4-5.

في حين يتشجع كل المستثمرين بسبب المكافآت المالية، يكون المستثمرون الذين يعتمدون أن يصبحوا رجال أعمال مهتمين بشكل خاص في التوجيه ومساعدة الشركات الناشئة التي يقومون بتمويلها، وذلك لإكتساب الخبرة والتعلم، وبالنسبة للبعض يمكن للاستثمار أن يكون طريقة للتحصير للعمل في المستقبل.

رابعا: مراحل استثمار خصائص ملائكة الاستثمار.

يمكن لملائكة الاستثمار أن يستثمرو فردياً أو من خلال مجموعات أو شبكات، وتمر عملية الاستثمار من خلال المجموعات أو الشبكات بالعديد من المراحل، يمكن توضيحها في الجدول التالي:

الجدول رقم (1-1): مراحل استثمار ملائكة الاستثمار.

<p>يمكن أن يكون إستباقياً أو عبارة عن ردة فعل، وأغلبها تأتي عن طريق الأعضاء، عن طريق الشبكات، ومن خلال التفاعل مع مختلف الجهات الفاعلة في بيئة الأعمال (مقدمو الخدمات، شركات رأس المال المخاطر، الحاضنات، المسرعات)، حيث يساعد ذلك على تعزيز فرص النجاح.</p>	<p>مصدر الصفقات</p>
<p>تمركز طلبات التمويل وتدار بواسطة مجموعة من البرامج، يمكن أن تكون الغربية الأولية للصفقة غير رسمية (تجرى من قبل أحد الأعضاء)، أو غير رسمية (تجرى من قبل مدير المجموعة أو الشبكة).</p>	<p>غربة الصفقات</p>
<p>يتم الإتصال بالشركات الناجمة عن الغربة الأولية، وبالإمكان أن تتلقى تدريبات متعلقة بتوقعات المستثمرين وعن كيفية تقديم الشركة بشكل أفضل.</p>	<p>ردود الفعل الأولية/ التدريب</p>
<p>يمكن بعد ذلك دعوة الشركات المختارة لتقديم نفسها للأعضاء (ملائكة الاستثمار) من خلال تنظيم حدث، يعقد عادة مرة واحدة في الشهر، تعرض فيه من 2-4 شركات، بعدها يقوم المستثمرون بمناقشة جوانب الشركة والصفقات المحتملة في جلسة مغلقة.</p>	<p>عروض الشركة للمستثمرين</p>
<p>ومن المفترض أن تتم هذه الإجراءات على أساس رسمي وتشمل ما يلي: تحليل التنافسية، التحقق من صحة المنتج وحقوق الملكية الفكرية، تقييم هيكل الشركة، القطاع المالي، والعقود، وفحص قضايا الإمتثال والفحوص المرجعية على الفريق.</p>	<p>إجراءات لإرضاء المتطلبات</p>

<p>إذا تم الإقناع بالمشروع، يتم إعداد قائمة الشروط، كما يتم التفاوض حول قيمة الشركة، وقد أصبحت شبكات ومجموعات ملائكة الاستثمار تستخدم قائمة موحدة من الشروط، وبإمكان المؤسسة بعد ذلك تقديم نفسها للمرة الأخيرة للمستثمرين.</p>	<p>شروط ومفاوضات الاستثمار</p>
<p>يتم تشكيل نقابة للاستثمار في الشركة من قبل المستثمرين المهتمين، ويتم ترسيم الوثائق الختامية بحضور محامي غالبا، وبالتوقيع الرسمي على الوثائق يعني أنه تم بالفعل تجميع المبلغ المتفق عليه.</p>	<p>الاستثمار</p>
<p>بعد الاستثمار، يصبح المستثمرون غالبا يراقبون، يواجهون ويساعدون الشركات بالخبرة والاتصالات، كما أن المستثمرون يعملون بشكل وثيق مع الشركة لتيسير عملية الخروج في التوقيت المناسب (بيع المؤسسة بعد نضجها).</p>	<p>دعم ما بعد الاستثمار</p>

المصدر: صونية شتوان، أهمية استثمارات ملائكة الأعمال في تمويل المؤسسات الناشئة مع الإشارة لحالة الجزائر، مجلة الأصل للبحوث الاقتصادية والإدارية، المجلد 06، العدد 01، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2022/04/30، ص. 115.

يبين هذا الجدول سبب إختيار العديد من المستثمرين الملاك للاستثمار مع الآخرين بدلا من تحمل هذه الخطوات جميعها بصورة منفردة، فالعملية صعبة ومعقدة، كما أنها محاطة بمخاطر عالية بالنسبة لمستثمر واحد.

الفرع الرابع: التمويل الجماعي Crowdfunding.

تعد منصات التمويل الجماعي وسيلة جاذبة للمستثمرين، وقد ساعدت في فتح آفاق جديدة لرواد الأعمال، حيث يستطيع صاحب المشروع أن يتلقى التمويل من الأفراد من جميع أنحاء العالم دون التقيد بالفرص الاستثمارية المحلية المحدودة.

أولا: تعريف التمويل الجماعي: هو شكل من أشكال تمويل المشروعات والمبادرات بواسطة جمع الأموال من عدد أكبر من الأفراد والمنظمات حول العالم باستخدام منصات إلكترونية على شبكة الإنترنت مخصصة لذلك الغرض، فهو بذلك يمثل نشاطا تشاركيا على المنصات الإلكترونية، أين يقترح الأفراد والمؤسسات، والمنظمات غير الربحية والشركات المجموعة من الأفراد على إختلاف مستوياتهم، وأعدادهم التعهد الإختياري لمهمة تستلزم مصالح مشتركة، ويجلب المشاركون في التمويل الجماعي العمل، المال، المعرفة، والخبرة، والتمويل الجماعي دعوة مفتوحة تتم

بواسطة المواقع الإلكترونية، بهدف توفير الموارد المالية إما في شكل تبرع أو مقابل المنتج في المستقبل، أو شكل من أشكال المكافأة لدعم المبادرات لأغراض محددة.¹

وفي تعريف آخر، يمثل التمويل الجماعي طريقة للتمويل، حيث يقوم رجل الأعمال ببيع كمية محددة من الأسهم أو الأسهم الشبيهة بالسندات في شركة لمجموعة من المستثمرين من خلال دعوة مفتوحة للتمويل على منصات الإنترنت.²

ثانياً: أنواع التمويل الجماعي:

وفقاً للتطبيقات المعاصرة للتمويل الجماعي كآلية لجمع الأموال وتقديمها في عدة أشكال، يمكننا تقسيم التمويل الجماعي إلى أربع أنواع رئيسية، يتم تلخيصها كما يلي:³

1. **التمويل الجماعي القائم على المكافأة:** يتم من خلاله جمع الأموال في شكل مساهمة مقابل المكافأة والهدايا، بعد نجاح عملية تمويل المشروع يقوم صاحب المشروع بتقديم مجموعة من المكافأة للمتبرعين أي الممولين.

2. **التمويل الجماعي القائم على العطاء (التبرعات):** يتم جمع الأموال من خلال إعطاء الشخص (المؤسسة) مبالغ نقدية دون إنتظار أي مقابل، عادة الممولون في هذه الحالة هم الجمعيات، حيث أن المتبرعون لديهم تحفيز إجتماعي.

3. **التمويل الجماعي القائم على القروض (الديون):** تتميز القروض الممنوحة لأصحاب المشاريع المقبولة ببعض الخصائص التي تميزها عن القروض التقليدية، بحيث لا يبدأ أصحاب المشاريع في التسديد إلا إذا بدأت المشاريع في تحقيق الإيرادات أو الأرباح الكافية.

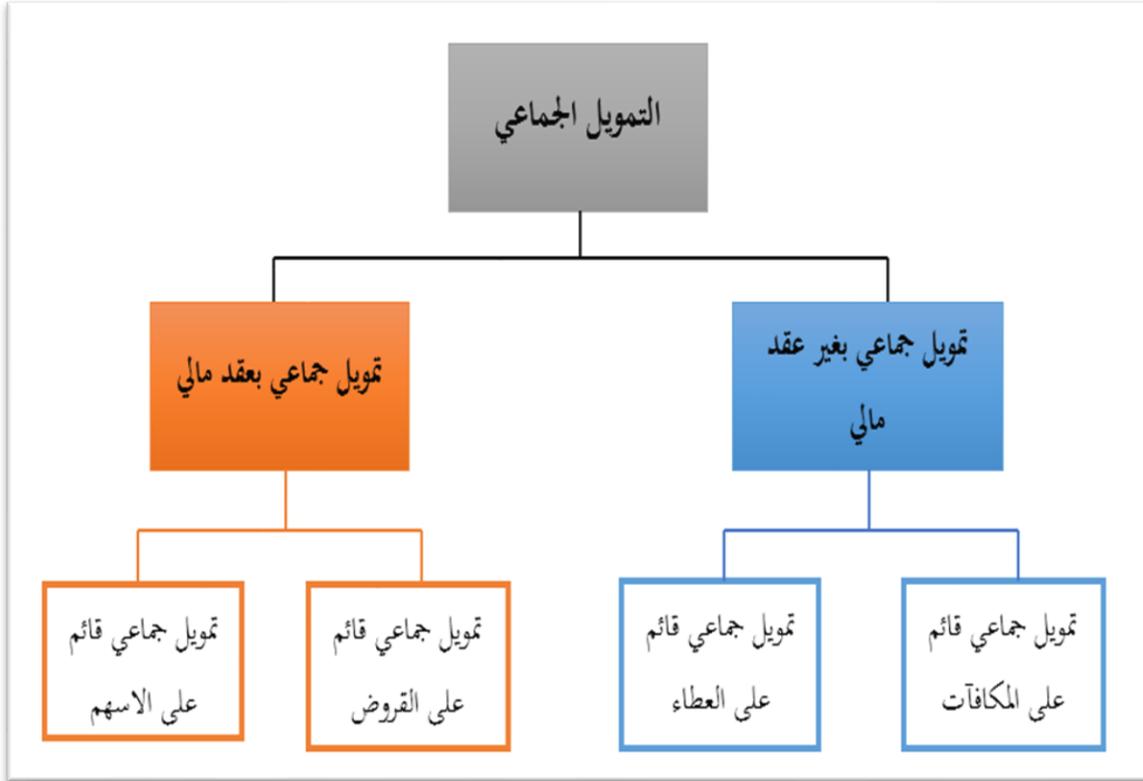
4. **التمويل الجماعي القائم على الأسهم (الاستثمار):** يحصل الممولون على تعويض في شكل حصة من رأس المال في المشروع، على أساس تناسبي في شكل أسهم عادية.

¹ P. Belleflamme, T. Lambert et A. Schwienbacher, **Crowdfunding: Tapping the Right Crowd**, Journal of usiness Venturing, vol. 29, Hollande, 2014, p.06.

² G. Ahlers K. C., D. Cumming, C. Guenther et D. Schweizer, **Signaling in Equity Crowdfunding**, journal of Entrepreneurship Theory and Practice, vol. 39, n 4, Unites-Stetes, 01/07/2015, p. 955.

³ لامية عابدي، مسعود أمير معيزة، التمويل الجماعي أداة مستحدثة في الجزائر لتمويل المشاريع الريادية (عرض بعض تجارب تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق التمويل الجماعي الناجحة عالمياً مع الإشارة الى نموذج الجزائر)، مجلة الامتياز لبحوث الإقتصاد والإدارة، المجلد 05، العدد 02، جامعة عمر ثليجي، الأغواط، 2021، ص. 127.

الشكل رقم (1-7): أنواع التمويل الجماعي.



المصدر: من اعداد الطالبتين بالاعتماد على: لامية عابدي، مسعود أمير معيزة، مرجع سبق ذكره.

المطلب الثالث: عوامل أخرى مساعدة على تطوير قطاع المؤسسات الناشئة.

يمكن أن تظهر عوامل أخرى داعمة للإبتكار، فلتحفيز الإبتكار بالبلد يجب أن تتكامل جهود تلك الجهات رفقة هياكل الدعم ومصادر التمويل السابقة، لتشكيل نظام بيئي قوي يساعد في النهوض بقطاع المؤسسات الناشئة في أي بلد، تشمل أهمها فيما يلي:

الفرع الأول: المساعدات الحكومية.

على الرغم من أن تقديم المنح والدعم للشركات من طرف الدولة يعتبر محظورا في العديد من الإقتصاديات إلا أنه يعتبر مصدرا مهما لدعم وتمويل الشركات الناشئة، حيث يمكن للحكومات تقديم منح لمساعدة الشركات والقطاعات على تطوير تقنيات وعمليات جديدة، حيث تتاح هذه المنح بشكل فردي أو قد تتطلب العمل بشكل تعاوني بين الشركات لتقديمها، إما مع شركات أخرى أو مع مؤسسات بحثية كالجامعات.

في جميع مخططات المنح بإستثناء عدد قليل منها، يكون الدعم مساهمة في التكلفة الإجمالية للمشروع، على أنه يتم إستكمال المتبقي من الأموال الخاصة، ولتجنب الإحتيال، تقوم معظم المخططات التي تقدم التمويل للشركات بتسديد مدفوعات المنح بشكل متأخر مقابل بيانات المراجعة لنفقات المشروع، وللمساعدات الحكومية عدة مميزات تتمثل فيما يلي:¹

- تكون عملية التقدم للحصول على مساعدة مباشرة.
- يتم نشر القواعد ومعايير الأهلية بصفة دائمة.
- عدم التدخل من قبل الأطراف المانحة للمساعدة في إدارة العمل.
- توفير الأموال والمكانة والدعاية للأعمال التجارية.

الفرع الثاني: إقتصاد المعرفة.

ظهر مصطلح الإقتصاد المعرفي وتم تداوله على مستوى العالم لأول مرة في حقبة الخمسينيات من القرن الماضي في ظل التطور التدريجي لمساهماتها في الناتج المحلي الإجمالي مقارنة بالقطاعات التقليدية مثل الزراعة والصناعة، فيما عرف "مرحلة ما بعد الصناعة".

يعرف إقتصاد المعرفة وفقا للإقتصادي "فيرتز ماكلوب" الذي يعد من رواد الإقتصاد المعرفي، بكونه "الإقتصاد المبني على المعرفة الذي تفوق فيه أعداد العمالة في القطاعات المنتجة للمعرفة أعداد العمالة في باقي القطاعات الإقتصادية الأخرى"، أوضح ماكلوب أن إقتصاد المعرفة يتضمن خمس قطاعات مهمة تشمل: التعليم، والبحث والتطوير، والإتصالات، وتقنية المعلومات، وخدمات المعلومات.

فيما عرفه الإقتصادي "مارك بورات" بكونه الإقتصاد الذي تلعب فيه القطاعات المنتجة والمستخدمة للمعلومات الدور الأساسي في النمو الإقتصادي مقابل القطاعات التقليدية التي تعتمد أساسا على إستخدام المواد الخام والطاقة في إنتاجها.

¹ خير الدين بوزرب، أبوبكر خوالد، تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الواقع والمأمول، -دراسة تحليلية-، كتاب جماعي دولي محكم بعنوان: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة، جامعة جيجل، الجزائر، 15 أفريل 2021، ص.369.

بناء عليه، وبخلاف الإقتصاد التقليدي الذي تمثل فيه عناصر الإنتاج التقليدية (العمل، رأس المال، الأرض، التنظيم) الأساس لصنع السلع والخدمات، تعتبر الموارد البشرية المؤهلة والتراكم المعرفي أكثر الأصول الإنتاجية قيمة في إطار إقتصاد المعرفة.¹

الفرع الثالث: الكفاءات البشرية.

لقد تزايد الاهتمام بالعنصر البشري مند منتصف القرن العشرين ويرجع ذلك للأهمية الكبيرة الذي يحتلها كونه من أهم الموارد التي يتوقف عليها نجاح المؤسسات الناشئة، فالمؤسسات في عصرنا الحالي أصبحت تهتم بالموارد البشرية الكفو والمؤهل والقادر على تحمل المسؤولية وبغية تفسير أكثر لهذا المنظور، ونظرا لإختلاف مفهوم الكفاءات البشرية بإختلاف الباحثين حيث أصبح من الصعب تحديد وحصر مفهوم مشترك لها، ويمكن تعريفها فيما يلي: الكفاءات البشرية هي كل نموذج متميز وقابل للقياس من السلوكيات والمعارف الذي يساهم في أداء عمل متفوق.²

أصبحت المؤسسات في عصرنا الحالي تعتمد على المعرفة عموما والكفاءة خصوصا، حيث تعتبر الحل الرئيسي للمؤسسات من أجل مواجهتها للتحديات الجديدة التي أوجبتها ظروف التكنولوجيا والتطورات التقنية وهذا عن طريق إعطائها الأهمية الكبيرة للعامل البشري داخل المؤسسة من خلال تشجيعه وإبراز قدراته في الابداع، ويمتلك الأفراد العاملين مجموعة من الموارد الشخصية (معارف مهارات قدرات)، ولكن جهل مدراء المؤسسات وعدم درايتهم بكيفية التوفيق وتحريك وإبراز هذه الموارد لن يعود بالفائدة على المؤسسة، لذلك يجب عليها أن تقوم بوضع عامل الكفاءة ضمن أولوياتها باعتبارها السبيل الوحيد أمامها لإستغلال موارد عمالها.³

¹ أحمد حنيش، الإقتصاد المعرفي في الدول العربية -دراسة تحليلية لمؤشر المعرفة العالمي-، مجلة الإصلاحات الإقتصادية والإندماج في الإقتصاد العالمي، المجلد 16، العدد 02، المدرسة العليا للتجارة، القليعة تيبازة، 2022، ص ص. 62-63.

² سهام شوشان، نعيمة مجاوي، دور تسيير الكفاءات في تحقيق الأداء المتميز، -دراسة حالة شركة الإسمنت عين التوتة-باتنة-الجزائر، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية-دراسات إقتصادية-، المجلد 31، العدد 01، جامعة زيان عاشور بالجلفة، 2015/08/01، ص.314.

³ لحسن فرحات مولاي، إدارة الكفاءات ودورها في عصنة الوظيفة العمومية في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم القانونية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الحاج لخضر- باتنة، 2011-2012، ص.57.

المطلب الرابع: نماذج لشركات ناشئة ناجحة عربيا.

شهد العالم العربي إنجازات مبشرة إلى حد كبير في عالم ريادة الأعمال، حيث حققت العديد من الشركات الناشئة العربية على مدار السنوات الماضية إنجازات أهلتها للحصول على جولات تمويلية كبرى ومن ثم تنفيذ خطط طموحة من التوسع الإقليمي خارج الإطار المحلي ربما أكثرها شهرة على المستوى العالمي، سوف يتم التطرق إلى خمس شركات ناشئة ناجحة في العالم العربي سنة 2022م كما يلي:¹

الفرع الأول: الشركة الناشئة Pure Harvest Smart Farms:

هي شركة تقنية زراعية، تأسست سنة 2017م من طرف "سكاي كورتز"، "محمود عدي" و"روبرت كوبستاس"، تقوم بإنتاج الفواكه والخضروات، بالاعتماد على تكنولوجيا زراعية خاضعة للرقابة البيئية، وقد حصلت هذه الشركة على تمويل قابل للتحويل لأسهم بقيمة 180.5 مليون دولار في جوان 2022م، بقيادة "Metric Capital Partners" و"Olayan group"، تعمل هذه الشركة في الإمارات والسعودية، وتتوسع حاليا في الكويت وسنغافورة، وفي نفس الشهر شكلت تحالفا مع مجموعة الظاهرة مما رفع مساحة الطاقة التشغيلية الإجمالية تحت إدارتها لأكثر من 22 هكتار، حيث تقوم ببيع منتجاتها لتجار التجزئة مثل: "كارفور" و"Spinney's" و"Waitros"، كذلك للفنادق والمطاعم مثل: "Four Seasons" ومجموعة هيلتون، وتخطط الشركة للتوسع في دول مجلس التعاون الخليجي وجنوب شرق آسيا والشرق الأقصى، وقد أصبح رأس مالها في سنة 2022م 387 مليون دولار.

الفرع الثاني: الشركة الناشئة Tappy:

هي شركة تتيح حلول الشراء الآن والدفع لاحقا لأكثر من 2.5 مليون متسوق في الإمارات، السعودية، مصر والكويت، تأسست سنة 2019م على يد "حسام عرب" و"دانييل باركالوف"، وتغطي خدماتها للشراء أكثر من 8500 علامة تجارية، مثل "H&M"، "ADIDAS"، "IKEA"، "Bath & Body Works"، "Nike" و"Swarovski". في مارس 2022 حصلت هذه الشركة على تمويل بقيمة 54 مليون دولار، بقيادة شركة رأس المال المخاطر السعودية "STV" و"Sequoi Capital India" بالإضافة إلى التمويل بالدين قيمته 15 مليون دولار من "Atalaya Capital Management". وفي ماي 2022م أطلقت هذه الشركة بطاقة دفع "Tappy Card" التي تستخدم للدفع داخل المتاجر، ويقدر رأس مالها سنة 2022م 275 مليون دولار.

¹ <https://www.forbes.middleeast.com>, consulté le : 15/05/2023.

الفرع الثالث: الشركة الناشئة Tamara :

هي عبارة عن منصة للشراء الآن والدفع لاحقاً، تأسست سنة 2020م على يد السعوديون "عبد المجيد الصيخان"، "تركي بن زرعة" و"عبد المحسن الباطين"، تتيح هذه الشركة للمتسوقين عبر الانترنت وفي المتاجر في السعودية والإمارات والكويت، الشراء مع الدفع على أقساط دون فوائد أو رسوم إضافية، ولدى الشركة حوالي 4 ملايين عميل وأكثر من 4 آلاف تاجر، مثل "IKEA"، "SEIN" و "ADIDAS"، فيما بلغت قيمة المعاملات التي تم تنفيذها عبر المنصة حوالي 275 مليون دولار في سنة 2021م، وفي أوت 2022م، جمعت هذه الشركة 100 مليون دولار في جولة تمويل من السلسلة (ب) في حين توظف الشركة أكثر من 270 شخصا عبر مكاتبها في السعودية والإمارات وألمانيا والفييتنام، وتتوقع تحقيق الأرباح بين عامي 2023م و2024م مع إمكانية طرح أسهمها في إكتتاب عام أولي مستقبلا.

الفرع الرابع: الشركة الناشئة TruKker :

هي عبارة عن شبكة رقمية لخدمات النقل بالشاحنات، تأسست سنة 2016م من طرف "غوراف بيسواس" و"براديب مالافارابو"، مقرها الرئيسي السعودية، وتعمل هذه الشركة على تشغيل أسطول يضم 45 ألف شاحنة وسائق في السعودية، الإمارات، مصر، البحرين، الأردن، عمان، باكستان، ورابطة الدول المستقلة، وتتيح خدماتها لأكثر من 700 شركة في سبتمبر 2022م، حيث جمعت 100 مليون دولار في جولة تمويل تسبق طرح المرتقب لأسهمها في البورصة، بقيادة شركة الاستثمار البحرينية "Investcorp"، وبمشاركة مبادلة للاستثمار ومستثمرين آخرين، وصل رأس مالها في سنة 2022م إلى 203 مليون دولار.

الفرع الخامس: الشركة الناشئة Yassir :

هي عبارة عن منصة للنقل التشاركي والتوصيل والمدفوعات، جزائرية الأصل، تأسست سنة 2017م على يد "نور الدين طيبي"، مقرها الرئيسي الجزائر، تونس والمغرب، تتيح هذه الشركة ثلاث خدمات حيث تضم النقل التشاركي، توصيل الطعام والخدمات المالية، في 6 بلدان و45 مدينة عبر الجزائر، تونس والمغرب وبعض البلدان الإفريقية الناطقة بالفرنسية، ولديها أكثر من 100 ألف شريك من سائقين وعمال توصيل وتجارة تجزئة، كما تقدم ما يزيد عن 8 ملايين مستخدم، وقد جمعت هذه الشركة في نوفمبر 2022م 150 مليون دولار في جولة تمويل من السلسلة (ب)، وتخطط للتوسيع في أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا، وصل رأس مالها ل 193.25 مليون دولار في سنة 2022م.

خلاصة الفصل:

تعد المؤسسات الناشئة جزءًا هامًا من إقتصاد العصر الحديث، حيث تمثل أحد أهم مصادر الابتكار والتطوير، فهي المحرك الرئيسي للابتكار والتغيير، ومن خلال الابتكار والتكنولوجيا، تسعى المؤسسات الناشئة لحل مشاكل المجتمع وتحسين جودة حياته، وفي نفس الوقت العمل على تحقيق الربحية والنمو، ومن الجوانب الهامة في المؤسسات الناشئة، التفرد والابتكار، حيث يعد التميز والابتكار أساس النجاح في هذه الشركات، وعليه يجب عليها أن تتمكن من تحويل أفكارها إلى منتجات وخدمات تلبي حاجات وإحتياجات عملائها.

ويمثل تمويل المؤسسات الناشئة واحد من التحديات الرئيسية التي تواجه رواد الأعمال في جميع أنحاء العالم، حيث يعتبر الحصول على التمويل أحد أهم الأسباب والشروط الأساسية لنجاح أي مشروع ناشئ، وتعتبر المؤسسات الناشئة التي تقوم بتقديم حلول إبتكارية وفعالة لمشاكل وتحديات المجتمع والسوق من أبرز القطاعات التي تستفيد من تمويل المستثمرين الخارجيين ورأس المال المخصص للأعمال الناشئة.

الفصل الثاني

تمهيد:

تعتبر المؤسسات الناشئة من أهم محركات النمو الإقتصادي في الجزائر، حيث أصبح الاهتمام بها أمرا ضروريا لما لها من أهمية كبيرة في تطوير الإقتصاد الوطني. وبالرغم من الإيجابيات التي تتمتع بها المؤسسات الناشئة، إلا أنها معرضة أيضا لمشاكل وعوائق كثيرة في مختلف جوانبها، إلى جانب ذلك مشكلة التمويل التي أصبحت الحاجز الذي يعيق تطورها، وهذا ما يدفع المؤسسات إلى البحث عن التمويل الخارجي.

ومن هذا المنطلق تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث:

المبحث الأول: وضعية المؤسسات الناشئة في الجزائر.

المبحث الثاني: حالة مؤسسة "Khidma Tech".

المبحث الثالث: حالة مؤسسة "Presto Delivery".

المبحث الأول: وضعية المؤسسات الناشئة في الجزائر.

تعول السلطات الجزائرية على خلق نموذج إقتصادي جديد بعيدا عن الربيع الذي اعتمد عليه إقتصاد البلاد منذ عقود، وبالتالي أصبح الاستثمار ودعم المؤسسات الناشئة من أولويات صانع القرار الإقتصادي الجزائري، من أجل المساهمة في دفع عجلة التنمية وتعزيز الآلة الإنتاجية المحلية.

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة في الجزائر:

تتمثل مفاهيم المؤسسات الناشئة في الجزائر فيما يلي:

الفرع الأول: التعريف القانوني للمؤسسات الناشئة:

من المتعارف عليه أن المشرع لا يخوض عادة في تقديم تعريفات للمصطلحات القانونية وليس من شأنه القيام بذلك تاركا للفقهاء أو المختصين في المجال تولي التعريف المناسب للمؤسسات الناشئة.

ورغم ذلك فقد سعى المشرع الجزائري لتعريف المؤسسات الناشئة أو المبتكرة في مضمون المادة 06 من القانون 15-21 المتضمن القانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي على النحو التالي: "هي المؤسسة التي تتكفل بتجسيد مشاريع البحث الأساسي أو التطبيقي أو تلك التي تقوم بأنشطة البحث والتطوير".¹

كما حاول المشرع الجزائري الإشارة إلى المؤسسة الناشئة في أحكام بعض القوانين كالقانون 17-02 المتعلق بالقانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في محتوى المادة 21 التي نصت على أنه " تنشأ لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة صناديق ضمان القروض وصناديق الإطلاق وفقا للتنظيم الساري المفعول، بهدف ضمان قروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية المؤسسات الناشئة في إطار المشاريع المبتكرة".²

¹ القانون 15-20 المؤرخ في 30 ديسمبر 2015، المتعلق بالقانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي، الجريدة الرسمية، العدد 71 معدل ومتمم بموجب القانون 20-02 المؤرخ في مارس 2020.

² المادة 21 من القانون 17_02 المتعلق بالقانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 02.

والقانون 04-19 المتضمن قانون المالية لسنة 2020 في فحوى المادة 69 المتعلقة بمجموعة من الإمتيازات الجبائية التي تستفيد منها المؤسسة الناشئة،¹ وهذا كتمهيد لتنظيمها في مرسوم خاص بها، ألا وهو المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المتعلق بإنشاء مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة الأعمال مع تحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها، وكذا شروط منح كل علامة، وحدد المشرع الجزائري بموجبه المقصود من المؤسسة الناشئة في أحكام المادة 11 منه في الفصل الرابع المعنون ب "شروط منح علامة" مؤسسة ناشئة بذكر مجموعة من المعايير على سبيل الحصر لا المثال كالتالي:²

- يجب أن تكون المؤسسة الناشئة خاضعة للقانون الجزائري.
- يجب ألا تتجاوز عمر المؤسسة ثماني سنوات.
- يجب ألا يتجاوز رقم الأعمال السنوي للمؤسسة المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية.
- يجب أن يكون رأس مال الشركة مملوكا بنسبة 50% بالمئة على الأقل من قبل أشخاص طبيعية أو صناديق الاستثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى على علامة مؤسسة ناشئة.
- يجب أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية.
- يجب ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل.³

وعليه يمكن القول بأن تعريف المؤسسات الناشئة في الجزائر ظل مبهما خلال السنوات الماضية، حتى صدور المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المتعلق بإنشاء مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة الأعمال مع تحديد مهامها وتشكيلها وسيرها وكذا شروط منح كل علامة، الذي حدد المعايير فيه المطلوبة لإكتساب مفهوم المؤسسة الناشئة، ورغم توافق هذا المفهوم مع ما هو متداول في التعريفات العامة في غالبية الدول، إلا أنه يمكن إستنتاج من فحوى هذه المادة أعلاه اعتماد المشرع على عدة معايير كمعيار عدد العمال أي أنها تشغل 250 عامل لا أكثر، ورأسمال مملوك بنسبة 50% على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمد أو من طرف مؤسسات

¹ المادة 69 من القانون 04_19 المؤرخ في 11 ديسمبر 2019 المتضمن قانون المالية لسنة 2020، الجريدة الرسمية، العدد 20.

² المادة 14 من المرسوم التنفيذي رقم 20_254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، المتعلق بإنشاء مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة الاعمال مع تحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها وكذا شروط منح كل علامة، الجريدة الرسمية، العدد 55.

³ المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20_254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، المتعلق بإنشاء مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة الاعمال مع تحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها وكذا شروط منح كل علامة، الجريدة الرسمية، العدد 55.

أخرى حاصلة على علامة مؤسسة ناشئة، في حين أهمل أخرى لم يدرجها، مثلا الإبتكار كمعيار أساسي لمنح علامة مؤسسة ناشئة أو كالبعد التكنولوجي ضمن المعايير المشار إليها سلفا، وهو ما يدل لا محالة على عدم حصر المشرع الجزائري المؤسسات الناشئة في قطاع محدد، أو حتى معيار المخاطرة كون هذه المؤسسات تنطلق من العدم لتخاطر إما النجاح أو الفشل.¹

أولا: إجراءات منح علامة ناشئة:

يتعين على المؤسسة الراغبة في الحصول على علامة مؤسسة ناشئة، وفق ما جاء في المادة 12 من المرسوم التنفيذي 254/20، تقديم طلب عبر البوابة الإلكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة، مرفق بالوثائق التالية:²

- نسخة من سجل التجاري وبطاقة التعريف الجبائي الإحصائي.
- نسخة من القانون الأساسي للشركة.
- شهادة الإنخراط في صندوق الوطني للتأمينات الإجتماعية (CNAS) مرفقة بقائمة الإجراءات.
- شهادة الإنخراط في صندوق الوطني للتأمينات الإجتماعية لغير الإجراءات (CASNOS).
- نسخة من الكشوف المالية للسنة الجارية.
- مخطط أعمال المؤسسة مفصلا.
- المؤهلات العلمية والتقنية والخبرة لمستخدمي المؤسسة.
- وعند الإقتضاء، كل وثيقة ملكية فكرية وأي جائزة أو مكافأة متحصل عليها.

¹ آمنة مخانشة، المؤسسات الناشئة في الجزائر -الإطار المفاهيمي والقانوني-، مجلة صوت القانون، المجلد 08، العدد 01، جامعة خميس مليانة، عين دفلة، 30/11/2021، ص. 774.

² المادة 12، المرسوم التنفيذي 254/20، ص 11.

ثانياً: مراحل إحتضان المؤسسات الناشئة:

تتم رعاية ومتابعة المؤسسات الملتحقة بالحاضنة خلال المراحل المختلفة من إقامتها داخل الحاضنة على النحو التالي:¹

1. **مرحلة الدراسة والمناقشة الإبتدائية والتخطيط:** خلال هذه المرحلة تجرى مقابلات شخصية بين إدارة الحاضنة والمتقدمين بمشروعاتهم، حيث يتم التأكد من جدية أصحاب الفكرة أو المشروع، ومدى إنطباق معايير الإختيار على المستفيدين ومشروعاتهم، وكذا قدرة أصحاب المشاريع على الإدارة والتسيير، كما يتم التأكد من نوعية وطبيعة الخدمات التي يتطلبها المشروع من الحاضنة، ومدى قدرتها على توفيرها، والخطط المستقبلية لتوسعات المشروع.
2. **مرحلة إعداد خطة المشروع:** بعد دراسة جدوى المشروع من الجانب الإقتصادي والإداري والفني والموافقة عليه من قبل إدارة المحضنة تعطى الإشارة لصاحب المشروع بإعداد خطة توافق حجم المشروع وإمكانيته ومحيطه.
3. **مرحلة الإنضمام للحاضنة وبدء النشاط:** خلال هذه المرحلة يتم إبرام عقد الإنضمام للحاضنة، وبموجبه يستفيد المشروع من المستلزمات الهامة لممارسة النشاط ومكان لممارسة النشاط، بحيث يتحدد المكان تبعاً لنوع النشاط الممارس وحجمه.
4. **مرحلة نمو وتطوير المشروع:** تعتبر هذه المرحلة من أهم المراحل بالنسبة للمشروع الناشئ حيث يتم خلالها متابعة أداء المشروع ميدانياً ومساعدته على تحقيق معدلات نمو عالية، من خلال المساعدات والاستشارات والدورات التدريبية التي تتم داخل الحاضنة، إضافة إلى المشاركة في الندوات وورش العمل، إلى جانب توفير المكاتب المجهزة ومتطلبات الاتصالات الأساسية، وتقديم الخدمات المساندة (مثل التنظيف والصيانة والأمن والحراسة).

¹ نفيسة باحمد، كمال برباوي، مصطفى بن شلاط، حاضنات الاعمال كآلية مستحدثة لدعم ومرافقة المؤسسات الناشئة في الجزائر -الواقع والتحديات-، حوليات جامعة بشار في العلوم الإقتصادية، المجلد 07، العدد 03، جامعة طاهري محمد، بشار، 2021/01/31، ص ص. 237-

5. مرحلة التخرج من الحاضنة: وهي المرحلة النهائية بالنسبة للمشروعات داخل الحاضنة، وتتم عادة بعد فترة تتراوح بين سنتين إلى ثلاث سنوات من قبول المشروع، بناء على معايير محددة للتخرج مع مراعاة مدى قدرته على بدء نشاطه خارج الحاضنة.

الفرع الثاني: خصائص المؤسسات الناشئة:

تتصف المؤسسات الناشئة بجملة من الخصائص والمميزات يمكن إنجازها فيما يلي:¹

1. مؤسسة مؤقتة: أي أن تكون ناشئة ليس هدفها في حد ذاته، فهي لا تسعى للبقاء على هذا النحو طوال فترة حياتها، حيث أن المؤسسة الناشئة هي مرحلة فقط والهدف الرئيسي لرائد الأعمال هو الخروج منها والوصول إلى مرحلة النضج والديمومة.

2. الابتكار: يقع أصحاب المؤسسات الناشئة في صميم عملية الابتكار، حيث أن هذا النوع من المؤسسات يسعى إلى خلق منتج أو خدمة جديدة، ويشير الابتكار بشكل عام إلى إنشاء خدمة جديدة، بالتالي فكل إبتكار هو عمل يعكس إكتشافا جديدا من قبل رواد الأعمال للكيفية التي يمكن من خلالها زيادة القيمة إما بالنسبة للعملاء أو المنتجين قصد تحسين الكفاءة الإقتصادية الشاملة للمجتمع.

3. المرونة: كون أن المؤسسات الناشئة ذات حجم صغير وخبرة محدودة، وموجهة نحو المجهول يجعلها أكثر عرضة للمشاكل التي تتطلب التجربة والإرتجال خصوصا في مراحلها الأولى، الأمر الذي يتطلب المرونة الكافية لمواجهة هذه التحديات، تميل المؤسسات الناشئة كذلك إلى تبني الهياكل التنظيمية الحيوية حيث يؤدي الموظفون مجموعة متنوعة من المهام حسب الحاجة وذلك لافتقارها للموارد البشرية لتقسيم العمل على نطاق واسع، هذا ما يتحدى البقاء لأنه يقلل الكفاءة والإتساق وقابلية التكرار، ومع ذلك فإن الإفتقار إلى التعقيد والإجراءات الروتينية في هذا الهيكل يتيح إعادة تشكيل أسهل أي مرونة أكبر للتغيرات.

4. النمو: على غرار المؤسسات الأخرى تتمتع المؤسسات الناشئة بقابلية كبيرة لزيادة رأس المال الأمر الذي يساعدها في النمو السريع، ولتحقيقه فإن المؤسسة الناشئة تحتاج إلى إبتكار منتج تستهدف به سوق كبير

¹ أحمد بريك، السعيد بن لخضر، صورية شني، ياسمينه مخناش، مفهوم المؤسسات الناشئة في الجزائر بين التبنى والواقع، مجلة البحوث الإدارية والإقتصادية، 9570-2571، جامعة محمد بوضياف المسيلة، 2020/07/10، ص ص. 29-30

لتختبر بعد ذلك نموها عن طريق فتح إمكانية شراء وإصدار الحد الأدنى من المنتج القابل للتطبيق في سوق يضم أكبر قدر من العملاء المحتملين، ومتابعة عدد العملاء الجدد الذين يشترون المنتج، وإحتياجاتها إلى طرح المزيد ما هو إلا دليل على تحقيقها لمعدلات النمو المطلوبة، وعادة ما يمر نمو المؤسسة الناشئة الناجحة بثلاثة مراحل تتمثل فيما يلي:

- **النمو البطيء أو المعدوم:** هو فترة أولية من النمو، والتي تحاول المؤسسة الناشئة خلالها معرفة ما الذي تسعى إليه وما الذي ستقوم به.
- **النمو السريع:** والذي يتحقق بمجرد أن تكتشف المؤسسة الناشئة كيفية صنع المنتج الذي يريده الكثير من الأشخاص، وكيفية الوصول إليهم.
- **النمو المتباطئ:** ويرجع جزئيا إلى الحدود الداخلية، وذلك كون أن المؤسسة بدأت في الإرتفاع مقابل حدود الأسواق التي تخدمها، وهذا راجع إلى تحولها من مؤسسة ناشئة إلى شركة كبيرة.

5. **عدم التأكد:** هو نقص في معرفة المستقبل، إن عدم التأكد يتضمن حدوث الجيد والسيء، مثلا تقبل العميل لبعض المنتجات قد يفوق كثيرا كل التوقعات المتفائلة وقد يكون عكس ذلك، كما يعرف البعض الآخر عدم التأكد على أنه حالة ذهنية تتميز بالشك بناء على العلم بما سيحدث أو مالا سيحدث مستقبلا، وعدم التأكد ليس حصرا على المؤسسات الناشئة فقط وإنما درجته العالية هي وجه التمييز بالضبط، غير أنه يمكن القول حتى في الحالات والمواقف التي لا يمكن التنبؤ بها لا يزال بإمكان رائد الأعمال أن يقوم بالتخطيط للتقليص من عدم التأكد أو المخاطرة، ومثال ذلك طرح MVP في السوق، إذ يسمح هذا الأخير بجمع أقصى قدر من البيانات الحقيقية من العملاء حول جودة المنتج، مدى تقبله بدلا من التخمينات.¹

الفرع الثالث: ترتيب المؤسسات الناشئة في الجزائر:

تأتي الجزائر حسب موقع "Startup Ranking" المتخصص في إكتشاف الشركات الناشئة من أنحاء العالم في المرتبة ستة (6) بمئة وتسعة وعشرون (129) مؤسسة ناشئة متخلفة بذلك عن الدول الخمسة إفريقيا، بناء على الجدول الوارد كالتالي:²

¹ أحمد بريك، السعيد بن لخضر، صورية شني، ياسمينه مخناش، مرجع سبق ذكره، ص. 30.

² <https://www.startupranking.com/countries>, consulté le : 06/05/2023.

الجدول رقم (1-2): ترتيب المؤسسات الناشئة الإفريقية.

الترتيب	الدولة	عدد المؤسسات الناشئة
01	نيجيريا	820
02	مصر	635
03	جنوب افريقيا	499
04	كينيا	331
05	غانا	138
06	الجزائر	129

Source : <https://www.startupranking.com/countries>, consulté le : 06/05/2023.

تجدر الإشارة إلى أن معظم المؤسسات الناشئة موجودة بالجزائر العاصمة، بحيث يحمي الموقع المذكور أعلاه 23 مؤسسة ناشئة هذه السنة، (2023).

كما أنه توجد بالجزائر عدة شركات ناشئة ناجحة وقد رفعت التحدي وحققت النجاح، بحيث كسبت الأرباح ومنها ما يلي:¹

- **SIAMOIS QCM** : هي منصة تعليمية عبر الإنترنت موجهة خصيصا لطلاب العلوم الطبية (الطب والصيدلة وطب الأسنان).

- **Yassir** : وهي شركة تقدم خدمة عبر تطبيق أحدثت ثورة في مجال النقل الحضري في الجزائر.

- **Global Opportunities**: هي شركة في الجزائر تعمل كمصدر شامل للأفراد الذين يبحثون عن فرص مختلفة مثل المنح الدراسية والتدريب العملي وبرامج التبادل والمؤتمرات وورش العمل والوظائف الدولية، وتهدف الشركة إلى دعم التعليم الأكاديمي وتطوير الذات، وتمكين الشباب من التغلب على العقبات وتطوير الثقة بالنفس واكتساب مهارات ريادة الأعمال.

¹ <https://www.startupranking.com/Algeria> op.cit.

- **Sekoir** : هي منصة لشراء العملات الإلكترونية في الجزائر، تقدم المنصة للبائعين فرصة بيع رصيد العملات الإلكترونية بطريقة آمنة وموثوقة، حيث يتم التحقق من هوية البائعين وتوثيقهم على المنصة من خلال تقديم وثائق رسمية.
- **Batolis** : هو موقع للتسوق عبر الإنترنت في الجزائر مع التوصيل إلى المنازل، حيث يقدم مجموعة واسعة من المنتجات للأفراد والشركات.
- **Mdinjdida** : تخصص الشركة في مجال التجارة الإلكترونية، وتقدم مجموعة شاملة من الخدمات للبيع عبر الإنترنت مع خدمة التوصيل إلى المنازل.

والجدول الآتي يوضح ما يلي:

الجدول رقم (2-2): ترتيب المؤسسات الناشئة الجزائرية في العالم سنة 2022.

المرتبة	المؤسسات الناشئة
1808	SIAMOIS QCM
2182	YASSIR
3361	GLOBAL OPPORTUNITIS
3833	SEKOIR
4112	BATOLIS
4341	MDINJDIDA

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على الموقع <https://www.startupranking.com/Algeria>، تمت زيارة الموقع يوم 2023/05/28.

يوضح الجدول السابق ترتيب المؤسسات الناشئة الجزائرية لسنة 2022، حيث تحتل مؤسسة "SIAMOIS QSM" المرتبة الأولى في الجزائر والمرتبة 1808 في العالم، وهذا راجع لكثرة إستعمال تطبيقها، تليها في المرتبة الثانية مؤسسة "YASSIR" والمرتبة 2182 في العالم، وذلك لإستخدام تطبيقها بشكل يومي، وتوسعها على معظم ولايات الجزائر، وتصنف مؤسسة "GLOBAL OPPORTUNITIS" في المرتبة الثالثة في الجزائر والمرتبة 3361 عالميا، ثم مؤسسة "SEKOIR" في المرتبة الرابعة جزائريا و 3833 عالميا، بعدها مؤسسة "BATOLIS" في المرتبة الخامسة جزائريا و 4112 عالميا، وأخير مؤسسة "MDINJDIDA" التي تحتل المرتبة السادسة في الجزائر و المرتبة 4341 عالميا.

الفرع الرابع: تطور تعداد وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر:

إن تطور تعداد وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر يعكس إستجابة قوية لحاجة الإقتصاديات الحديثة إلى الابتكار والتغيير والتعاون المثمر.

أولاً: تطور تعداد المؤسسات الناشئة في الجزائر

يتم تلخيص تطور تعداد المؤسسات الناشئة بالجزائر من سنة 2018 إلى 2021 في الجدول التالي:

الجدول رقم (2-3): تطور تعداد المؤسسات الناشئة بالجزائر من سنة 2018 إلى 2020.

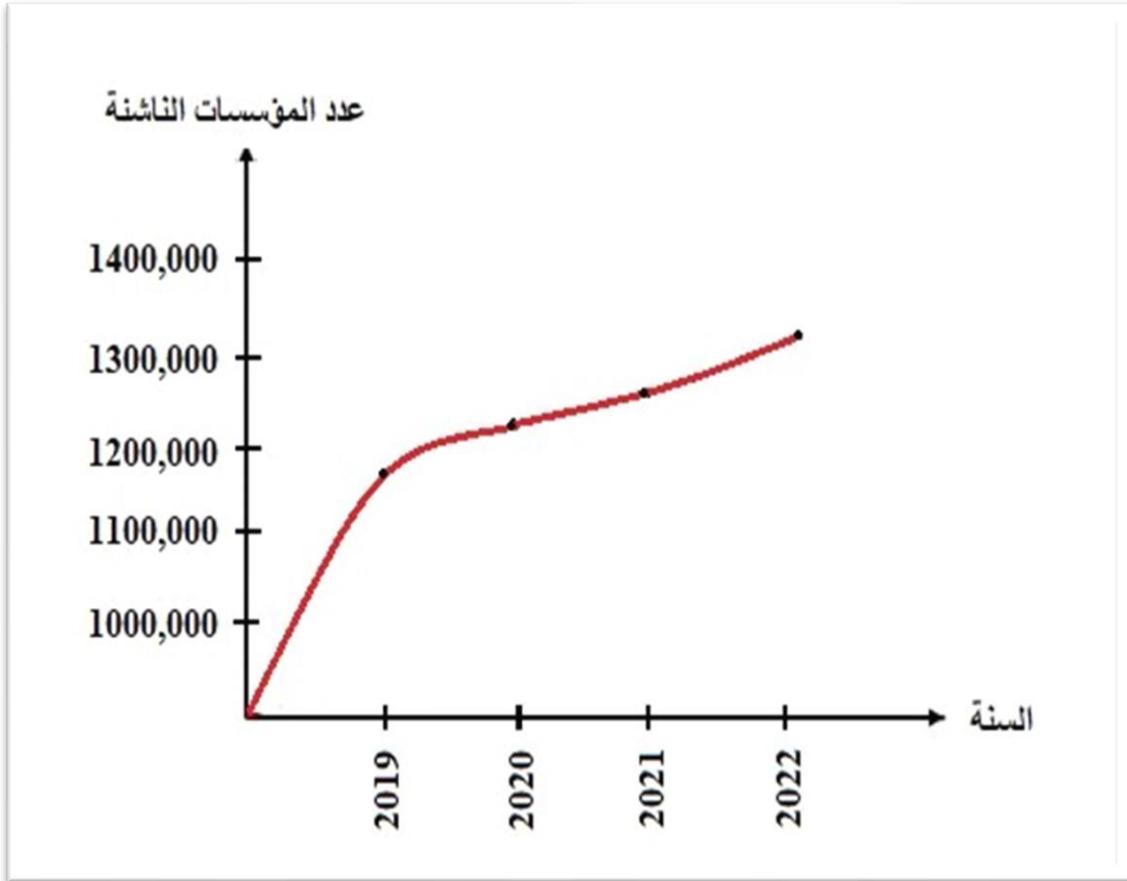
2021	2020	2019	2018	
1286140	1230843	11930926	1141602	المؤسسات الخاصة
225	230	243	262	المؤسسات العامة
1286365	1231073	1193339	1141864	المجموع

Source : Ministère de l'industrie, Bulletin d'information statistique de la pme N°34, 36, 38, 40, Edition 2018,2019, 2020, 2021, p 7.

من خلال الجدول السابق، يتم إستنتاج أن معظم المؤسسات الناشئة في الجزائر هي مؤسسة خاصة، بحيث تمثل المؤسسات الناشئة العمومية نسبة ضئيلة، وقد إزدادت عدد المؤسسات الناشئة الخاصة الجزائرية من سنة لأخرى، وذلك راجع إلى جملة من الإصلاحات التي قامت بها السلطات الجزائرية، ففي سنة 2018 بلغ عدد المؤسسات الناشئة، 1141864 منها 1141602 مؤسسة ناشئة خاصة و 262 عامة، أما في سنة 2019 بلغ عدد المؤسسات الناشئة 1193339، منها 11930926 خاصة و 243 عامة، واستمر تطور المؤسسات الناشئة حتى وصل في سنة 2021 إلى 1286365 مؤسسة ناشئة، منها 1286140 خاصة و 225 عامة.

ومن الجدول الموضح أعلاه نستنتج المنحنى التالي:

الشكل رقم (1-2): تطور تعداد المؤسسات الناشئة في الجزائر من سنة 2019 إلى 2022.



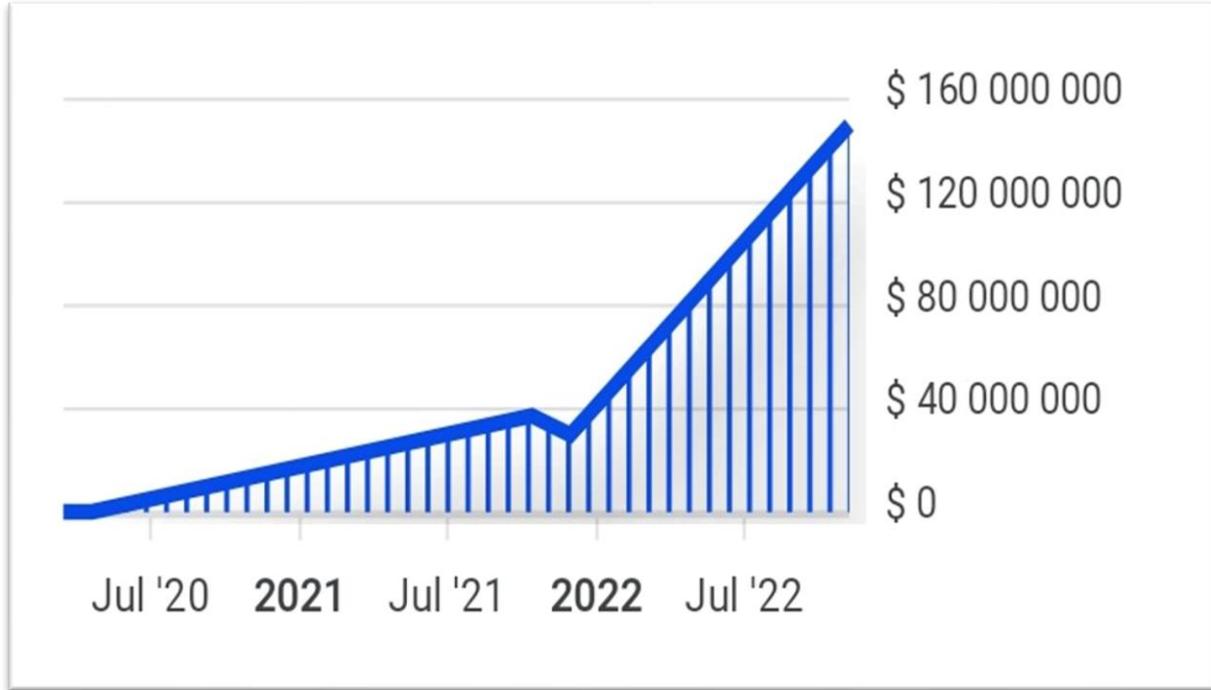
Source : Ministère de l'industrie, Bulletin d'information statistique de la pme N°36, 38, 40, Edition 2019, 2020, 2021,2022, p 6.

يوضح المنحنى أعلاه أن المؤسسات الناشئة في تزايد لمدة 4 سنوات متتالية، حيث من سنة 2019 إلى غاية سنة 2020 زادت من 1193339 مؤسسة إلى 1231073 مؤسسة، ومن سنة 2020 إلى غاية سنة 2021 بلغ عددها 1386365 مؤسسة، في هذه الفترة لم تكن الزيادة كبيرة وذلك راجع لعدة أسباب منها جائحة كورونا، واستمر تزايد المؤسسات الناشئة ليصل في سنة 2022 إلى 1320664 مؤسسة.

ثانيا: تطور نشاط تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر.

يبين المخطط التالي تطور تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر كما يلي:

الشكل رقم (2-2): مخطط نشاط تمويل الشركات الناشئة في الجزائر.



Source : <http://startuplist.africa>, consulté le : 07/05/2023.

يوضح الشكل أعلاه تطور نشاط تمويل الشركات الناشئة في الجزائر، حيث كان نشاط تمويل هذه المؤسسات ضعيف جدا في جويلية 2020، وقد بدأ في النمو وإستمر في التمويل لغاية جويلية 2021، حيث بلغت قيمة التمويل 40000000 دولار، أي ما يقدر ب 5440.000.000 دج، وفي نهاية سنة 2021 شهدت إنخفاض في نشاط التمويل إلى غاية بداية سنة 2022، وعرفت تطور كبير في نشاط التمويل والذي بلغ حوالي 120.000000 دولار في نهاية سنة 2022، أي ما يقدر ب 21760.000.000 دج.

ثالثا: مساهمة المؤسسات الناشئة في التنمية الاقتصادية.

تؤدي المؤسسات الناشئة في الجزائر دورا هاما في التنمية الاقتصادية، ويمكن عرض توزيع هذه المؤسسات حسب كل قطاع من سنة 2018 إلى 2021 في الجدول التالي:

الجدول رقم (2-4): توزيع المؤسسات الناشئة في الجزائر حسب كل قطاع من سنة 2018 إلى سنة 2021.

2021	2020	2019	2018	فروع القطاع
8010	3115	7481	7168	الفلاحة والصيد البحري
3243	193964	3066	2985	المحروقات، الطاقة والمناجم والخدمات المتصلة
199331	106121	190170	185137	البناء والأشغال العمومية
109991	7690	103693	99938	الصناعات التحويلية
662185	631459	614375	585983	الخدمات
303605	288724	274554	260653	الحرف اليدوية والصناعات التقليدية
1286365	1231073	1193339	1141864	المجموع

Source : Ministère de l'industrie, Bulletin d'information statistique de la pme N°34, 36, 38, 40, Edition 2018,2019, 2020, 2021, p 8.

تتواجد المؤسسات الناشئة في مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي الوطني، إلا أن أغلبها يتمركز في قطاع الخدمات، ثم في قطاع البناء والأشغال العمومية، ثم قطاع المحروقات والطاقة والمناجم والخدمات المتصلة، بعدها تليها القطاعات الأخرى، ومن أهم أهداف المؤسسات الناشئة، تحقيق التنمية الجهوية والتي تساهم في تحقيق التنمية الاقتصادية.

رابعا: مساهمة المؤسسات الناشئة في القيمة المضافة.

تلعب المؤسسات الناشئة في الجزائر دورا هاما في خلق القيمة المضافة، من أجل ضمان ديمومة وظائفها من جهة، والنهوض بالإقتصاد الوطني من جهة أخرى، وقد تطورت مساهمة هذه المؤسسات في القيمة المضافة كما يلي:

الجدول رقم (2-5): مساهمة المؤسسات الناشئة في القيمة المضافة من سنة 2017 إلى 2020.

(الوحدة: مليار دج)

2020	2019	2018	2017	
1299.91	1449.22	1362.21	1291.14	مساهمة المؤسسات الناشئة العمومية في القيمة المضافة
9326.55	10001.3	9524.41	8815.62	مساهمة المؤسسات الناشئة الخاصة في القيمة المضافة
10626.46	11450.6	10886.62	10106.8	المجموع

Source : Ministère de l'industrie, Bulletin d'information statistique de la pme N° Edition 2022, p36.

لقد عرفت مساهمة المؤسسات الناشئة إرتفاعا مستمرا في خلق القيمة المضافة، حيث إنتقلت من 10106.8 مليار دينار جزائري سنة 2017 إلى 10886.62 مليار دينار جزائري سنة 2018، كما بلغت مساهمة المؤسسات الناشئة في القيمة المضافة سنة 2020 حوالي 10626.46 مليار دينار جزائري، وهو ما يؤكد الدور الكبير الذي يلعبه هذا القطاع في التنمية الإجتماعية من خلال إمتصاص البطالة والمساهمة في حل المشاكل الإجتماعية للأفراد بالإضافة إلى التنمية الإقتصادية.

المطلب الثاني: آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر.

هناك مصادر تساهم في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر منها:

الفرع الأول: حاضنات الأعمال في الجزائر.

تعتبر حاضنات الأعمال في الجزائر من أهم دعائم المؤسسات الناشئة.

أولا: الإطار القانوني لحاضنات الأعمال في الجزائر: بالرغم من أن ظهور حاضنات الأعمال يعود إلى نصف قرن من الزمن إلا أنه لم يكن لها أي حضور في الجزائر إلا منذ فترة وجيزة، بالإضافة إلى محدوديتها، فمنذ 2009 لم يتم إطلاق إلا حاضنة أعمال عمومية واحدة "حديقة تقنية" "Techno-Park"، كما أنها تعاني من العديد من النقائص خاصة فيما يتعلق بموقعها الجغرافي (مدينة سيدي عبد الله)، وبعدها عن المناطق الحضرية، بالإضافة إلى

تنظيمها لعدد محدود من البرامج قد تفرعت عنها ثلاث فروع في كل من: عنابة، وهران، ورقلة. وقد سعت الجزائر إلى وضع الأطر القانونية والتشريعية والتنظيمية اللازمة لإنشاء حاضنات الأعمال، بناء على المشرع الفرنسي ضم المشرع الجزائري مفهوم المحاضن (الحاضنات) في المشاتل، حيث تم تعريفها وفقا للمرسوم التنفيذي 03/78 المؤرخ في 24 ذي الحجة عام 1423 هـ الموافق لـ 25 فيفري 2003 المتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات على أنها: "مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، تتمتع بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي، وتهدف إلى مساعدة ودعم إنشاء المؤسسات التي تدخل في إطار سياسة ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة".¹

والمشاتل تتخذ إحدى الأشكال التالية:²

- **المحضنة:** وهي هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الخدمات.
- **ورشة الربط:** وهي هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الصناعة الصغيرة والمهن الحرفية.
- **نزل المؤسسات:** وهي هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع المنتمين إلى ميدان البحث.

إن المشرع الجزائري قسم أشكال المشاتل حسب نوع القطاع الذي ينتمي إليه المشاريع، فالحاضنات تختص بالمؤسسات العاملة بقطاع الخدمات، بينما نزل المؤسسات تتكفل بالمؤسسات العاملة بميدان البحث، الأمر الذي يختلف عن المفاهيم المعمول بها في الدول المتقدمة والدول النامية، حيث نجد الحاضنات لا تقتصر على قطاع الخدمات بل تشمل جميع أنواع القطاعات، وتختص بشكل أكبر بقطاع البحث والتكنولوجيا، كما بين المشرع الجزائري أشكال وأنواع حاضنات الأعمال، والهياكل العامة والمنظمات التي تديرها فقد تكون عامة أو خاصة، مؤسسة صناعية أو تجارية، مؤسسة غير هادفة للربح أو هادفة للربح، حيث يحدد عدد المؤسسات الصغيرة داخل الحاضنة ما : بين 20 إلى 50 مؤسسة، فكلما زاد العدد كلما تعقدت الإدارة لكن في نفس الوقت يساهم في رفع مردودية الحاضنة.

وهناك عدة حاضنات أعمال عمومية وخاصة أنشئت في الجزائر سوف يتم ذكرها كما يلي:

¹ عمار زودة، حاضنات الأعمال كنظام داعم لبقاء وإرتفاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الإشارة لمشاتل الجزائر، مجلة الدراسات المالية المحاسبية والإدارية، العدد 07، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، ديسمبر 2014، ص. 66.

² فوزي عبد الرزاق، إشكالية حاضنات الأعمال بين التطوير والتفعيل: رؤية مستقبلية. حالة حاضنات العمال في الإقتصاد الجزائري، المؤتمر السعودي الدولي لجمعيات ومراكز ريادة العمال، أكاديمية البرامج التدريبية، الرياض المملكة العربية السعودية، 9-11 سبتمبر 2014، ص. 207.

1. حاضنات الأعمال العمومية في الجزائر:

تتمثل فيما يلي:¹

أ. الحاضنات الجامعية: توجد العديد من الحاضنات الجامعية على المستوى الوطني منها حاضنة جامعة مسيلة، البلدية ورقلة وقلمة.

ب. حاضنات الحظائر التكنولوجية: وتتمثل في الوكالة الوطنية لترقية وتطوير الحظائر التكنولوجية، التي تتولى مرافقة المؤسسات الناشئة من خلال تقديم الإستشارة، المساعدة، التدريب والتكوين لحاملي المشاريع المبتكرة، وتشمل على غرار حاضنة برج بوعريج، سيدي بلعباس عنابة، الحظيرة التكنولوجية لسيدي عبد الله بالجزائر العاصمة، التي تمكنت في الفترة بين 2010-2018 من مرافقة 219 مشروع مبتكر، إحتضان 97 مشروع وإنشاء 48 مؤسسة ناشئة.

ج. حاضنات المؤسسات: يوجد بالجزائر 17 حاضنة مؤسسة رافقت سنة 2019، 152 مشروع، إيواء 85 مؤسسة وإنشاء 61 مؤسسة.

2. حاضنات الأعمال الخاصة في الجزائر:

تتمثل فيما يلي:²

أ. حاضنة ألينوف (Alinov): هي أول حاضنة مؤسسات ناشئة خاصة بالجزائر، تم إطلاقها سنة 2009 من قبل شركة "Alliance Consulting"، يتمثل هدفها الرئيسي في المساهمة سنويا في إنشاء 20 مؤسسة في قطاعات مختلفة من خلال تقديم خدمات مرافقة مجانية بفضل الدعم المالي المقدم من سفارة مملكة النرويج بالجزائر والمؤسسة الألمانية "Friedrich auman".

ب. حاضنة إنكوب مي (IncubMe): حاضنة أعمال مقرها الجزائر العاصمة، ترافق حاضنة إنكوب المشاريع المبتكرة مجانا من خلال تقديم الدعم والمشورة، متابعة سير المشاريع فنياً، مادياً، لوجيستياً وإدارياً، تنظيم تظاهرات إقتصادية.

¹ وداد صالح، هشام بوريش، دور هياكل المرافقة في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر من وجهة نظر المقاولين -دراسة حالة مؤسسات ناشئة لفصيل دوس-، مجلة الدراسات المالية والحاسبية والإدارية، المجلد 09، العدد 01، جامعة العربي بن مهدي أم البواقي، 2021/12/26، ص 949-950.

² وداد صالح، هشام بوريش، مرجع نفسه، ص ص. 950-951.

ج. نقل تاك (Naql Tech): هي حاضنة أعمال تابعة لقطاع النقل، أطلقت في 2020، تختص بإيجاد حلول ذكية لقطاع النقل.

د. المركز الجزائري للمقاولاتية الاجتماعية (ACS): هي أول حاضنة مؤسسات إجتماعية بالجزائر، نشأت سنة 2013 بالجزائر العاصمة، تركز على الابتكار الإجتماعي المولد للعمالة والمساهمة في تحقيق التنمية المستدامة.

هـ. حاضنة جازي: بادرت سنة 2016 شركة الاتصالات بالهاتف النقال جازي إلى إطلاق حاضنة بالمدرسة الوطنية متعددة التقنيات بالحراش، الجزائر العاصمة لمرافقة مشاريع الطلبة الجامعيين المبتكرين (Djezzy).

و. حاضنة أوريدو (TStart): أنشأت شركة الاتصالات بالهاتف النقال أوريدو سنة 2013 مقرها بالجزائر العاصمة، وعناية حاضنة TStart لمرافقة المؤسسات الناشئة وتشجيع الابتكار لاسيما في مجال TIC وتطبيقات الهواتف عن طريق تقديم خدمات مرافقة متنوعة.

ثانيا: شروط منح علامة "حاضنة أعمال":

ضمنت أحكام المرسوم التنفيذي، 20/254 مجموعة من الشروط لمنح علامة "حاضنات الأعمال" لكل شخص يرغب في الحصول على هذه العلامة، ويكون مؤهلا للحصول على علامة "حاضنة أعمال"، كل هيكل تابع للقطاع العام أو الخاص أو بالشراكة بين القطاعين العام والخاص، يقترح دعما للمؤسسات الناشئة وحاملي المشاريع المبتكرة فيما يخص الإيواء والتكوين وتقديم الإستشارة والتمويل.

تقديم طلبات الحصول على علامة "حاضنة الأعمال" لدى اللجنة الوطنية عبر البوابة الإلكترونية الوطنية

للمؤسسات الناشئة، مرفقة بالوثائق التالية:¹

- ✓ خطط تهيئة مفصل لحاضنات الأعمال.
- ✓ قائمة المعدات التي تضعها تحت تصرف المؤسسات الناشئة التي يتم إحتضانها.
- ✓ تقديم مختلف الخدمات التي توفرها حاضنة الأعمال للمؤسسات الناشئة.
- ✓ تقديم مختلف البرامج التكوينية والتأطير التي تقترحها حاضنة الأعمال.
- ✓ السيرة الذاتية لمستخدمي حاضنة الأعمال والمكونين والمؤطرين.

¹ المادة 22، المرسوم التنفيذي رقم 245/20، ص. 12.

- ✓ قائمة المؤسسات التي تم إحتضانها إن وجدت.
 - زيادة على الوثائق المذكورة، يتعين على حاضنات الأعمال التابعة للقطاع الخاص، تقديم الوثائق التالية:¹
 - ✓ نسخة من السجل التجاري وبطاقة التعريف الجبائي الإحصائي.
 - ✓ نسخة من القانون الأساسي للشركة.
 - ✓ شهادة الإنخراط في صندوق الوطني لتأمينات الاجتماعية (CNAS) مرفقة بقائمة إسمية للأجرة.
 - ✓ شهادة الإنخراط في صندوق الوطني لتأمينات الاجتماعية لغير الأجراء (CASNOS).
 - ✓ نسخة من الكشوف المالية لسنة الجارية.
- من أجل الحصول علامة "حاضنة أعمال"، ترسل كامل الوثائق التي تم الإشارة إليها إلى اللجنة المختصة عن طريق البوابة الإلكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة، بنفس الإجراءات وأشكال منح مؤسسة ناشئة، من ناحية الآجال وحق التظلم، ونشر علامة حاضنة الاعمال،² تم تحديد مدة إكتساب علامة حاضنة الأعمال، بخمس سنوات قابلة للتجديد في كل مرة بنفس الأشكال والإجراءات بعد نهاية كل مدة.³

ثالثا: أهداف حاضنات الأعمال في الجزائر:

تتوخى حاضنات الأعمال في الجزائر الأهداف الآتية كما يلي:⁴

- تطوير التآزر مع المحيط المؤسسي.
- المشاركة في الحركة الإقتصادية في مكان تواجدها.
- تشجيع بروز المشاريع المبتكرة.
- تقديم الدعم لمنشئي المؤسسات الجدد.

¹ المادة 23، المرسوم التنفيذي رقم 254/20، ص. 12.

² لمن عبد الحميد، سامية حساين، قراءة في نص المادة 05 من القانون رقم 02/17 المتعلق بالقانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل المستجدات القانون الجزائري، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة مولود معمري تيزي وزو، 28 نوفمبر 2019، ص. 20.

³ المادة 27، المرسوم التنفيذي رقم 254/20، ص. 13.

⁴ حورية بدارنية، عبد القادر بن حمادي، حاضنات الأعمال في الجزائر: بين التحديات والرهانات، مجلة المالية والأسواق، المجلد 07، العدد 02، جامعة عبد الحميد ابن باديس، مستغانم، 2020/09/15، ص. 299.

- ضمان ديمومة المؤسسات المرافقة.
- تشجيع المؤسسات على تنظيم أفضل.
- العمل على أن تصبح على المدى المتوسط، عاملا استراتيجيا في التطور الإقتصادي في مكان تواجدها.

الفرع الثاني: مسرعات الأعمال في الجزائر:

لا توجد إحصاءات تبرز دور مسرعات الأعمال في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر وإنما توجد مبادرة تم إطلاقها مؤخرا، حيث تم إنشاء أول مسرعة أعمال جزائرية على مستوى ولاية الأغواط تحت إشراف غرفة التجارة والصناعة للولاية، وهذا حسب توجيه رئيس الجمهورية بخصوص دعم ومرافقة الشباب في إنشاء شركته مهما كان مجال تخصصها، وتحت إشراف كل من وزارتي التجارة والمؤسسات الصغيرة والناشئة وإقتصاد المعرفة، وتهدف هذه المسرعة إلى ما يلي:¹

- مساندة توجهات برنامج رئيس الجمهورية في دعم هذا القطاع والمساهمة في تحقيق أهداف المخطط الإقتصادي.
- إيجاد وتطوير آلية مرنة لدعم أنشطة ريادة الأعمال في غرف التجارة والصناعة.
- تدريب أصحاب الأعمال الرائدة على مهارات تأسيس المشاريع والأعمال وتمكينهم من المهارات المطلوبة لبدء مشاريعهم بنجاح.
- المساعدة على تجاوز المراحل الأولى من التأسيس والنمو، والتي تصنف على أنها من أصعب المراحل في عمر أي مشروع.
- تمكين المشاريع الابتكارية من الولوج إلى السوق من خلال مدة زمنية أسرع وبمستوى جودة مرتفعة.

أما عن طريقة عمل هذه المسرعة فهي نفسها آلية عمل المسرعات المتطرق إليها سابقا، غير أنها تركز على دورتين تدريبيتين، الأولى قبل إنشاء المؤسسة وهذا أمر إيجابي، حيث أن حامل فطرة المشروع يستطيع أن يأخذ نظرة شاملة قبل الشروع في التجسيد الفعلي له، وبالتالي تتاح له فرصة التعديل، أما الثانية فهي بعد الانشاء القانوني للمؤسسة، كما أنها أضافت مرحلتين نمو المؤسسة الناشئة وتحفيز أحسن المؤسسات الناشئة بتمويل إضافي،

¹ أحلام فرج الله، وهيبه ضامن، مراد حمادي، واقع منصات رواد الأعمال في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الإقتصادية، المجلد 07، العدد 03، جامعة طاهري محمد، بشار، 2021/01/31، ص ص. 397-398.

والذي من شأنه أن يعطي حافزا لصاحب المشروع ويخلق منافسة بين المؤسسات الناشئة المشاركة ضمن المجموعة وهذا ما يدفع للابتكار أكثر.

وقد ظهر أيضا هو أول مسرع "ألمجريا فنتر" للمؤسسات الناشئة في الجزائر من مهامه تقديم جميع التسهيلات لرواد الأعمال المبتكرين، كما أنه مسؤول عن الابتكار المفتوح مع الجهات الفاعلة الوطنية والدولية الكبرى ورؤوس الأموال وشركات جمع الأموال، وقد أبرم مسرع المؤسسات الناشئة "ألمجريا فنتر" شراكات مع Google و Amazon و Haba Institute و Schlumberger و Huawei و العديد من الشركات العملاقة لإعطاء الفرصة للشركات الناشئة الجزائرية لتكون في طليعة التكنولوجيا، وتتمثل مهمة Algeria Venture في جعل الشركات الناشئة تتألق على مستوى عالمي.¹

الفرع الثالث: مساحات العمل المشتركة في الجزائر:

بعد إحدى عشرة سنة من إنطلاقها العالمية شهدت الجزائر ميلاد أول مساحة عمل مشتركة فيها، تحمل اسم "Sylabs" وذلك في أواخر سنة 2015 بالجزائر العاصمة، منذ ذلك الحين بدأ هذا المفهوم بالانتشار، حيث تشهد الجزائر اليوم العشرات منها، لتوفر بذلك مساحات العمل المشتركة حلا لمعضلة ارتفاع الإيجار²، وسوف يتم الوقوف على بعض المساحات التي إستطاعت تحقيق النجاح ونالت الصدى لدى وسائل الإعلام ورواد الأعمال فيما يلي:³

✓ **Sylabs** تغطي مساحة 300 م، تقديم مساحة للصانعين مدعومة من "جنرال إلكترونيك" و40 مكتبا للعمل المشترك مجهزا بكافة الأجهزة عالية التقنية التي يحتاجها رواد الأعمال، تتوفر التذاكر ليوم عمل واحد، أو بعد وقت العمل بعد الساعة الخامسة بعد الظهر وأيام السبت، قامت المساحة بتكوين 20.000 شخص، استقبال 150 حدث، تكوين 18 مؤسسة ناشئة مقيمة و 70 مؤسسة مارة.

✓ **The Address** : تم إطلاقها في فيفري 2016، وتغطي مساحة 100 م في المحمدية مول الجزائر العاصمة، تقدم المساحة عدة خدمات منها : مساحة عمل مشتركة مجهزة بتدفق عالي للإنترنت وطابعات وجميع المعدات التي يحتاجها رواد الأعمال، كافيتريا، إنشاء المؤسسات، المكتب الافتراضي

¹ إطلاق أول مسرعة أعمال في الجزائر، <http://www.m-moudjahidine.dz> ، تمت زيارة الموقع يوم 2023/04/30.

² أحلام فرج الله، وهيبه ضامن، مراد حمادي، مرجع سبق ذكره، ص. 398.

³ المرجع نفسه، ص. 399.

صندوق بريدي، سكرتاريا، قاعة إجتماعات، موقف للسيارات ومنطقة للإسترخاء، قامت المساحة بإنشاء 85 مؤسسة بين المقيمة والمارة على الفضاء.

✓ **Cosy office** : افتتحت المساحة أبوابها في سبتمبر 2017 بقسنطينة، توفر مساحة عمل مشتركة وكافتيريا، أما عن سعر عمل ساعة واحدة فهو 250دج، مع دفع تكاليف إضافية تقدر بـ 100دج لكل نصف ساعة إضافية.

✓ **InnovaCo Space** : تأسست في فيفري 2017 بسطيف، توفر عدة خدمات، منها : مساحة عمل مشتركة، تدريب وتكوين تأجير قاعات الإجتماعات والتكوين.

✓ **Cowork Art** : مقرها مدينة تيزي وزو، افتتحت أبوابها في ديسمبر 2018، خدماتها المقدمة تتمثل في مساحة عمل مشتركة، تأجير قاعات الإجتماعات والتكوين ورشات تعليمية، تأجير مكاتب.

✓ **Crearena** : تأسست بالبليدة سنة 2020، تقدم خدمات مساحة عمل مشتركة، حاضنة أعمال، إنشاء المؤسسات، تأجير قاعات الإجتماعات والتكوين، ورشة تصنيع.

✓ **Training Space & Orbit Coworking** : مقرها العاصمة، تأسست في سنة 2020، توفر المساحة عدة خدمات منها : مساحة عمل مشتركة لإنشاء مؤسسات، تأجير قاعات العمل و التكوين، تأجير مكاتب، مرافقة وتوجيه.

✓ **Smart Villa & Niwa coworking Space** : مقرهما مدينة وهران يقدمان نفس الخدمات، تتمثل في مساحة عمل مشتركة تأجير قاعات الإجتماعات والتكوين، ورشات تعليمية.

الفرع الرابع: الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر:

الغرض منه دعم وتطوير المنظومة الإقتصادية للمؤسسات الناشئة ومن أجل المساهمة في ترقية بيئة المؤسسات الناشئة، تم إنشاء صندوق دعم بموجب المادة 131 من القانون المالية لسنة 2020¹، وحسب تصريحات المسؤولين هذا الصندوق يتولى تمويل المشاريع الناشئة وتحمل الأعباء بما فيها تغطية الخسائر الممكنة للمشروع وهذا

¹ قانون رقم 04-19، مؤرخ في 11 ديسمبر 2019 يتضمن قانون المالية لسنة 2020، الجريدة الرسمية، العدد، 81 الصادر في 30 ديسمبر 2019.

بوضع تحت تصرفهم خدمات الحصول على التمويل لنشاطها والذي يدخل ضمن منظور شامل وهو دعم المقاولاتية في الجزائر.

من الناحية العملية فقد تم الإطلاق الرسمي لعمل الصندوق في 4 أكتوبر 2020، بدأ بالفعل الصندوق في تمويل المؤسسات الناشئة بموجب تصريح للمدير العام للصندوق وهذا بالنسبة للمؤسسات الناشئة التي تحصلت التصنيف بموجب منح علامة "مؤسسة ناشئة" التي تعتبر ضرورية للإستفادة من التمويل الذي يقوم على مبدأ المخاطر وحسب تصريجات المسؤولين تم تحديد ثلاث مستويات من التمويل (02 مليون - 05 ملايين - 20 مليون دينار جزائري)¹ وفي إنتظار صدور النص التنظيمي الذي سينظم عمل الصندوق، فقد تم التأكيد على أن الصندوق سيلعب دور المساعد على التمويل الذي يقوم على آليات التمويل القائمة على الاستثمار في رؤوس الأموال بالإبتعاد عن الطرق التقليدية المتمثلة في القروض كطريقة جديدة معروفة في البلدان المتقدمة وهذا بالرغم من المخاطر التي تصحب هذه العملية، وتم تصيب صندوق الدعم وشرع في تمويل المؤسسات الناشئة، وهو ما يثير تناقض بين الواقع العملي والجانب القانوني.

أولاً: أهمية إنشاء صندوق تمويل المؤسسات الناشئة:

تتمثل أهمية الصندوق فيما يلي:²

- إن أهم عائق أمام المؤسسات الناشئة هي التمويل فأن تجد شخصا أو جهة تؤمن بفكرتك وتخطر بتمويل مشروع يجسد تلك الفكرة مع احتمالات فشل كبيرة أمر صعب، ومن هنا تظهر أهمية إنشاء هذا الصندوق أن هذه الآلية التمويلية الجديدة ستمكن الشباب أصحاب المشاريع من تفادي البنوك وما ينجر عنها من ثقل بيروقراطي من خلال هذه الوسيلة التي تتمتع بالمرونة التي تطلبها المؤسسات الناشئة.
- يعتبر الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة الحلقة المفقودة في سلسلة الإستثمار، حيث كان من الضروري إيجاد جهة تقبل المغامرة وتحمل مخاطر الفشل أكثر مما تتحملها البنوك.
- تمكين الشباب المبتكر من الإستفادة من نفس ميكانيزمات التمويل التي تتيحها البلدان المتطورة والسماح لهم بتحقيق مشاريعهم المبتكرة في الجزائر.

¹ الإطلاق الرسمي لصندوق تمويل المؤسسات الناشئة، <https://www.ekhabar.com>، تاريخ الاطلاع 2023/05/01.

² فاطمة الزهراء عراب، خضرة صديقي، دور الدولة في دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر الجديدة -دراسة في قرار انشاء صندوق تمويل المؤسسات الناشئة-، حويليات جامعة بشار في العلوم الإقتصادية المجلد 08، العدد01، جامعة الطاهري محمد، بشار، 2020/12/3، ص ص. 44-45.

- يشجع الجالية الجزائرية بالمهجر للاستثمار في مجال المؤسسات الناشئة بالجزائر، والتي ستكون بمثابة قيمة مضافة ذات نوعية لاسيما وأن معظم أصحاب المشاريع التي ستقدم من وراء البحار سيكون أصحابها ذوي خبرة في شركات متعددة الجنسيات وأنهم قابلوا تكنولوجيات متطورة وأنهم عملوا في بيئة أعمال أحسن فالتجربة ستكون قيمة مضافة بالنسبة للجزائر.
- يجسد إنشاء هذا الصندوق إرادة الدولة في إنشاء نسيج إقتصادي مولد للثروة وللمناصب الشغل، يعتمد على طاقة الابتكار ومقاولاتية شباب البلد.

ثانيا: مخصصات الصندوق:

- أكد الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بإقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة ياسين المهدي وليد، بقسنطينة أنّ صندوقا بقيمة مليار دينار تم تخصيصه لتمويل المؤسسات الناشئة.
- أفاد المهدي وليد أنّ المبلغ مرشح للزيادة وذلك وفقا للإحتياجات والطلبات، وأشار إلى أن تمويل المؤسسات الناشئة لا يخضع للمسعى "التقليدي"، على غرار ذلك المطبق في إطار أجهزة دعم التشغيل، مشيراً إلى أن هذا التمويل يدخل في رأس مال المؤسسة الناشئة لمدة ست سنوات.
- وأضاف أن هذا التمويل الموجه للمؤسسات الناشئة يتم حالة بحالة ويشترط أن تتوفر الشركة المبتكرة على وسم ومخطط أعمال وتقرير محاسبي، وبعد أن أبرز أهمية المرونة في دعم المؤسسات الناشئة، تطرق الوزير المنتدب إلى التمويل المشترك صندوق وبنوك كوسيلة بإمكانها مرافقة المؤسسات المبتكرة في السياق ذاته، وأكد المهدي وليد أن الدولة تشجع على تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق صناديق استثمارية دولية.¹

ثالثا: تقديمات الصندوق:

- يقدم الصندوق 3 إمكانيات تمويلية حسب نوعية المؤسسة الناشئة المعنية المتمثلة في:
- يتم التمويل الى غاية 500 مليون سنتيم كحد أقصى للشركات الأولية في بدايتها.
 - تمويل الشركات الموجودة حاليا في السوق بقيمة تصل الى 2 مليار سنتيم.
 - وبالنسبة للشركات الناضجة، فيمكن تمويلها ب 15 مليار سنتيم كحد أقصى، والجدول أدناه يمثل ما يلي:

¹ الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة ASF، <https://www.APS.dz> ، تمت زيارة الموقع يوم 2023/05/01.

الجدول رقم (2-6): صيغ تمويل الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة.

الشركات الناشئة	الشركات الموجودة حاليا	الشركات الأولية في بدايتها	نوع الشركات
15 مليار سنتيم	2 مليار سنتيم	500 مليون سنتيم	حجم التمويل

المصدر: من إعداد الطالبتين، بالاعتماد على: الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة ASF،
<https://www.aps.dz>، تمت زيارة الموقع يوم 2023/05/01.

تم حتى الآن تمويل شركات ناشئة عبر 22 ولاية متخصصة في 18 مجال، في إطار مقارنة إقتصادية بحتة، بحيث الصندوق يستثمر في الشركات ضمن مقارنة رأس المال المخاطر، ويدخل مع الشركات كشريك يتحمل الربح والخسارة، بحيث لا يطالب حامل المشروع بالفوائد.¹ والجدول الآتي يبين عدد المؤسسات الحاملة لمشروع مبتكر وعلامة مؤسسة ناشئة، وكذلك حجم الاستثمارات على هذه المؤسسات:

الجدول رقم (2-7): عدد المؤسسات الناشئة الممولة من طرف الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة ASF سنة 2022.

قيمة الاستثمارات الممنوحة للمؤسسات الناشئة	المؤسسات الناشئة الحاملة لوسم "مؤسسة ناشئة"	المؤسسات الناشئة الحاملة لوسم "مشروع مبتكر"
1.2 مليار دج	750 مؤسسة	390 مؤسسة

المصدر: الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة/almostathmir.dz تاريخ الاطلاع: 2023/05/24.
يوضح الجدول أعلاه إستفادة 390 مؤسسة ناشئة حاملة لوسم "مشروع مبتكر" على الدعم المالي من طرف الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة في 2022/03/05، كما يوضح أيضا إرتفاع عدد المؤسسات الناشئة المتحصلة على وسم "مؤسسة ناشئة" والتي وصلت إلى 750 مؤسسة ناشئة، ومن جهة قيمة الاستثمارات الممنوحة إلى المؤسسات الناشئة وصلت إلى 1.2 مليار دج.

¹صندوق تمويل المؤسسات الناشئة: تمويل أزيد من 80 مؤسسة الى غاية 2020، <https://www.aps.dz>، تمت زيارة الموقع يوم 2023/05/01.

الفرع الخامس: الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE:

تسعى الدولة جاهدة لتنمية المقاولات التي أصبحت أداة فعالة لتطوير الاستثمار، وذلك من خلال تشجيع الشباب على إنشاء مؤسسات ناشئة، حيث تقدم لهم مجموعة من الخدمات والتسهيلات عن طريق إنشاء عدة أجهزة وهيئات لتقديم هذا الدعم، ومن بينها الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE، وقد تم استحداث هذه الوكالة نتيجة لعدة عراقيل واجهت الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب والتي من أهمها عدم تحصيل مستحقات البنوك والوكالة، وهذا بسبب تعثر ما يقارب 70% من المؤسسات التي نشأت من خلال هذه الوكالة، وفي هذا السياق قامت الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات بإعطاء فرصة ثانية لهذه المؤسسات من خلال إصدار قرارات للتكفل بها.

أولاً: نشأة الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE:

تم إنشاء هذه الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 2000-329 المؤرخ في 22 نوفمبر 2020، وما هي إلا إمتداد مع تعديل وإتمام للوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب التي أنشأت بموجب المرسوم 296-96 المؤرخ في 08 سبتمبر 1996، وهي هيئة تتمتع بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي.¹

ثانياً: تعريف الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE:

تعرف بأنها هيئة وطنية ذات طابع خاص، تتمتع بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي، وحدد مقر الوكالة بمدينة الجزائر العاصمة، ويمكن نقله إلى مكان آخر من التراب الوطني بمرسوم تنفيذي يتخذ بناء على تقرير من الوزير المكلف بالتشغيل، كما يمكن للوكالة أن تحدث أي فرع جهوي أو محلي بناء على تقرير من مجلسها التوجيهي.²

ثالثاً: مهام الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE:

تم إدراج مهام جديدة لهذه الوكالة تتمثل فيما يلي:³

- إعداد البطاقة الوطنية للنشاطات التي يمكن استحداثها من طرف الشباب أصحاب المشاريع وتعيينها دورياً بالإشتراك مع مختلف القطاعات.

¹ فاطمة بودرة، فعالية الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE في بعث الروح في المؤسسات المتعثرة في الجزائر -دراسة تحليلية-، مجلة المقريري للدراسات الإقتصادية والمالية، المجلد 06، العدد 01، المركز الجامعي آفلو، الجزائر، 18/06/2022، ص. 118.

² الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، المادة 01 المرسوم التنفيذي رقم 296-96 المتعلق بالجريدة الرسمية.

³ فاطمة بودرة، مرجع سبق ذكره، ص. 118.

- تشجع استحداث وتطوير الأنظمة البيئية بناء على فرص الإستثمار المتاحة من مختلف القطاعات التي تلبي احتياجات السوق المحلي أو الوطني.
- السهر على عصرنة وتوحيد معايير إنشاء المؤسسات المصغرة ومرافقتها ومتابعتها.
- إعداد وتطوير أدوات الذكاء الاقتصادي وفق نهج استشرافي، بهدف تنمية إقتصادية متوازنة وفعالة.
- العمل على عصرنة ورقمنه آليات إدارة وتسيير الوكالة وجهاز استحداث المؤسسات الناشئة.
- تشجيع تبادل الخبرات من خلال برامج المنظمات والهيئات الدولية والشراكة مع الوكالات الأجنبية المختصة في دعم المقاولات وترقية المؤسسات الناشئة.
- أما شروط التأهيل لهذه الوكالة فقد تم الإستغناء عن شرط البطالة الذي كان أساسيا في وكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وفتح المجال لغير البطالين، وعليه يتم التطرق إلى الشروط كما يلي:
 - أن يتراوح السن ما بين 19 و 40 سنة.
 - أن يكون متحصل على شهادة أو تأهيل مهني أو لهم مهارات معرفية معترف بها.
 - أن يكون قادر على دفع المساهمة الشخصية.
 - ألا يكون قد إستفاد سابقا من تدبير إعانة بعنوان استحداث النشاطات.

رابعا: صيغ التمويل الخاصة بالوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE:

أصبحت صيغ التمويل الخاصة بهذه الوكالة كما هو موضح في الجدول الموالي:

الجدول رقم (2-8): صيغ التمويل في الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE.

قرض البنك	مساهمة الوكالة	المساهمة الشخصية للشباب	صيغة التمويل
	50%	50%	<u>التمويل الثنائي</u> أقل من 10 ملايين دج
70%	15%	15%	<u>التمويل الثلاثي</u> أقل من 10 ملايين دج
		12% بالنسبة للمناطق الخاصة والهضاب العليا.	
		10% بالنسبة لمناطق الجنوب.	
		5% بالنسبة للشباب العاطل والطلبة حاملي المشاريع.	

المصدر: فاطمة بودرة، مرجع سبق ذكره، ص. 119.

وعليه فقد تم رفع المساهمة الشخصية إلى 15% في صيغة التمويل الثلاثي، والتي كانت تحدد ب: 1% أو 2% في الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب سابقا، وهذا لغرض إعطاء الشاب المقاول دافع أكبر أو حافز للحرص على نجاح مشروعه.

خامسا: عدد المشاريع الناشئة الممولة من طرف الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE حسب كل قطاع:

تمول الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE العديد من المشاريع الناشئة وكذا حجم الاستثمار حسب كل قطاع لسنة 2021، كما هو موضح في الجدول الآتي:

الجدول رقم (2-9): عدد المشاريع الناشئة الممولة من طرف الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE حسب كل قطاع لسنة 2021.

القطاعات	المشاريع الممولة	عدد الوظائف	نسب التمويل	قيمة الاستثمار بالدينار الجزائري
الفلاحة	59864	141567	15%	225231049937
الحرف التقليدية	43663	127638	11%	112368363363
البناء والأشغال العمومية	36162	104505	9%	140807307625
هيدروليك	570	2079	0%	3393895933
الصناعة	30348	86216	8%	148335635733
الصيانة	11395	26105	3%	32471485197
الصيد البحري	1136	5563	0.29%	7539558396
المهن الحرة	13055	29237	3%	37138891715
الخدمات	110355	256992	28%	364077572304
نقل التبريد	13390	24138	3.4%	33799593882
نقل البضائع	56825	96754	14.4%	147516023362
نقل المسافرين	19020	43731	5%	46920207187
المجموع	395815	944525	100%	1299599585235

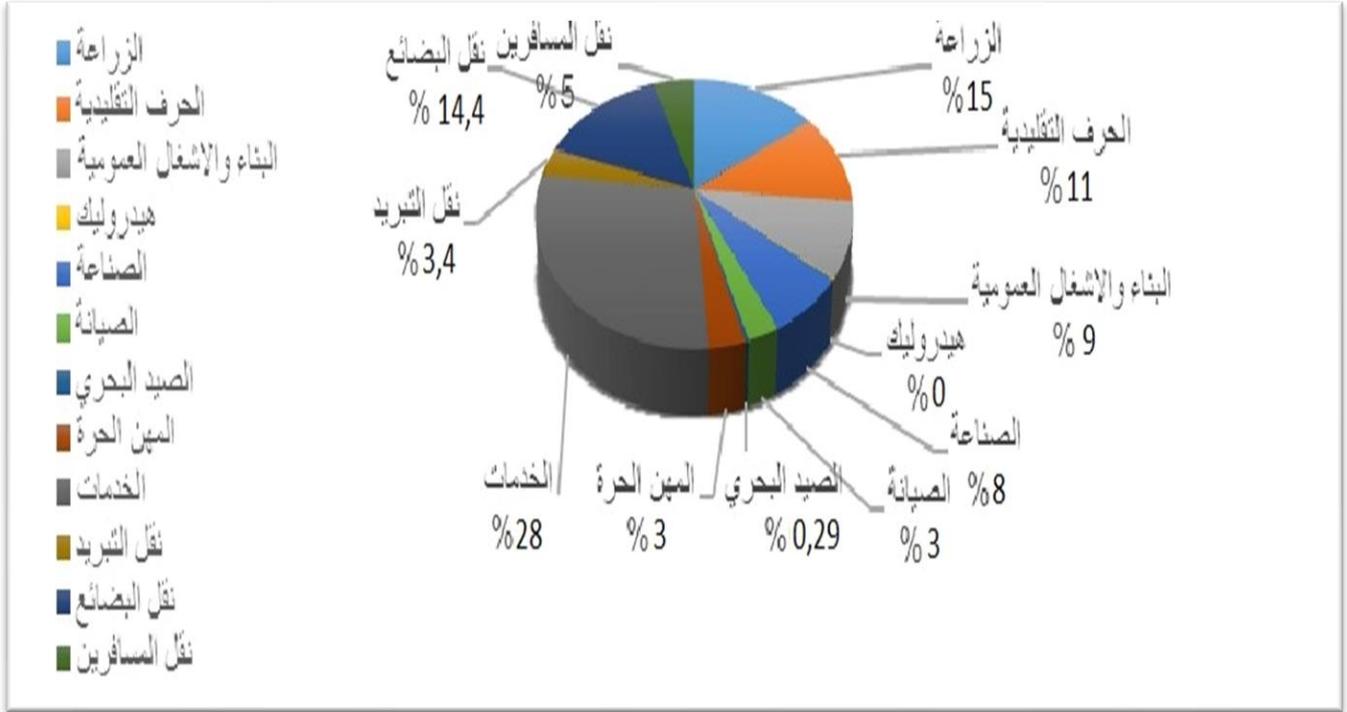
Source : Ministère de l'industrie, Bulletin d'information statistique de la pme N°40 p 30.

يمثل الجدول أعلاه أن المشاريع الممولة من طرف الوكالة موزعة على مختلف النشاطات الاقتصادية، بحيث أن قطاع الخدمات هو القطاع الأكثر جاذبية بـ 110355 مشروع ممول والذي خلق 256992 منصب شغل، وتبلغ قيمة الاستثمار في قطاع الخدمات 364077572304 دج، وقد رصد قطاع الزراعة 59864 مشروع والذي وفر 141567 منصب شغل، حيث تبلغ قيمة الاستثمار في هذا القطاع 225231049937 دج، ثم قطاع نقل البضائع بتمويل 56825 مشروع، والذي خلق 96754 منصب شغل، بقيمة استثمار 147516023362 دج، وقد وصل عدد المشاريع الممولة لغاية 2021/12/31 حوالي 395815 مشروع والذي وفر 944525 منصب شغل، وقدرت قيمة الاستثمارات في هذه القطاعات حوالي 1299599585235 دج.

وقد تم تبيان نسب تمويل المشاريع في الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية حسب كل قطاع والتي تظهر

في الشكل التالي:

الشكل رقم (2-3): نسب تمويل المشاريع في الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ANADE حسب كل قطاع لسنة 2021.



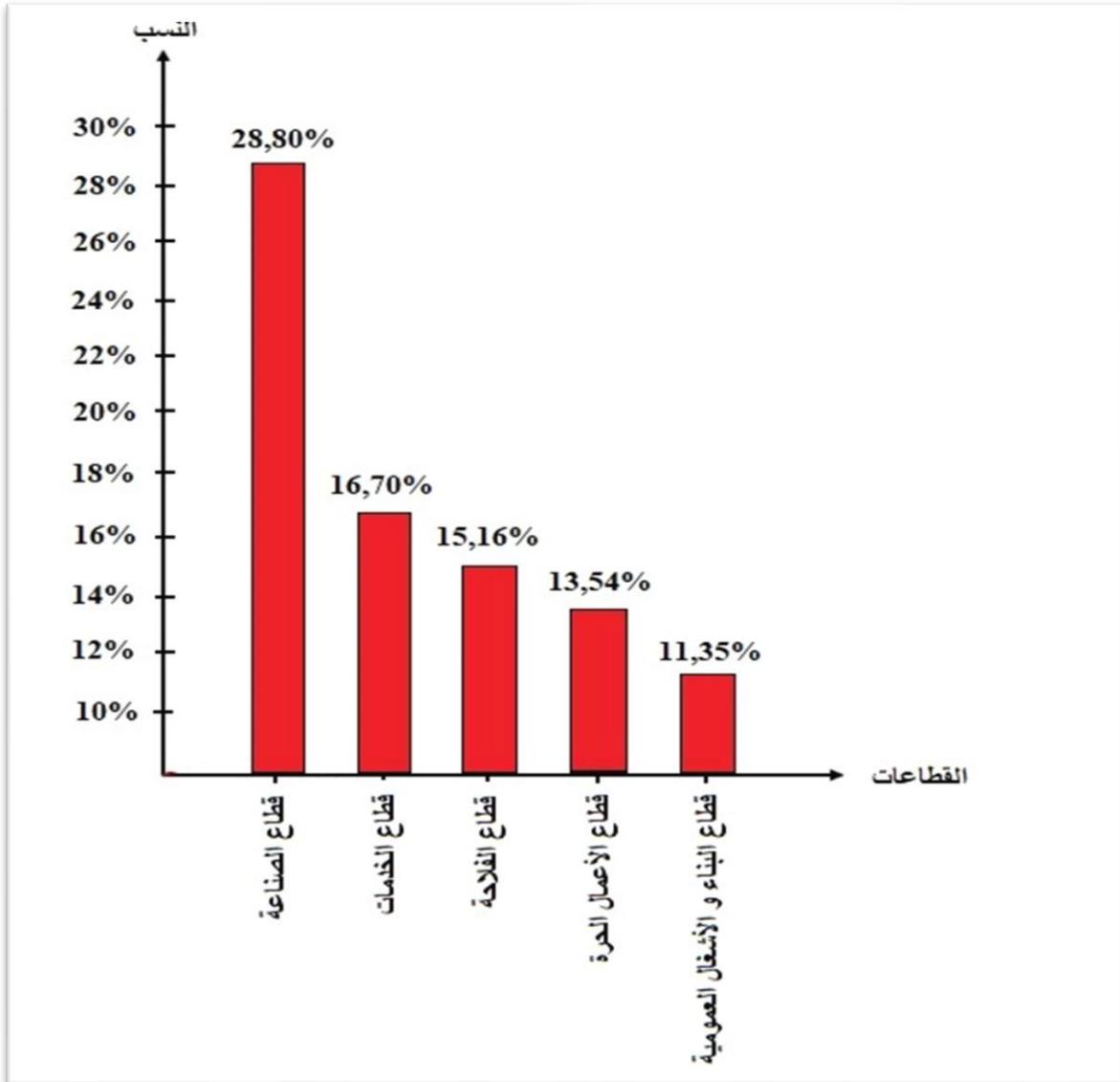
المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على الجدول السابق.

من خلال الشكل السابق، قد تنوعت النشاطات الممولة من طرف الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية، حيث احتل قطاع الخدمات المرتبة الأولى بنسبة 28% مشروع ممول، تليها قطاع الزراعة بنسبة 15% ونقل البضائع بنسبة 14.4%، ثم الحرف التقليدية بنسبة 11%، فالبناء والأشغال العمومية في المرتبة الخامسة بنسبة 9% من مجموع المشاريع الممولة من طرف هذه الوكالة.

أما نسب تمويل المشاريع في الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية حسب كل قطاع لسنة 2022، فهي

مبينة في الشكل التالي:

الشكل رقم (2-4): نسب القطاعات الممولة التي تنتمي إليها المؤسسات الناشئة في الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE لسنة 2022.



المصدر: الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات/ <https://almostathmir.dz>، تمت زيارة الموقع يوم 2023/05/30.

يوضح الشكل أعلاه تنوع في النشاطات الممولة من طرف الوكالة الوطنية ANADE، حيث يتصدر قطاع الصناعة المرتبة الأولى لقائمة الأنشطة الممولة بنسبة 28.80%، ثم يليه قطاع الخدمات بنسبة 16.70%، وتم تمويل قطاع الفلاحة بنسبة 15.12%، بينما الأعمال الحرة مولت بنسبة 13.54%، وأخيرا قطاع البناء والأشغال العمومية الذي احتل المرتبة الخامسة، فقد مول بنسبة 11.35%.

الفرع السادس: شركات رأس مال المخاطر في الجزائر:

تم إنشاء شركة رأس مال المخاطر بموجب القانون رقم 11 06 المتعلق بشركات الرأسمال الاستثماري، حيث تم النص في مادته الأولى على: «يهدف هذا القانون إلى تحديد شروط ممارسة نشاط الرأسمال الاستثماري من قبل شركة الرأسمال الاستثماري، وكذا كفاءات إنشائها وسييره»¹. وتعتبر هذه الشركات من أهم وسائل الدعم المالي للمشروعات الجديدة نظرا لما تتميز بها من قدرات عالية في التعامل مع المخاطر التي يمكن أن تواجهها المؤسسات الناشئة، باعتبار أنها متخصصة في مجال التمويل كونها لا تعتمد على تقديم لسيولة فحسب كما هو الحال في التمويل التقليدي، وإنما تعمل على جلب رؤوس الأموال اللازمة وتقديم مساعدات غير مالية كالإدارة والتسيير وتقوم على أساس المشاركة.² فاستنادا إلى القانون رقم 11 06 السالف الذكر والمرسوم التنفيذي رقم 16-205،³ نجد شركات الرأسمال الاستثماري شركة مختصة في المشاركة في تقديم تمويل للمؤسسات في طور التأسيس أو النمو أو التحويل ويسمى ذلك برأس مال المخاطر أو الجريء أو المغامر أو المجازف باعتباره يقوم على استثمار يحتوي على نسبة المخاطر مرتفعة، وتمثل شركات رأس مال المخاطر في الجزائر فيما يلي:

¹ قانون رقم 06-11، مؤرخ في 24 جوان 2006، يتعلق بشركة الرأسمال الاستثماري، الجريدة الرسمية. العدد 42 الصادر في 25 ماي 2006.

² عيلة ضياف، كمال حماني، رأس مال المخاطر: اتجاه عالمي حديث لتمويل المؤسسات الناشئة "حالة الجزائر"، مجلة الباحث الإقتصادي، مجلد 04، العدد 05، جامعة 20 أوت 1955م، سكيكدة، 2016، ص. 171.

³ مرسوم تنفيذي رقم 16-205 مؤرخ في 25 جوان 2016، يتعلق بكفاءات إنشاء وتسيير وممارسة نشاط شركة تسيير صناديق الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 45، الصادر في 31 جويلية 2016.

الجدول رقم (2-10): شركات رأس مال المخاطر في الجزائر.

الشركة	تعريفها	رأس مال التأسيس
الشركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة FINALEP	تم انشاء FINALEP عام 1991 في شكل شركة مساهمة بحيث تعتبر أساس رأس المال الاستثماري في الجزائر باعتبارها قائمة لغرض تمويل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة وتنمية المشاريع المتعثرة، بحيث ساهم في رأس مال التأسيس شريكين جزائريين (بنك التنمية المحلية BDL بنسبة 40%)، القرض الشعبي الجزائري CPA بنسبة 20%) وشريكين أوروبيين (الوكالة الفرنسية للتنمية AFD بنسبة 28.74% والبنك الأوروبي للاستثمار BEI بنسبة 11.26%)، مع العلم أنها لا تزال ممارسة لنشاطها.	73.75 مليون دج
الشركة المالية للاستثمار، المساهمة والتوظيف SOFINANCE	تم انشاء مؤسسة الاستثمار العمومية SOFINANCE في 06 أوت 1998 من طرف المجلس الوطني لمساهمات الدولة، بحيث زاولت نشاطها في 09 جانفي 2002 لما تم منحها الموافقة لبداية نشاطها من طرف بنك الجزائر وذلك بعرض تطوير الإنتاج الوطني وتطوير منتجات مالية جديدة في إطار انشاء مؤسسات جديدة في ظل الاستثمار الاجنبي المباشرة، اضافة الى عدة مهام محولة لهذه الشركة من أبرزها تمويل قروض عقد الايجار، تقديم المشورة والمساعدة للمؤسسات.	5 مليار دج
الشركة الجزائرية السعودية للاستثمار ASICOM	تعتبر ASICOM أول مؤسسة حكومية متخصصة في رأس المال المخاطر بالجزائر أنشأت في سنة 2004 بموجب اتفاقية بين الجزائر والمملكة العربية السعودية، بالمشاركة بالمنافسة في رأس مال التأسيس مع شروط دفعه عند التأسيس بإدارة مجلس الادارة المتكون من ستة أعضاء (ثلاث أعضاء من كل دولة)، لا تزال موجودة.	8 مليار دج

<p>1 مليار دج</p>	<p>ELDJAIR ISTITHMAR مؤسسة رأس مال استثماري شارك في تأسيسها كل من بنك الفلاحة والتنمية الريفية بنسبة 70% والصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنسبة 30%، وقد تم تسليمها الاعتماد من أجل بداية نشاطها من طرف وزارة المالية في 6 ماي.</p>	<p>الجزائر استثمار ELDJAIR ISTITHMAR</p>
-------------------	---	---

المصدر: من اعداد الطالبتين بالاعتماد على "عبلة ضيف، كمال حمانة"، مرجع سبق ذكره، ص ص. 177-178.

الفرع السابع: التمويل الجماعي في الجزائر:

الجزائر وكغيرها من الدول الأخرى إهتمت مؤخرا بمنصات التمويل الجماعي الموجه لتمويل المشاريع الريادية والمؤسسات الناشئة المصغرة والصغيرة منها، وذلك إدراكا منها للتسهيلات التي يمكن لهذه المنصات منحها للمؤسسات الناشئة التي تعاني من صعوبة الحصول على التمويل اللازم خاصة التمويل الخارجي لأن الإعتماد على مصادر التمويل الداخلية لوحدها غير كافية لتلبية الإحتياجات التشغيلية وكذا الإستثمارية معا.

أولاً: نشأة نظام التمويل الجماعي في الجزائر وتعريفه:

تتمثل كل من نشأة وتعريف التمويل الجماعي في الجزائر فيما يلي:¹

1. النشأة:

أكد رئيس لجنة تنظيم البورصة ومراقبتها "COSOB" أن نظام التمويل الجماعي "CROWDFUNDING" أصبح عمليا إبتداء من الثلاثي الأخير لسنة 2020، وهو نظام تمويلي قائم على أساس الاستثمار التشاركي، حيث أن جهاز التمويل الجماعي سمح بتجميع الأموال لفائدة المؤسسات الناشئة، وذلك عبر منصات على شبكة الإنترنت.

2. التعريف:

أنه حسب المادة 45 من قانون المالية التكميلي لسنة 2020، تم تعريف التمويل الجماعي على استثمار أموال الجمهور الكبير على الإنترنت، في مشاريع استثمارية تساهمية. حيث تتمتع بصفة مستشار في ميدان الاستثمار التساهمي المكلف بخلق وإدارة منصات الإستشارة في ميدان الاستثمار التساهمي، كل من الشركات التجارية التي تم إنشاؤها لهذا الغرض، الوسطاء في عمليات البورصة

¹ لامية عابدي، مسعود أمير معيزة، مرجع سبق ذكره، ص. 131.

المعتمدة لممارسة أنشطة الإستشارة في استثمار القيم المنقولة والمنتجات المالية وكذا شركات تسيير صناديق الاستثمار.

ثانيا: آلية عمل منصة التمويل الجماعي

يقوم "COSOB" في الواقع بإعداد لائحة تحدد شروط ترخيص وممارسة ومراقبة مستشاري الاستثمار التشاركي الذي سيتولون مسؤولية لإنشاء وإدارة المنصات الاستثمارية للأموال لعامة الجمهور، على الإنترنت وذلك على أساس المشاركة في المشاريع الاستثمارية. حيث قامت "COSOB" بإقتراح جهاز تنظيمي مبسط لمديري المنصات، كما صاحب إنشاء هذه المنصات نظام إعفاء ضريبي للمؤسسات الناشئة.¹

الفرع الثامن: استثمارات ملائكة الأعمال في الجزائر:

رغم أهمية شبكات ملائكة الأعمال في دعم المؤسسات الناشئة بفعل التمويل الذي يقدمونه، بالإضافة إلى دورهم الأساسي في تقديم خبراتهم وعلاقتهم العامة للمؤسسات التي يساهمون فيها، إلا أن هذا المصدر لازال غائبا عن تمويل المؤسسات في الجزائر، وتعتبر المبادرة التي قام بها عمال جزائريون في الولايات المتحدة في سنة 2012، والمتمثلة في إنشاء صندوق استثمار خاص بتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر أول تجربة في هذا المجال، وسمي هذا الصندوق بـ "Casbah Business Angel" وقد حددت الميزانية الإبتدائية لهذا الصندوق بأكثر من 100 مليون دينار، كما تم فتح الصندوق لجميع المستثمرين من القطاع الخاص الراغبين في المساهمة في تنفيذ المشاريع في الجزائر في قطاعات مثل تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والطاقة المتجددة.²

¹ لامية عابدي، مسعود أمير معيزة، مرجع سبق ذكره، ص. 132.

² صونية شتوان، مرجع سبق ذكره، ص. 117-118.

المطلب الثالث: التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في الجزائر.

تخضع المؤسسات الناشئة خلال مزاولتها لنشاطها لمجموعة من التحديات حيث تشمل ما يلي:¹

1. التشريع الجزائري لا يحمي الخدمات المبتكرة لذلك حتى لو رفعت الشركات الناشئة دعوى قضائية ضد الشركة الزبون لعدم دفعها نظير الخدمة، سيكون ذلك عديم الفائدة بل يحتاج إلى وقت ومكلف.
2. أن أصعب ما تواجهه المنظمات المنشئة حديثا هو المنافسة بالمعنى الواسع، وبما يعنيه ذلك من المنافسة في الأسواق الداخلية والخارجية، وجودة المنتجات، ورضا العملاء وضمائم ولائهم لمنتجاتها، وغيرها من أنواع المنافسات المتعددة والمختلف، وحتى المنافسة في اجتذاب الكفاءات البشرية المتميزة في سوق العمل بل وأيضا الحفاظ عليها دون اجتذاب المنافسين لتلك الكفاءات.
3. السوق الصغير: مع أن الشركات الناشئة العربية عددها أقل من تلك الغربية إلا أن هذا له تبريره بصغر حجم السوق العربي عموماً، وهناك عدة عوامل تلعب دور يجعله صغيراً سواء عدد السكان، نسبة إنتشار الإنترنت، تسهيل الدفع الإلكتروني، ثقافة الشركات الناشئة بحد ذاتها، لكن في هذا السوق الصغير تبحث الشركات عن خدمة أوسع قطاع فيه.
4. نقص الخبرة لا يساعد في تأسيس شركة ناشئة لأن الأمر يحتاج لبعض الخبرات وإن لم تكن متاحة فيكمن شراءها من خلال قبول تمويل من مستثمر لديه الخبرة اللازمة بالإضافة إلى إعطاء حصة من الشركة.
5. تعاني الشركات الناشئة التقنية خاصة من عدم قدرتها بسرعة الحصول على موظف مناسب لإنجاز مشروع مستعجل، فقد تنشر عدة إعلانات لكن طالما هي شركة ناشئة لم يسمع بها الكثيرون فلن يظهر الإعلان للمهتمين فعلاً.
6. التمويل: أبرز تحدي تتلقاه الشركات الناشئة أمامها هو الحصول على التمويل بمختلف أشكاله، سواء كان تمويل بذرة للبدء بإطلاق الشركة أو تمويل نمو لتوسيع أعمالها أو تمويل تسريع لزيادة النمو بمعدل أسرع، ولحسن الحظ بدأت تظهر مبادرات وشركات استثمار مخاطر وحتى مسرعات نمو ولو بشكل تدريجي وخجول في المنطقة العربية لتشجيع وتسهيل الحصول على التمويل إلا أنه لا يكفي، هناك فجوة ما بين الشركات الناشئة المناسبة لتلقي النمو، والمستثمرين (أفراد أو شركات الذين يعرضون أموالهم

¹ منى بسويح، ياسين ميموني، ياسين بوقطاية، واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07،

العدد 03، جامعة طاهري محمد، بشار، 2021/01/31، ص ص. 420-417.

لضخها فيها)، لكن التمويل لا يمثل مشكلة للجميع مع أنه تحدي مهم، هناك العديد من الشركات الناشئة العربية التي مولت نفسها بنفسها ورفضت عروض التمويل التي وصلتها كونها لم تتفق مع رؤيتها.

7. التشريعات: معظم دول العالم العربي لا تحوي قوانين الشركات الخاصة بما على أية مواد تتعلق بالشركات الناشئة، بل معظم قوانينها تعود لعقود مضت لم تكن قد ظهرت فيها عبارة الشركات الناشئة حتى، ومعاملة الشركة الناشئة مثلها مثل أي شركة محدودة المسؤولية يضيف عليها أعباء لا تتناسب مع طبيعتها، مثلاً لا تحتاج الشركة الناشئة بالضرورة لمقر وموظفين متواجدين فيه، كما أنها ليست مطالبة بتحقيق أرباح، وحتى تقاسم الحصص بين الشركاء المؤسسين قد يخضع لإتفاقات تختلف عن تلك الموجودة في الشركات التقليدية.

المطلب الرابع: آفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر

تتجلى آفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر كما يلي:

الفرع الأول: مناخ الأعمال للمؤسسات الناشئة في الجزائر

إن إهتمام الجزائر بالشركات الناشئة حديث، خاصة بعد تراجع أسعار البترول ومحاولة الإلتجاء نحو سياسة التنويع الإقتصادي المبنية أساساً على المؤسسة، وكيفية خلق القيمة المضافة ومناصب الشغل والإلتجاء نحو الإبتكار، وتشجيع خلق المؤسسات الناشئة يعتمد بشكل عام على عوامل مرتبطة بجوانب الإقتصاد الكلي (نظام حوكمة، وبيئة الأعمال المواتية، التمويل الكافي)، وجزئية كافية (المهارات الإدارية والتكنولوجية المؤهلة)¹.

نجاح وتطور الشركات الناجحة يعتمد على بيئة أعمال مواتية وأن ضعف نشاط المؤسسات الناشئة في الجزائر عائد لعدة أسباب يمكن تلخيصها في النقاط التالية كما يلي:²

- الميزانية الموجهة للبحث العلمي في الجزائر لا تتعدى 1% من الناتج المحلي الإجمالي.
- غياب سياسة واضحة تعنى بالابتكار بالاشتراك مع جميع الفاعلين سواء الدولة، المؤسسات خاصة أو عمومية، الجامعة.
- ضعف العلاقة بين الجامعة، مراكز البحوث والنسيج الإقتصادي.

¹ منى بسويح، ياسين ميموني، ياسين بوقطاية، مرجع سبق ذكره، ص. 410.

² المرجع نفسه، ص. 411.

- غياب إحصائيات حول عدد المؤسسات الناشئة الناشطة في الجزائر.
- صعوبة إيجاد التمويل الكافي للمشاريع الابتكارية للمؤسسات الناشئة في الجزائر.
- غياب الإطار القانوني المنظم لعمل الشركات الناشئة في الجزائر
- غياب النظام البيئي الخاص بالشركات الناشئة.

الفرع الثاني: مستقبل المؤسسات الناشئة في الجزائر:

تسعى الجزائر في الآونة الأخيرة إلى زيادة الاهتمام ودعم المؤسسات الناشئة، خاصة مع وجود إرادة سياسية حقيقية من طرف السلطات العمومية، للتوجه نحو تنويع الإقتصاد والبحث عن بدائل حقيقية للمحروقات، إن بوادر هذا الاهتمام تتجسد في إنشاء وزارة خاصة مكلفة بالشركات الناشئة وإقتصاد المعرفة، وأكلت لها مهام وضع خارطة طريق تصب في تشجيع حاملي الأفكار على خلق مؤسساتهم وتوفير كل الدعم سواء من ناحية التمويل والبيئة القانونية لمثل هذا النوع من المؤسسات ومن أهم الإجراءات المتخذة في سبيل دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر ما يلي:¹

- وضع إطار قانوني وتنظيمي ووظيفي لبدء العمل، وكذلك لتحديد الطرق والوسائل لتقييم أدائها.
- وضع خارطة طريق لتمويلها، سيشمل هذا التمويل سوق الأسهم ورأس مال المخاطر.
- إنشاء صندوق خاص بتمويل المؤسسات الناشئة بالتعاون مع البنوك العمومية.
- مشروع إنشاء مجلس وطني للإبتكار.
- وضع خارطة طريق لتمويل هذا النوع من المؤسسات بإشتراك البورصة ورأس المال الاستثماري وتحديد كيفية مساهمة المغتربين، وتطبيق آليات إعفاء ضريبي "شبه كلي"، لتمكين الشباب من التأصيل النظري للمؤسسات الناشئة.
- الإسهام بفعالية في فلق إرتباط الإقتصاد الوطني بالمحروقات.
- تم إنشاء مدينة المؤسسات الناشئة، التي كانت بمثابة مركز تكنولوجي متعدد الخدمات، بجاذبية عالية، ما سمح بتعزيز مكانة الجزائر كقطب إفريقي للإبداع والإبتكار.

¹ منى بسويح، ياسين ميموني، ياسين بوقطاية، المرجع سبق ذكره، ص. 413-412.

- إصلاح معمق للنظام الجبائي وكل ما يتبعه من تنظيمات وتحفيزات جبائية لقائدة المؤسسات خاصة الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- قانون المالية لسنة 2020 جاء بتدابير وتحفيزات جبائية جديدة لفائدة أصحاب المؤسسات الناشئة لاسيما التي تنشط في مجالات الابتكار والتكنولوجيات الجديدة من خلال إعفائها من الضريبة على الأرباح والرسم على القيمة المضافة بحذف ضمان تطوير أدائها مما يسمح بتحقيق تنمية إقتصادية مستدامة لبلادنا على المدى المتوسط.

المبحث الثاني: حالة مؤسسة Khidma Tech:

تعتبر مؤسسة Khidma Tech من بين المؤسسات الناشئة السبّاقة في استخدام التكنولوجيا المتطورة لتقديم خدمات متنوعة، لاسيما في مجال الصحة والسياحة.

المطلب الأول: نظرة عامة حول مؤسسة Khidma Tech:

يمكن عرض نظرة عامة حول هذه المؤسسة من خلال ما يلي:

الفرع الأول: نشأة ومفهوم مؤسسة Khidma Tech:

لكل مؤسسة ناشئة جزائرية نشأتها ومفهومها الخاص بها، وتتمثل مفهوم ونشأة هذه المؤسسة فيما يلي:¹

أولاً: نشأة مؤسسة Khidma Tech:

تعود بؤادر مؤسسة "Khidma Tech" كتجربة جزائرية بالكامل إلى مؤسسها ومطوري برامجها، ويرجع فضل تأسيسها إلى "رشيد معو" و "عويسي صلاح الدين" عام 2012م، بدأت المؤسسة نشاطها في عام 2013م وذلك بعد إنشائهم للسجل التجاري، وسمت "Khidma Tech" كإستدلال على تلبية الخدمة في مجال التكنولوجيا.

إختص نشاطها في البداية على تقديم حلول برمجية وخدمات تكنولوجية مبتكرة، وفي عام 2016م أنشأت أول تطبيق خاص بها، حيث يخصص في طلب وحجز مواعيد طبية عبر الأنترنت بإستخدام الهاتف الذكي في أي

¹ معلومات المؤسسة الناشئة " Khidma tech " .

الفصل الثاني :

واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر

وقت، تحت شعار العلامة "DZDOC"، يسمح هذا التطبيق بحجز مواعيد عند الأطباء لكل شخص راغب في العلاج، ويبين الجدول أدناه تطور نمو شركة Khidma Tech في تطبيق DZDOC كما يلي:

الجدول رقم (2-11): تطور نمو شركة Khidma Tech في تطبيق DZDOC خلال الفترة 2019م-

2022م.

2022	2021	2020	2019	
8	5	3	4	عدد الموظفين
74000	93000	83000	86000	عدد مرات تنزيل التطبيق
48	48	48	38	عدد المدن المغطاة

المصدر: من اعداد الطالبتين بالاعتماد على معلومات مؤسسة Khidma Tech.

يوضح الجدول أعلاه أن عدد الموظفين في الشركة خلال سنة 2019 كان 4 موظفين، أما فيما يخص عدد مرات تنزيل التطبيق بلغ 86000 تنزيل، وفي سنة 2020 إنخفض عددهم إلى 3 موظفين، حيث إنخفض عدد التنزيلات في نفس السنة إلى 83000 تنزيل، وفي سنة 2021 تزايد عدد الموظفين إلى 5 وعدد التنزيلات إلى 93000 تنزيل، وهذا راجع لعدم إهتمام المستخدمين للتطبيق في هذه السنة، وقد بلغ عدد الموظفين سنة 2022 8 موظفين، أما عدد مرات التنزيل وصل إلى 74000 تنزيلا.

فيما يخص عدد المدن المغطاة، بلغت 38 مدينة سنة 2018، أما في السنوات 2019، 2020، 2022 أصبح إستعمال تطبيق DZDOC بمس 48 ولاية عبر التراب الوطني.

تم إنشاء ثاني تطبيق تحت شعار العلامة "HOTELO.COM"، حاليا لديه برنامجين، الأول سمي بـ "HOTELO PMS"، الذي أنشأ سنة 2018م، يختص بنظام تسيير الفنادق على مستوى الجزائر، أما البرنامج الثاني المسمى بـ "HOTELO.DZ"، الذي أنشأ سنة 2022م، وهو عبارة عن منصة رقمية للحجوزات في الفنادق المتحصلة على نجمة واحدة إلى خمسة نجوم، وحجوزات المنازل والمراقد على مستوى الجزائر، عن طريق الأنترنت، بإمكانية الدفع بالبطاقات البنكية، والجدول التالي يوضح تطور نمو شركة Khidma Tech في تطبيق HOTEL.COM كما يلي:

الجدول رقم (2-12): تطور نمو شركة Khidma Tech في تطبيق HOTELO.COM سنة 2022م.

الثلاثي الأول	الثلاثي الثاني	الثلاثي الثالث	الثلاثي الرابع	
8	8	8	8	عدد الموظفين
6700	4800	5600	1700	عدد مرات التنزيل
6	16	24	30	عدد المدن المغطاة

المصدر: من اعداد الطالبتين بالاعتماد على معلومات مؤسسة Khidma tech.

يوضح الجدول أعلاه أن عدد الموظفين في الشركة خلال سنة 2022 كان 8 موظفين، أما فيما يخص عدد مرات تنزيل التطبيق يظهر أنه في تطور خلال الثلاثيات الأربعة لسنة 2022، بدأ عدد التنزيلات في الثلاثي الأول لسنة 2022، 6700 تنزيل، ولوحظ إنخفاض مفاجئ في عدد التنزيلات ليصل إلى 4800 تنزيل في الثلاثي الثاني، ثم زاد إلى 5600 تنزيل في الثلاثي الثالث بزيادة قليلة، وإنخفض مرة أخرى إلى 1700 تنزيل في الثلاثي الرابع بطريقة سيئة، يمكن أن يكون هذا مؤشرا على تقلب عدم إهتمام المستخدمين بالتطبيق، أو عوامل أخرى تؤثر على عدد التنزيلات، وعدد المدن المغطاة في الثلاثي الأول بلغت 6 مدن، والثلاثي الثاني زادت إلى 16 مدينة وإستمر في التزايد إلى 24 مدينة في الثلاثي الثالث، وبالنسبة للثلاثي الرابع فكان عدد المدن المغطاة جيد حيث وصلت إلى 30 مدينة عبر التراب الوطني، في حين يشير هذا إلى إستقرار نطاق عمل الشركة وتوسعها في المدن الجديدة خلال تلك الفترة.

ثانيا: مفهوم مؤسسة Khidma Tech:

هي مؤسسة ناشئة في تطوير البرامج والخدمات (خدمات هندسة الكمبيوتر)، تركز هذه المؤسسة على تطوير وتقديم حلول برمجية وخدمات تكنولوجية مبتكرة، وتهدف هذه المؤسسة إلى تلبية إحتياجات السوق وحل مشاكل محددة بإستخدام التكنولوجيا والإبتكار، حيث يعمل فيها فريق صغير من المطورين والمهندسين على تصميم وتطوير برامج مخصصة وحلول تقنية فريدة تلي إحتياجات العملاء، وقد تشمل هذه البرامج والخدمات تطبيقات الجوال، ومواقع الويب وغيرها، وتسعى جاهدة لتقديم برامج وخدمات مبتكرة وذات جودة عالية، مقرها مدينة عنابة.

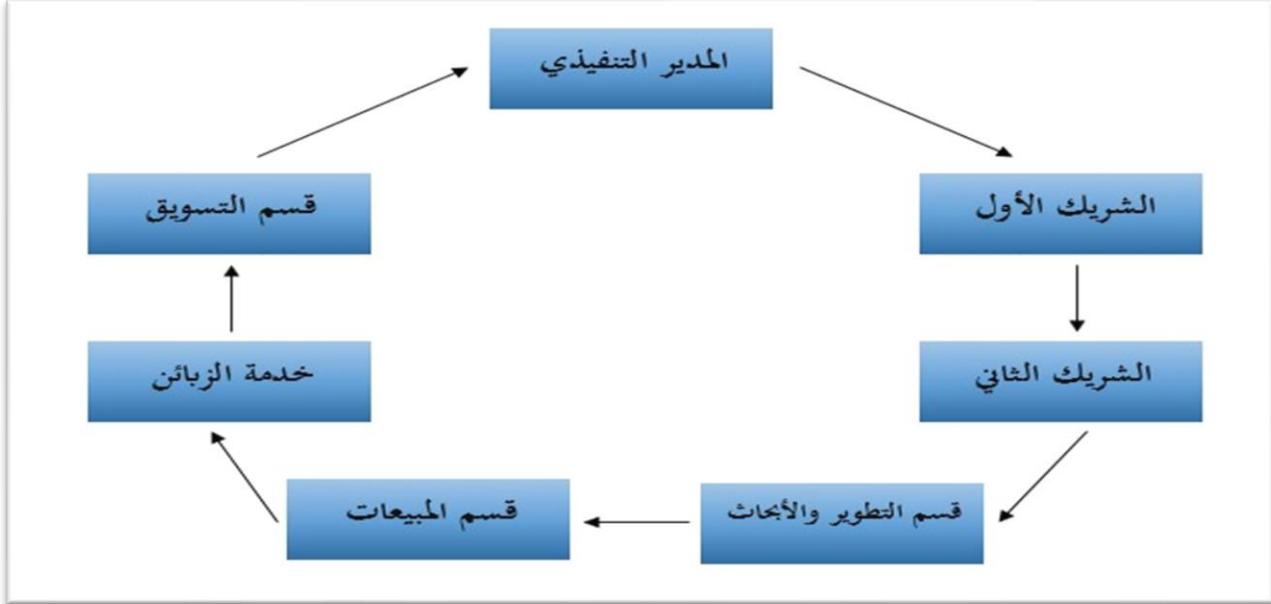
الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي لمؤسسة Khidma Tech:

كل مؤسسة ناشئة لديها هيكل تنظيمي خاص بها، ويتكون الهيكل التنظيمي للمؤسسة من 8 موظفين كل موظف له مهمته المتمثلة فيما يلي:¹

على رأس الهيكل يوجد المدير التنفيذي الذي يتكون من شريكين لهم السلطة في إتخاذ أي قرار متعلق بالشركة أي مؤسسو الشركة، تحته يوجد 4 أقسام نذكرها:

1. قسم التطوير والأبحاث: يتكون من 3 موظفين مهمتهم، تطوير البرامج والخدمات التكنولوجية وتصميمها.
2. قسم التسويق: يتكون من موظفين، مهمتهما القيام بالإشهار والإعلان للمؤسسة.
3. قسم المبيعات: يتكون من موظفين، مهمتهما بيع الخدمة في السوق.
4. خدمات الزبائن: تتكون من موظف واحد، مهمته تلبية إحتياجات العملاء.

الشكل رقم (2-5): الهيكل التنظيمي لمؤسسة Khidma Tech.



المصدر: من اعداد الطالبتين بالاعتماد على معلومات مؤسسة Khidma Tech.

¹ معلومات المؤسسة الناشئة " Khidma tech " .

المطلب الثاني: مبادئ وأهداف مؤسسة Khidma Tech:

تتجلى مبادئ وأهداف المؤسسة فيما يلي:¹

الفرع الأول: مبادئ مؤسسة Khidma Tech:

تركز مؤسسة Khidma Tech على المبادئ التالية:

1. **الابتكار والإبداع:** تشجع المؤسسة على الإبتكار والإبداع في تصميم وتطوير المنتجات والخدمات التكنولوجية.
2. **الجودة:** تحرص المؤسسة على تقديم منتجات ذات جودة عالية وخدمة العملاء بأفضل طريقة ممكنة.
3. **التنوع والشمولية:** تسعى المؤسسة إلى توفير منتجات وخدمات تتناسب مع متطلبات المجتمع في مختلف المجالات والقطاعات.
4. **الشفافية والمصداقية:** تتميز المؤسسة بالشفافية والمصداقية في تعاملاتها مع العملاء والشركاء والمجتمع بشكل عام.
5. **التطوير المستمر:** تحرص المؤسسة على تطوير منتجاتها وخدماتها باستمرار وفقاً لتغيرات السوق وإحتياجات العملاء.
6. **الاهتمام بالعملاء:** تهتم المؤسسة برضا العملاء، وتسعى إلى توفير خدمة متميزة لتلبية إحتياجاتهم وتجاوز توقعاتهم.

الفرع الثاني: أهداف مؤسسة Khidma Tech:

تتمثل أهداف هذه المؤسسة فيما يلي:

1. **تطوير برنامج أو خدمة جديدة:** هدفت هذه المؤسسة هو تطوير برنامج أو خدمة جديدة تلي إحتياجات السوق وتجاوز المنافسين.
2. **النمو السريع:** تهدف هذه المؤسسة إلى تحقيق النمو السريع في الإيرادات والأرباح وزيادة حصتها في السوق.

¹ معلومات المؤسسة الناشئة " Khidma tech " .

3. الاستثمار وجذب التمويل: تهدف هذه المؤسسة إلى جذب المستثمرين والمستثمرين الملائمين وجذب التمويل اللازم لتوسيع نشاطها.

4. التوسع الدولي: تهدف هذه المؤسسة إلى التوسع في الأسواق الدولية وتوسيع نشاطها عبر الحدود.

5. الابتكار والتميز: تهدف هذه المؤسسة إلى الابتكار والتميز في نشاطها وتقديم منتجات وخدمات فريدة ومتميزة.

6. الإستدامة والمسؤولية الإجتماعية: تهدف هذه المؤسسة إلى تحقيق الإستدامة والمسؤولية الإجتماعية في نشاطها وتحقيق الأثر الإجتماعي والبيئي الإيجابي.

المطلب الثالث: مصادر تمويل مؤسسة Khidma Tech:

هناك عدة مصادر لتمول بها المؤسسات الناشئة في الجزائر، وتمثل مصادر هذه المؤسسة فيما يلي:¹

الفرع الأول: التمويل الذاتي (الشخصي):

يكون الاعتماد هنا على المال الخاص لصاحب النشاط، ومعظم رواد الأعمال الجدد يلجؤون لهذه الوسيلة خاصة في بداية النشاط، حيث لا تزال التكاليف محدودة نسبياً، ويمكن أن تغطي المدخرات الشخصية البسيطة مصاريف التشغيل الأولى، وقد بدأ رائد الأعمال لمؤسسة "Khidma Tech" بالتمويل الشخصي بداية 2013م، وفي سنة 2014، بدأ بتحقيق الأرباح وذلك عن طريق تطوير بعض البرامج لبعض الشركات، وأصبحت هذه الأرباح المحققة هي التي تمول المؤسسة.

وفي سنة 2016م، قامت مؤسسة "Khidma Tech" بإبتكار تطبيق ثاني تحت شعار علامة "DZDOC"، يعمل على برمجين، الأول يختص في الفحص عن بعد مثل: حالات الأمراض النفسية، تقديم برامج غذائية للمرضى، بأخذ علاوة تتراوح بين 15% و 20% للحالة الواحدة، أما الثاني يختص في حجز المواعيد الطبية، بأخذ مبلغ 34000 دينار جزائري سنوياً.

وقامت مؤسسة "Khidma Tech" كذلك بإبتكار تطبيق لحلول رقمية في مجال السياحة تحت شعار علامة "HOTELO.COM" الذي يقوم على برنامجين:

البرنامج الأول: "HOTELO PMS"، الذي أنشأ في سنة 2018م، يختص في نظام تسيير الفنادق مقابل فاتورة تدفع للمؤسسة من أجل القيام بالخدمة.

¹ معلومات المؤسسة الناشئة "Khidma tech".

أما البرنامج الثاني: "HOTELO.DZ"، الذي أنشأ في سنة 2022م، يختص في حجز الغرف في الفنادق والمنازل والمرقد مقابل عمولة بنسبة تتراوح بين 10% و 15%، يدفعها لها الفندق. خلال هذه الفترة كان التمويل من أرباح الشركة، حتى سنة 2021م دخل الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة كشريك ممول.

الفرع الثاني: التمويل عن طريق الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF):

يساهم في هذا الصندوق البنوك العمومية والوكالة الوطنية لترقية وتطوير الحظائر التكنولوجية، بهدف تمويل كل عمليات إنشاء للشركات الناشئة، بالاعتماد على آلية تمويل قائمة على "الاستثمار في رؤوس الأموال بدلا من التمويل التقليدي القائم على القروض"، حيث يتيح الصندوق الفرصة لمؤسسي الشركات المتحصلة على علامة شركة ناشئة أو مشروع مبتكر، الحصول على تمويل من خلال الحصول على حصة من رأس مالها مع ترك أغلبية الحصص لمؤسسيها، ولفترة محدودة تتراوح ما بين 3 الى 7 سنوات، حيث قامت مؤسسة "Tech Khidma" بإرسال بريد إلكتروني لهذا الصندوق من أجل تمويل وتطوير التطبيقين، بعد التواصل معه تم إقناع صندوق رأس مال المخاطر بقدرات المسيرين وإمكانية تحقيق أرباح في المستقبل.

تم القبول من طرف الصندوق في سنة 2021م، وذلك بدخوله شريك ثالث في مؤسسة "Khidma Tech" بنسبة مساهمة أكبر من الربع، أي تتراوح بين 27% و 30% من رأس مالها، علما أن صندوق تمويل المؤسسات الناشئة يمول الشركات بنسبة 27% كحد أدنى و 50% كحد أقصى، وكانت أول مؤسسة ناشئة في ولاية عنابة مولت من طرف هذا الصندوق، بعد دخول صندوق تمويل المؤسسات الناشئة كشريك تطور رقم أعمال مؤسسة "Khidma Tech" خاصة في سنة 2022م.

المطلب الرابع: الصعوبات التي تواجهها مؤسسة Khidma Tech

توجد العديد من الصعوبات التي تواجه مؤسسة "Khidma Tech" الناشئة، ومن بين هذه الصعوبات ما

يلي:¹

1. **نقص التمويل:** تعتبر المؤسسة الناشئة "Khidma Tech" في هذا المجال بحاجة إلى رأس مال كافٍ لتطوير

المنتجات والخدمات لديها، ومع ذلك تواجه العديد من الصعوبات في جذب التمويل اللازم، خاصة في

بداية المشروع.

¹ معلومات المؤسسة الناشئة " Khidma tech " .

2. المنافسة الشديدة: يوجد العديد من الشركات في هذا المجال والمنافسة شديدة، وبالتالي تحتاج "Khidma Tech" إلى تطوير برامج وخدمات تتميز بأفضلية تنافسية.
3. نقص الموارد البشرية: يتطلب مجال البرامج التكنولوجية خبرة عالية ومهارات فنية متقدمة، ويواجه مؤسس "Khidma Tech" صعوبة في جذب وتوظيف الموارد البشرية المؤهلة.
4. التغيرات التقنية السريعة: يتميز هذا المجال بتغيرات سريعة ومستمرة، ولذلك يجب على هذه المؤسسة البقاء على إطلاع دائم بأحدث التقنيات والإبتكارات.
5. التنظيم القانوني: تحتاج هذه المؤسسة إلى معرفة التشريعات واللوائح المتعلقة بمجال الصناعة التي تنتمي إليها، والإلتزام بالشروط القانونية والمالية المطلوبة.

المبحث الثالث: دراسة حالة مؤسسة Presto Delivery.

مع نمو وإزدهار التجارة الإلكترونية ظهرت العديد من شركات التوصيل في الجزائر التي توفر خدمة التوصيل السريع ذات مستوى من الإحترافية، من بينها المؤسسة الناشئة "Presto Delivery".

المطلب الأول: نظرة عامة حول المؤسسة الناشئة Presto Delivery.

يمكن التعرف أكثر على هذه المؤسسة من خلال ما يلي:¹

الفرع الأول: نشأة المؤسسة الناشئة Presto Delivery.

تعود بؤادر "Presto Delivery" كتجربة جزائرية بالكامل من مؤسسها "خمايسية كمال الدين"، بدأ فكرته في زمن جائحة كورونا سنة 2020م، لأنه كان الوقت المناسب لبدأ مشروع توصيل المواد الغذائية، بسبب الحجر والتباعد الاجتماعي القائم آنذاك، حيث جاءت هذه الفكرة نتيجة أبحاث في مواقع الأنترنت المماثلين لنفس الفكرة مثل موقع "Big basket"، "Blin kit"، إتجه في أبريل سنة 2021م إلى حاضنة أعمال في ولاية تبسة من أجل التسجيل وطرح فكرته فيها، تم قبول الفكرة وكان من أول المشاريع في ولاية تبسة، حيث بدأ دوراته التكوينية والتعرف على الحقوق والواجبات، التعرف كذلك على "BMC"، "business model canues"، "swot business"، بعد التكوين تم تجسيد النموذج الأول "proto type" من أجل علامة مشروع مبتكر.

¹ معلومات المؤسسة الناشئة Presto Delivery.

في سبتمبر 2021م، تحصل مشروع Presto على وسم مشروع مبتكر. وفي 16 سبتمبر 2021م، انطلق المشروع تدريجيا وكان يوفر خدمة واحدة فقط والتي تتمثل في توصيل المواد الغذائية، حيث كان مؤسس هذه المؤسسة هو الذي يقوم بتوصيل المنتجات إلى الزبائن حتى نهاية مارس 2022م.

مع مرور الوقت بدأ المشروع يتطور، إضطر المؤسس بإدخال شريك معه متخصص في تطوير البرامج "فتحون شمس الدين".

في 5 ماي 2022م، تم تحديث التطبيق لتصبح عملية التوصيل مباشرة من المطاعم إلى الزبائن من بينهم "la Mega Pizza"، حيث أصبح هناك 5 عمال توصيل على مستوى ولاية تبسة.

في فيفري 2023م، إزداد المشروع تطورا وأصبح يقدم خدمة ثالثة تتمثل في نقل البضائع والأشخاص. و زاد عدد الشركاء ليصبح أربعة، "أيمن كعبي" و "محمد شبكة" متخصصين في خدمة التطبيق.

حاليا الخطوة الثانية للمشروع هي التوسع في باقي الولايات الأخرى، والحصول على وسم علامة مؤسسة ناشئة.

الفرع الثاني: مفهوم مؤسسة Presto Delivery.

هي مؤسسة تكنولوجية ناشئة تتمثل في توفير خدمات التوصيل السريع للمأكولات من المطاعم والتسويق للعملاء، وتتميز هذه المؤسسة بالابتكار والتطوير الدائم، وتعتمد في عملها على الإستخدام الذكي للتقنيات الحديثة، وفتح قنوات التواصل المناسبة مع العملاء لتلبية إحتياجاتهم بشكل أفضل، بالإضافة إلى توسيع نطاق خدماتها وتحسين جودتها، وتبحث دائما عن الفرص الجديدة للتوسع في السوق والتفرد بتقديم الخدمات المميزة. مقرها ولاية تبسة.

الفرع الثالث: الهيكل التنظيمي لمؤسسة Presto Delivery.

يتكون الهيكل التنظيمي لمؤسسة Presto Delivery من:¹

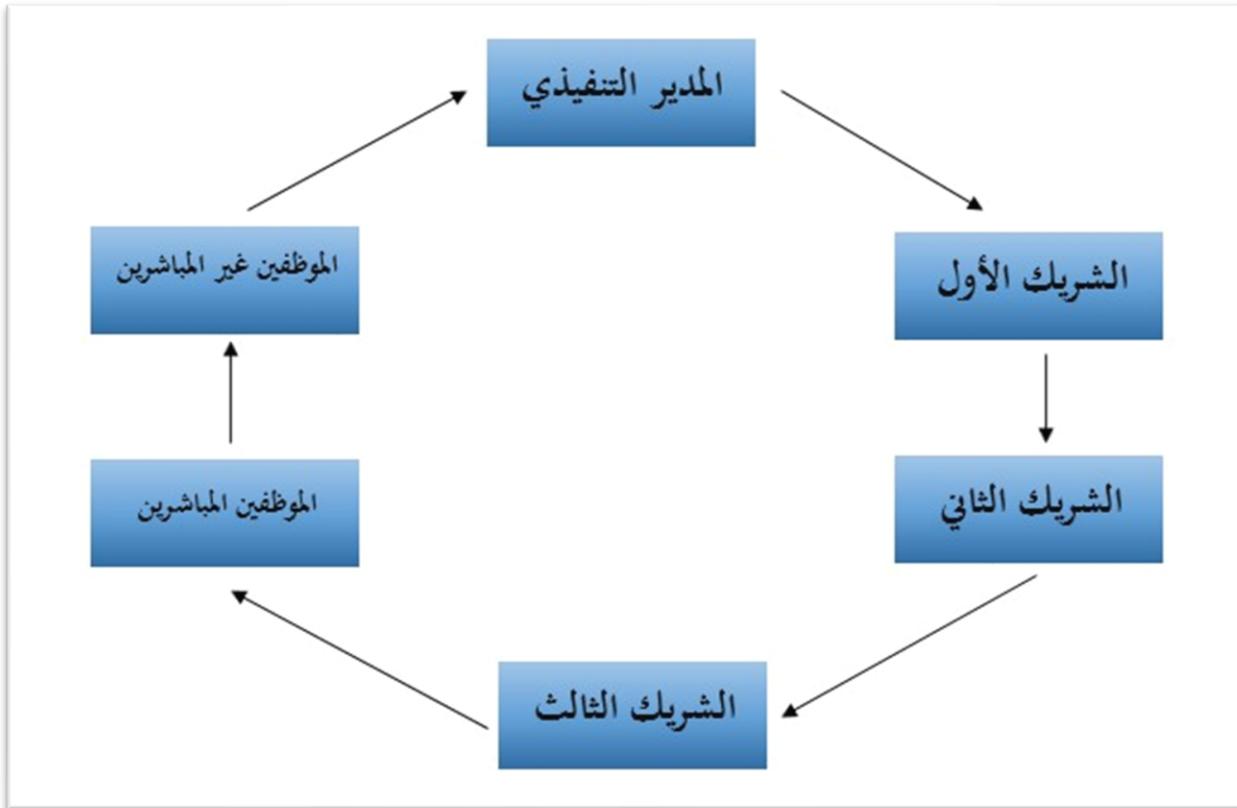
1. المدير التنظيمي: هو المؤسس والمسؤول على الناحية العملية للمؤسسة.
2. الشريك الأول: هو المسؤول على تطوير البرامج والتطبيقات، وهو مصمم التطبيق من الخلف.

¹ معلومات المؤسسة الناشئة Presto Delivery.

3. الشريك الثاني: هو المسؤول عن خدمة التطبيق.
4. الشريك الرابع: هو المسؤول عن تصميم التطبيق من الواجهة.
5. الموظفين المباشرين: هناك 3 موظفين:
- أ. الأول: مسؤول عن التسويق أي يختص في الإعلانات والترويج.
- ب. الثاني: مسؤول عن خدمة التوصيل والطلبات.
- ج. الثالث: مسؤول عن بيع خدمات المؤسسة في السوق.
6. الموظفين الغير مباشرين:

يتمثلون في 30 موظف على مستوى الولاية مهمتهم توصيل الطالبات للعملاء.

الشكل رقم (2-6): الهيكل التنظيمي لمؤسسة Presto Delivery.



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على معلومات مؤسسة Presto Delivery.

المطلب الثاني: مبادئ وأهداف مؤسسة Presto Delivery.

تتمثل مبادئ وأهداف المؤسسة فيما يلي:¹

الفرع الأول: مبادئ مؤسسة Presto Delivery.

تتمثل مبادئ هذه المؤسسة في بعض النقاط التالية:

1. الجودة: الحرص على تقديم خدمة ذات جودة عالية للعملاء.
2. رضا العملاء: وضع العملاء في مقدمة الأولويات.
3. الكفاءة: السعي لتوفير خدمات التوصيل بكفاءة عالية، بإستخدام تقنيات حديثة وتكنولوجيا متطورة لتحسين التوصيل وتحسين وقت الإستجابة.
4. الأمان: الحرص على تقديم خدمات التوصيل بأمان للعملاء والحفاظ على خصوصياتهم وبياناتهم الشخصية.
5. الإحترافية: تحقيق مستوى عالي من الإحترافية في كافة جوانب العمل بطريقة مثالية والتعامل مع العملاء بطريقة تجعلهم يتحلون بالثقة.
6. الإبتكار: العمل بإستمرار على تحسين الخدمات وتبسيط عمليات التوصيل، والسماع الى إحتياجات العملاء وإيجاد حلول جديدة ومبتكرة.
7. الإستدامة: تأمين الإستدامة والإلتزام بتحقيق التنمية المستدامة من خلال توفير خدمات التوصيل الصديقة للبيئة، إستخدام وسائل النقل الصديقة للبيئة لتقليل الإنبعاثات الضارة.

الفرع الثاني: أهداف مؤسسة Presto Delivery.

تتجلى أهدافها فيما يلي:

1. تطوير منتج او خدمة مبتكرة: تهدف إلى تطوير منتج أو خدمة جديدة تلي إحتياجات السوق وتفوق المنافسين.
2. النمو السريع: تهدف المؤسسة إلى تحقيق النمو السريع في الإيرادات والأرباح وزيادة حصتها في السوق.

¹ معلومات المؤسسة الناشئة Presto Delivery.

3. الاستثمار وجذب التمويل: تهدف المؤسسة إلى جذب المستثمرين الملائمين وجذب التمويل اللازم لتوسيع نشاطها.

4. التوسع الدولي: السعي إلى التوسع في الأسواق الدولية وتوسيع نشاطها عبر الحدود.

5. الابتكار والتميز: أي تقديم منتجات وخدمات فريدة ومتميزة.

6. الإستدامة والمسؤولية الاجتماعية: تهدف إلى تحقيق الإستدامة والمسؤولية الاجتماعية في نشاطها وتحقيق الأثر الإيجابي والاجتماعي والبيئي الإيجابي.

المطلب الثالث: مصادر تمويل المؤسسة:

يحتاج المشروع الناشئ إلى التمويل حيث يساعد على إطلاق نجاحه ونموه، ويمكن الحصول على التمويل

عن طريق مصادر متنوعة ولكل احتياجاته المالية للبدء والإستمرار في النمو والتوسع، ومن بينها ما يلي:¹

الفرع الأول: التمويل الذاتي:

يسمح التمويل الذاتي لأصحاب المشروع بإستخدام موارده الشخصية لتمويل المشروع، حيث قام مؤسس

Presto بتمويل مشروعه تمويلًا ذاتيًا، بقيمة 350000 دينار جزائري في أبريل 2021، حيث كان في أول المشروع هو الذي يقوم بعملية التوصيل بسيارته الخاصة، ومساهمة الشركاء تمثلت بالعمل وتطوير البرامج فقط.

الفرع الثاني: نشاط مؤسسة PRESTO DELIVERY:

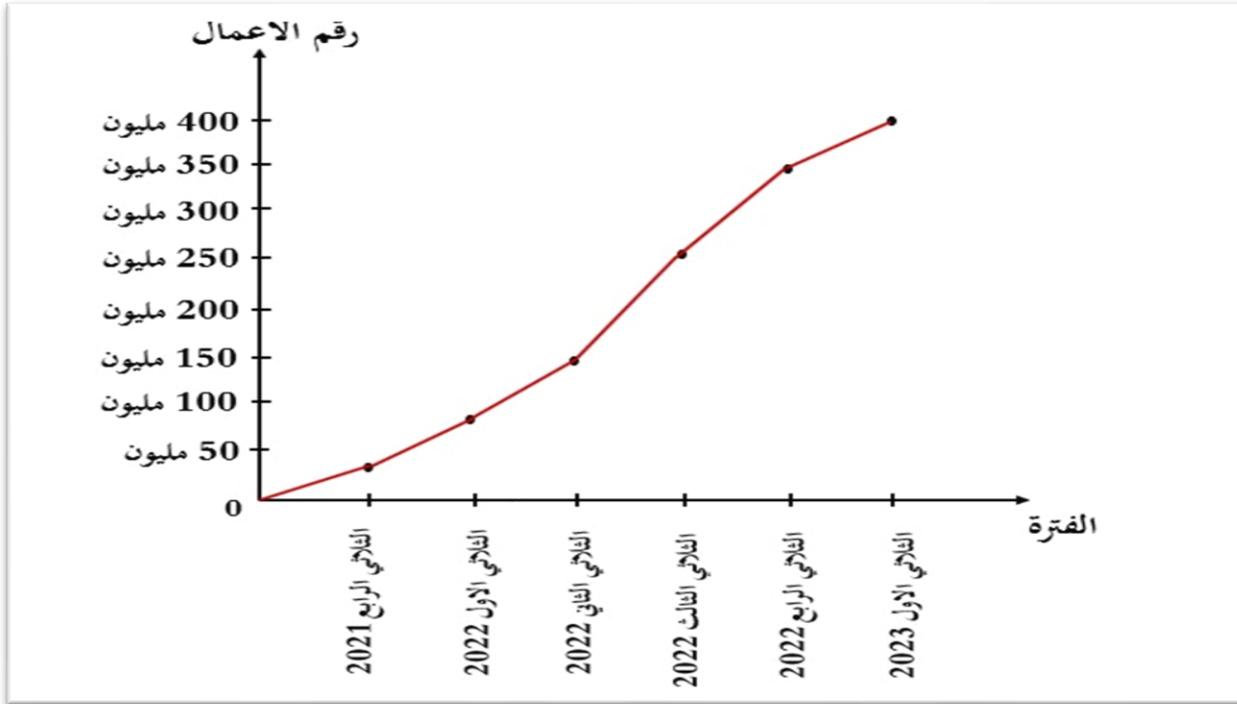
وفي ماي 2022م، أصبحت مؤسسة "Presto" تجني أموالها من الأرباح المحققة ليصبح رقم أعمالها 4

مليون دينار جزائري، ويمثلان المنحنيين والجدول ما يلي:²

¹ معلومات المؤسسة الناشئة Presto Delivery.

² نفس المرجع.

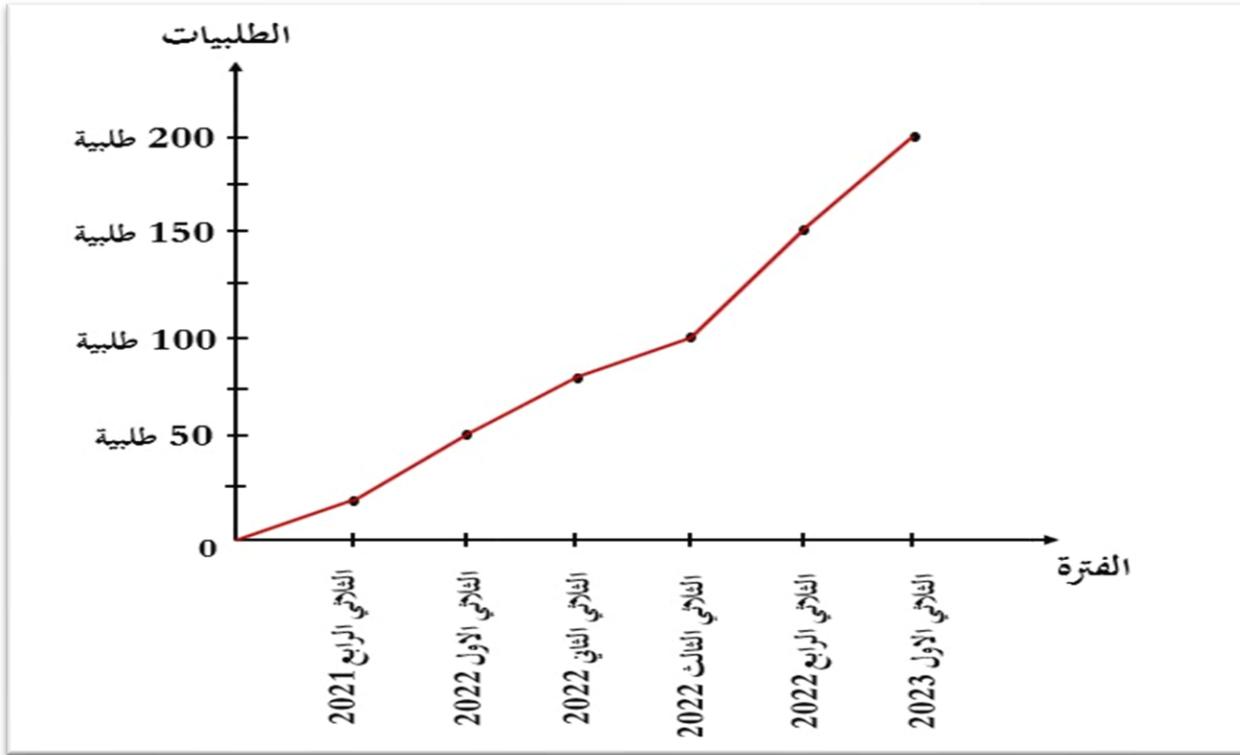
الشكل رقم (2-7): منحى تطور رقم أعمال مؤسسة Presto Delivery خلال الفترة الممتدة من سبتمبر 2021م إلى مارس 2023م.



المصدر: من اعداد الطالبتين بالاعتماد على معلومات مؤسسة Presto Delivery

يوضح هذا المنحى تطور رقم أعمال مؤسسة "Presto Delivery"، في بداية سنة 2021 كان معدوماً إلى غاية الثلاثي الرابع من سنة 2021، حيث تطور بقيمة 470.000 دج كبداية لتطبيق فكرته، وإستمر رقم أعمالها بالتطور ليصل إلى 1000.000 دج في الثلاثي الأول لسنة 2022، وظل في تزايد مستقر في الثلاثي الثاني حيث وصل لـ 1500.000 دج، وقد حققت المؤسسة أرباح في بداية الثلاثي الثالث لسنة 2022 مع إرتفاع في نمو رقم أعمالها الذي بلغ 2500.000 دج، وبقي يسجل إرتفاعات في رقم أعمال المؤسسة حتى بلغ حوالي 4000.000 دج في الثلاثي الأول لسنة 2023، ويعتبر أعلى رقم أعمال حققته مؤسسة Presto Delivery.

الشكل رقم (2-8): منحنى تطور عدد الطلبيات في مؤسسة Presto Delivery خلال الفترة الممتدة من سبتمبر 2021م إلى مارس 2023م.



المصدر: من اعداد الطالبتين بالاعتماد على معلومات مؤسسة Presto Delivery.

يمثل هذا المنحنى تطور عدد الطلبيات لدى "Presto Delivery"، بالنظر إلى عدد الطلبيات في بداية نشاط المؤسسة كان ضئيل لحداثة الفكرة، حيث بدأ في نهاية الثلاثي الرابع لسنة 2021 بتحقيق طلبيات ما وصل إلى 20 طلبية في اليوم، وشهد تزايد في عدد الطلبيات خلال الثلاثي الأول لسنة 2022 حيث بلغت 50 طلبية في اليوم، وظل في تزايد مستمر خلال الثلاثي الثاني والثالث لسنة 2022، وسجل في بداية الثلاثي الرابع لسنة 2022 إرتفاعا كبيرا في عدد الطلبيات حيث بلغ 150 طلبية في اليوم، وإستمرت مرحلة التزايد في عدد الطلبيات ليصل إلى 200 طلبية في اليوم خلال الثلاثي الأول 2023.

الجدول رقم (2-13): تطور نمو شركة Presto Delivery خلال الفترة الممتدة من سبتمبر 2021م إلى مارس 2023م.

الثلاثي الأول سنة 2023م	الثلاثي الرابع سنة 2022م	الثلاثي الثالث سنة 2022م	الثلاثي الثاني سنة 2022م	الثلاثي الأول سنة 2022م	الثلاثي الرابع سنة 2021م	
7	5	3	3	1	1	عدد الموظفين
20	10	5	1	1	1	عدد السائقين المنخرطين
30000	19000	10000	4500	3500	3000	عدد مرات تنزيل التطبيق
تبسة	تبسة باتنة	تبسة	تبسة	تبسة	تبسة	عدد المدن المغطاة

المصدر: من اعداد الطالبتين بالاعتماد على معلومات مؤسسة Presto Delivery.

يوضح الجدول أعلاه، أن عدد الموظفين في الثلاثي الرابع لسنة 2021 إلى غاية الثلاثي الثاني لسنة 2022، كان موظف واحد وهو مؤسس الشركة، ثم أصبحوا ثلاثة موظفين، وبالنسبة لعدد السائقين المنخرطين في هذه الفترة سائق واحد وهو مؤسس الشركة، فيما يخص عدد مرات التنزيل في هذه الفترة كان 3000 تنزيل وإستمر بالتزايد ليصل إلى 4500 تنزيل، أما عن عدد المدن المغطاة في هذه الفترة تركز في ولاية تبسة، وفي الثلاثي الثالث لسنة 2022 إلى غاية الثلاثي الأول لسنة 2023 أصبح عدد الموظفين 7، وبالنسبة لعدد السائقين في هذه الفترة إزداد حيث بلغ 20 سائق، أما عدد مرات تنزيل التطبيق أصبح 30000 تنزيل في هذه الفترة، وعدد المدن المغطاة تركزت في ولاية تبسة وباتنة في الثلاثي الرابع لسنة 2022، إلا أنها فشلت في ولاية باتنة، فبقيت متمركزة في ولاية تبسة فقط.

المطلب الرابع: الصعوبات التي تواجهها مؤسسة Presto Delivery.

توجد العديد من الصعوبات التي تواجهها هذه المؤسسة، ومن أهم هذه الصعوبات ما يلي:¹

1. **المنافسة الشديدة:** تعد المنافسة في سوق التوصيل شديدة جدا، حيث يوجد العديد من الشركات المتنافسة على نفس العملاء وبنفس الخدمات، ما يجعل من المهم جدا للمؤسسات الناشئة بذل جهد كبير في التميز وتقديم خدمات ذات جودة عالية وأسعار تنافسية لكسب قلوب العملاء.
2. **القوانين واللوائح:** تختلف اللوائح والقوانين التي تؤثر على صناعة التوصيل في كل دولة، وهذا يعني أن المؤسسات الناشئة في هذا المجال يجب أن تعمل على فهم اللوائح والقوانين المحلية والتأكد من الإمتثال لها.
3. **الخدمة والعملاء:** يتوقع العملاء اليوم على الحصول على خدمة عملاء عالية الجودة، ويعد ذلك تحديا كبيرا للمؤسسات الناشئة في هذا المجال. ويتطلب ذلك القدرة على التواصل مع العملاء وتلبية إحتياجاتهم وإستجابة لمشكلاتهم بسرعة وفعالية.
4. **تحكم التكنولوجيا:** يعتمد مجال التوصيل على التكنولوجيا بشكل كبير، وهذا يعني أن المؤسسات الناشئة في هذا المجال يجب أن تكون على معرفة جيدة بأحدث التقنيات والبرمجيات وعلم البيانات، لتقديم خدمات أفضل وأكثر فعالية.

¹ معلومات المؤسسة الناشئة Presto Delivery.

خلاصة الفصل:

تعتبر المؤسسات الناشئة في الجزائر، مؤسسات هشة تبنى على الابتكار في مختلف المجالات من طرف مقاولين قد لا تكون لهم الخبرة الكافية، لذا فهي تحتاج المرافقة والمساعدة إلى التمويل اللازم والذي يتماشى مع طبيعتها، نظرا للتحديات التي تواجهها.

لذلك تم التعرض في هذا الفصل لتجربة كل من مؤسسة "Khidma Tech" الناشئة، والمؤسسة الناشئة "Presto Delivery"، كنموذج متميز للمؤسسات الناشئة في الجزائر مع التركيز على مصادر تمويلها، وجاء هذا تزامنا مع الانشغال المتزايد بهذا الموضوع في الجزائر وخيارها في اعتماد المؤسسات الناشئة كأحد البدائل الفعالة للنهوض بالإقتصاد الوطني، وتحقيق التنمية الإجتماعية والتطور العلمي والتكنولوجي.

الخاتمة العامة

تعتبر المؤسسات الناشئة من أهم محركات النمو الإقتصادي للدول، حيث أصبح الإهتمام بها أمراً ضرورياً لما لها من أهمية كبيرة في تطوير الإقتصاد الوطني لأي بلد، إذ أنها تساهم من الناحية الإقتصادية في تحقيق التنمية، بينما من الناحية الإجماعية تقلص من حدة البطالة، وبالرغم من الدور الإيجابي الذي تلعبه هذه المؤسسات في مختلف جوانبها، إلا أنها معرضة أيضاً لعراقيل كثيرة على مختلف المستويات، لذلك فهي تحتاج بشكل دائم إلى الرعاية في مراحل إنشائها وذلك بوضع هيئات لدعم المؤسسات الناشئة، ويعد أيضاً تمويل هذه المؤسسات أمراً حيوياً لنجاح أي مشروع ريادي، حيث تبدأ العملية بفكرة بسيطة تنمو وتتطور باستمرار لتصبح فكرة رائدة مبتكرة، ومع ذلك فإن تمويل المؤسسات المتنامية غالباً ما يشكل تحدياً كبيراً للمؤسسين والمستثمرين، أي يجب عليهم تحديد مصادر التمويل المناسبة لمشروعهم ومنها التمويل عن طريق رأس مال المخاطر، التمويل عن طريق ملائكة الاستثمار، التمويل عن طريق التمويل الجماعي وغيرها.

ومن الواضح أن تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر يشكل تحدياً كبيراً، فهي مهمة حيوية لتنمية الإقتصاد وتحقيق الإزدهار، ولكنها تواجه صعوبات كثيرة في الحصول على التمويل اللازم، وخاصة في ظل غياب بيئة استثمارية صديقة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، ومن أبرز التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في الحصول على التمويل هي الشروط الصارمة المفروضة من قبل المؤسسات المالية، بالإضافة إلى عدم وجود تشريعات واضحة وموحدة تنظم عمل المستثمرين والممولين، على الرغم من ذلك، فإن هناك جهود كبيرة تبذل حالياً لتعزيز بيئة الاستثمار في الجزائر وتوفير التمويل للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، وقد هدفت هذه الدراسة إلى معرفة الآليات التمويلية المتاحة لتمويل هذه الشركات، من أبرزها التمويل الذاتي الذي تمولت به مؤسسة "Khidma Tech" في بداية نشأتها، ومؤسسة "Presto Delivery" التي اعتمدته كمصدر لتمويلها لحد الآن، والصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة "ASF" الذي قام بتمويل مؤسسة "Khidma Tech" بدخوله شريك معها، وأيضاً الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية "ANADE" وغيرها من مصادر التمويل المتاحة في الجزائر.

وبشكل عام، يمكن القول إن تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر يحتاج إلى جهود متواصلة من قبل الحكومة والمستثمرين والمشروعات الناشئة، من أجل تطوير بيئة استثمارية ملائمة وتوفير التمويل اللازم لتحقيق النمو والتنمية المستدامة في البلاد.

نتائج إختبار الفرضيات:

من خلال الدراسة تم التوصل لنتائج إختبار الفرضيات كالآتي:

- تعتبر مصادر تمويل المؤسسات الناشئة من الحاجات الضرورية لأي مؤسسة في طريق النمو إلى التوسع، وتمثل العصب الرئيسي لنمو المؤسسات الناشئة وتطورها، مما دفع الدول لإنشاء آليات تمويلية من بينها التمويل الذاتي، ملائكة الاستثمار، التمويل الجماعي، رأس مال المخاطر، بالإضافة إلى حاضنات الأعمال ومسرعات الأعمال وغيرها من مصادر الدعم المتاحة، وهو ما يثبت صحة الفرضية الأولى.
- تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر صعوبات في الحصول على التمويل الكافي لتأسيس مشاريعها وتطويرها، بينما تحاول بعض المؤسسات الناشئة في الجزائر جمع الأموال عن طريق القروض من العائلة والأصدقاء لنموها، لكن هذه الأموال لا تكفي عادة لتطوير المؤسسات، بالإضافة إلى ذلك فإن شبكات الدعم والتمويل الموجودة في الجزائر ليست كافية، وهذا يعني أن هذه المؤسسات لا تتمتع بأدوات التمويل اللازمة لتحقيق أهدافها، وهو ما يثبت صحة الفرضية الثانية.
- تعتبر مؤسستي "Khidma Tech" و "Presto Delivery" من بين المؤسسات الرائدة في إستخدام التكنولوجيا المتطورة، حيث بدأتا مسار نموها بالتمويل الذاتي، وفي مرحلة تطورها إحتاجت مؤسسة "Khidma Tech" لمصادر تمويل تمكنها من تحقيق أهدافها، فساهم الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة "ASF" في دعم وتمويل هذه المؤسسة عن طريق الشراكة بنسبة لا تفوق 30%، أما مؤسسة "Presto Delivery" فاعتمدت على التمويل الذاتي فقط خلال مراحل تطورها. وهو ما يثبت صحة الفرضية الثالثة.

نتائج الدراسة:

من بين أهم النتائج التي تم التوصل إليها من خلال هذه الدراسة ما يلي:

✓ نتائج الجانب النظري:

- تشمل المؤسسات الناشئة مجموعة واسعة من المجالات، وغالبا ما تكون هذه المؤسسات منبثقة من فكرة جديدة أو خدمة مبتكرة.
- إمكانية الابتكار والتكيف بسرعة مع التغييرات في السوق، وتلبية إحتياجات العملاء بشكل أفضل.

- تتفرد المؤسسات الناشئة بنموذج أعمال خاص بها مقارنة بغيرها من المؤسسات التي تطبق نموذج أعمال موحد.
- تمر المؤسسات الناشئة بدورة حياة تبدأ بمرحلة الفكرة إلى الإنطلاق والنمو والتوسع وأخيرا مرحلة النضج، وفي كل مرحلة توجد فيها عدة مراحل.
- يعتبر تمويل المؤسسات الناشئة من أبرز العقاقيل التي تواجهها في دورة حياتها.
- ظهرت عدة بدائل داعمة وممولة لقطاع المؤسسات الناشئة، لتمكينها من النمو والتوسع.
- تعد حاضنات الأعمال ومسرعات الأعمال من المصادر التي تدعم هذه المؤسسات في بداية نشأتها، حيث تعمل على إحتضان المشروع في المراحل الأولى لإنطلاقه.
- تعد كل من الأموال التمهيدية، ملائكة الاستثمار، التمويل الجماعي ورأس مال المخاطر من أهم المصادر التمويلية التي تمول المؤسسات الناشئة.
- تساهم كل من المساعدات الحكومية، إقتصاد المعرفة والكفاءات البشرية على التطور التكنولوجي، والتنمية المستدامة.

✓ نتائج الجانب التطبيقي:

- تساهم المؤسسات الناشئة في الجزائر في دفع عجلة التنمية وتعزيز الآلة الإنتاجية المحلية.
- تعد حاضنات الأعمال والمشاتل في الجزائر من أهم دعائم المؤسسات الناشئة، وذلك لتشجيع بروز مشاريع مبتكرة.
- تعد مساحات العمل المشتركة في الجزائر من إحتياجات رائد الأعمال في الجزائر لتنمية وتطوير أفكاره.
- يعتبر الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة مصدر تمويلي بارز في الجزائر رغم حداثة نشأته، وذلك لتطوره للمنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة في الجزائر.
- تعتبر شركات رأس مال المخاطر من أهم وسائل الدعم المالي للمشاريع الجديدة، نظرا لما تتميز بها من قدرات عالية في التعامل مع المخاطر التي يمكن أن تواجهها المؤسسات الناشئة في الجزائر.
- يعد كل من استثمارات ملائكة الأعمال والتمويل الجماعي مصدر تمويلي غائب عن تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر.

- تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر تحديات قد تعيق مسار نموها وتطورها بشكل سيء، منها المنافسة الحادة، نقص التمويل، عدم مطابقة التشريعات الجزائرية لنظام المؤسسات الناشئة في الجزائر.
- تعتبر مؤسسة "Khidma Tech" من بين المؤسسات السبّاقة في تطوير البرامج والخدمات، وتقديم حلول برمجية وخدمات تكنولوجية مبتكرة عبر الوطن.
- ساهمت مؤسسة "Khidma Tech" على تمويل نفسها بمصادر ذاتية في مرحلة نموها، وتمويل الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة "ASF" في مرحلة تطويرها، حيث مكّنها من تحقيق أرباح هائلة.
- تعتبر مؤسسة "Presto Delivery" من المؤسسات التي تقدم خدمة التوصيل والتسويق للعملاء في ولاية تبسة، حيث تتميز بالإبتكار والتطوير الدائم.
- ساهمت مؤسسة "Presto Delivery" على تمويل نفسها بمصادر ذاتية في دورة حياتها، وعلى الرغم من عدم الإستعانة بمصادر التمويل المتاحة في الجزائر، إلا أنّها حققت نمو كبير في رقم أعمالها.

الإقتراحات:

وعليه يمكن إقتراح ما يلي:

- بناء مراكز للبحث والتدريب لمساعدة المؤسسات الناشئة من خلال التمويل والتوجيه والمتابعة.
- منح حوافز ضريبية لهذه المؤسسات وتسهيلات تنظيمية لتحسين عملها.
- ضرورة تطوير الإطار التشريعي المنظم لتمويل المؤسسات الناشئة.
- ترسيخ فكرة المؤسسات الناشئة لدى الشباب الجامعي.
- على الوزارة الجزائرية الجديدة للمؤسسات الناشئة الشروع في وضع إحصائيات حول الموضوع.
- توفير نظام بيئي للمؤسسات الناشئة في الجزائر، وبناء مراكز للبحث والتدريب لمساعدتها.
- تحسين البيئة القانونية للمؤسسات الناشئة في الجزائر من خلال إصدار قوانين تبين مفهومها، وكيفية مزاولتها نشاطها، وضرورة التفريق بينها وبين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

بعد دراسة موضوع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، فإنه لا يزال هناك أسئلة عالقة والتي تعتبر انطلاقة لدراسات وأبحاث أخرى مستقبلية منها:

- دور المؤسسات الناشئة في التخفيض من البطالة.
- طرق جديدة لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر ودورها في نشاط المؤسسات.
- دور الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة في دعم المشاريع الناشئة في الجزائر.

قائمة المراجع

أ. الكتب:

1. أحمد توفيق جميل، أساسيات الإدارة المالية، دار النهضة العربية، مصر، دون سنة النشر.
2. حمزة الشخي، إبراهيم الجزراوي، الإدارة المالية الحديثة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 1998.
3. رايح خوني، رقية حساني، أساليب التمويل بالمشاركة بين الإقتصاد الإسلامي والإقتصاد الوضعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دار الراه للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2015.
4. عدنان هاشم رحيم السامرائي، الإدارة المالية، الجامعة المفتوحة، الأردن 1997.
5. ليث عبد الله القهيوي، بلال محمود الوادي، المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية، دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2019.
6. محمد سعد الناصر، رأس المال المخاطر: نموذج واعد لتمويل المشروعات الريادية، المملكة العربية السعودية، 1433هـ-2012م.
7. محمد صالح الحناوي: الإدارة المالية والتمويل، الدار الجامعية للطبع والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 1999.
8. محمد الفاتح محمود بشير المغربي، التمويل والاستثمار في الإسلام، الطبعة الأولى، الأكاديمية الحديثة للكتاب الجامعي، السودان، 2018.
9. محمد غياث شيخة، التمويل (المبادئ- السياسات- التوجيهات الحديثة)، دار رسلان للطباعة والنشر والتوزيع، دمشق، 07/12/2021.
10. وفاء عبد الباسط، مؤسسات رأس المال المخاطر ودورها في تدعيم المشروعات الناشئة، دار النهضة العربية، مصر، 2001.

ب. الكتب الجماعية:

1. خير الدين بوزرب، أبوبكر خوالد، تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الواقع والمأمول، -دراسة تحليلية-، كتاب جماعي دولي محكم بعنوان: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة، جامعة جيجل، الجزائر، 15 أبريل 2021.

ج. المجالات:

1. آمال حاجي، محمد بشير لبيق، دور رأس مال المخاطر في دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة -دراسة حالة الجزائر، مجلة الابتكار والتسويق، المجلد 08، العدد 01، جامعة الجلايلي اليابس، سيدي بلعباس، 2021/06/01.
2. آمنة مخانشة، المؤسسات الناشئة في الجزائر -الإطار المفاهيمي والقانوني-، مجلة صوت القانون، المجلد 08، العدد 01، جامعة خميس مليانة، عين دفلة، 30/11/2021.
3. أحمد بريك، السعيد بن لخضر، صورية شني، ياسمينه مخناش، مفهوم المؤسسات الناشئة في الجزائر بين التبنّي والواقع، مجلة البحوث الإدارية والإقتصادية، 2571-9570، جامعة محمد بوضياف المسيلة، 2020/07/10.
4. أحلام فرج الله، وهيبة ضامن، مراد حمادي، واقع منصات رواد الأعمال في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الإقتصادية، المجلد 07، العدد 03، جامعة طاهري محمد، بشار، 2021/01/31.
5. أحمد حنيش، الإقتصاد المعرفي في الدول العربية -دراسة تحليلية لمؤشر المعرفة العالمي-، مجلة الإصلاحات الإقتصادية والإندماج في الإقتصاد العالمي، المجلد 16، العدد 02، المدرسة العليا للتجارة، القليعة تيبازة، 2022.
6. بشير عبد العالي، آليات تمويل المؤسسات المصغرة، مجلة الدراسات المحاسبية والمالية المتقدمة، المجلد 05، العدد 02، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة زيان عاشور، الجلفة، 30/10/2021.
7. حورية بدارنية، عبد القادر بن حمادي، حاضنات الأعمال في الجزائر: بين التحديات والرهانات، مجلة المالية والأسواق، المجلد 07، العدد 02، جامعة عبد الحميد ابن باديس، مستغانم، 2020/09/15.
8. سهام شوشان، نعيمة يحياوي، دور تسيير الكفاءات في تحقيق الأداء المتميز، -دراسة حالة شركة الإسمنت عين التوتة-باتنة-الجزائر، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية-دراسات إقتصادية-، المجلد 31، العدد 01، جامعة زيان عاشور بالجلفة، 2015/08/01.
9. شريفة بو العشور، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة startups: دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الإقتصادية، المجلد 04، العدد 02، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة طاهري محمد، بشار، 2018.

10. صونية شتوان، أهمية استثمارات ملائكة الأعمال في تمويل المؤسسات الناشئة مع الإشارة لحالة الجزائر، مجلة الأصيل للبحوث الإقتصادية والإدارية، المجلد 06، العدد 01، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2022/04/30.
11. طه ياسين مرياح، أبو بكر بو سالم، فطيمة الزهراء عيسات، المؤسسات الناشئة بين آليات الدعم وواقع التسيير في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الإقتصادية، المجلد 07، العدد 03، جامعة طاهري محمد، بشار، 2020.
12. عبد الله بلعدي، عاشور مقلاتي، المقارنة بين رأس المال المخاطر وحاضنات الأعمال في تمويل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع إمكانية التكامل التنموي بينهما، مجلة البحوث الإقتصادية والمالية، العدد 06، جامعة العربي بن مهدي، أم البواقي، ديسمبر 2016.
13. عبلة ضياف، كمال حمانة، رأسمال المخاطر: إتجاه عالمي حديث لتمويل المؤسسات الناشئة "حالة الجزائر"، مجلة الباحث الإقتصادي، مجلد 04، العدد 05، جامعة 20 أوت 1955م، سكيكدة، 2016.
14. عمار زودة، حاضنات الأعمال كنظام داعم لبقاء وإرتفاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الإشارة لمشاكل الجزائر، مجلة الدراسات المالية المحاسبية والإدارية، العدد 07، جامعة العربي بن مهدي أم البواقي، ديسمبر 2014.
15. عيسى حجاب، وهيبة عيشاوي، دور المستثمرين الملائكة في تمويل المشاريع المقاولاتية، دراسة حالة أوروبا خلال الفترة (2013-2016)، مجلة البحوث الإقتصادية المتقدمة، المجلد 04، العدد 02، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، 20/12/2019.
16. فاتح خلاف، أثر مسرعات الأعمال على دور المؤسسات الناشئة: "ألمانيا فانكتور، نموذج لقراءة تحليلية للمرسوم التنفيذي رقم 356/20، مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال، المجلد 06، العدد 04، جامعة الإخوة منتوري قسنطينة 1، 20/12/2021.
17. فاطمة الزهراء عراب، خضرة صديقي، دور الدولة في دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر الجديدة - دراسة في قرار إنشاء صندوق تمويل المؤسسات الناشئة-، حوليات جامعة بشار في العلوم الإقتصادية، المجلد 08، العدد 01، جامعة الطاهري محمد، بشار، 2020/12/3.
18. فاطمة بودرة، فعالية الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ANADE في بعث الروح في المؤسسات المتعثرة في الجزائر -دراسة تحليلية-، مجلة المقريري للدراسات الإقتصادية والمالية، المجلد 06، العدد 01، المركز الجامعي آفلو، الجزائر، 18/06/2022.

19. لامية عابدي، مسعود أمير معيزة، التمويل الجماعي أداة مستحدثة في الجزائر لتمويل المشاريع الريادية (عرض بعض تجارب تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق التمويل الجماعي الناجحة عالميا مع الإشارة إلى نموذج الجزائر)، مجلة الإمتياز لبحوث الإقتصاد والإدارة، المجلد 05، العدد 02، جامعة عمر ثليجي، الأغواط، 2021.
20. محمد الأمين نوى، محمد دهان، نحو تنظير أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها، دراسة منهجية مفصلة، مجلة مراجعة الإصلاحات الإقتصادية والتكامل في الإقتصاد العالمي، المجلد 14، العدد 03، المدرسة العليا للتجارة، القليعة-تيازة-، 2020.
21. مروى رضاني، كريمة بوقرة: تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر - نماذج لشركات ناجحة عربيا-، حوليات جامعة بشار في العلوم الإقتصادية، المجلد 07، العدد 03، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة طاهري محمد، بشار، 31/01/2021.
22. مصطفى بورنان، علي صولي، الإستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة - حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة-، مجلة دفاتر إقتصادية، المجلد 11، العدد 01، جامعة زيان عاشور، الجلفة، 21/05/2020.
23. منى بسويح، ياسين ميموني، ياسين بوقطاية، واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الإقتصادية، المجلد 07، العدد 03، جامعة طاهري محمد، بشار، 2021/01/31.
24. نفيسة باحمد، كمال برباوي، مصطفى بن شلاط، حاضنات الأعمال كألوية مستحدثة لدعم ومرافقة المؤسسات الناشئة في الجزائر - الواقع والتحديات-، حوليات جامعة بشار في العلوم الإقتصادية، المجلد 07، العدد 03، جامعة طاهري محمد، بشار، 2021/01/31.
25. وداد صالح، هشام بوريش، دور هيكل المرافقة في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر من وجهة نظر المقاولين -دراسة حالة مؤسسات ناشئة لفصيل دوس-، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، المجلد 09، العدد 01، جامعة العربي بن مهدي أم البواقي، 2021/12/26.
26. وسيلة بن فاضل، أسماء بوزيدي، ديناميكية الابتكار في مساحات العمل المشتركة الجزائرية الداعمة للمؤسسات الناشئة، مجلة البشائر الإقتصادية، المجلد 06، العدد 02، جامعة طاهري محمد، بشار، ديسمبر 2020.

27. ياسين تليلي، أحمد رمزي السياغ، دراسة إستكشافية للعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسات الناشئة في الجزائر -دراسة حالة لولاية ورقلة-، مجلة الباحث العدد 20، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2020.
28. يوسف حسين، إسماعيل صديقي، دراسة ميدانية لواقع إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الإقتصادية، المجلد 08، العدد 01، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة طاهري محمد، بشار، 30/12/2021.
- د. المذكرات:**
1. إيناس صيودة، أهمية القرض السندي في تمويل المؤسسة الإقتصادية الجزائرية دراسة حالة القرض السندي لمؤسسة سوناطراك، مذكرة مقدمة لنيل درجة الماجستير في علوم التسيير، تخصص مالية المؤسسة، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أحمد بوقرة بومرداس، الجزائر، 2008-2009.
2. زهرة هواة، وثام كروم، واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة تخرج ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في علوم التسيير تخصص إدارة أعمال، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة ابن خلدون _تيارت_، 2020_2021.
3. عبد الله بلعدي، التمويل برأس المال المخاطر (دراسة مقارنة مع التمويل بالنظام المشاركة)، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير تخصص إقتصاد إسلامي، كلية العلوم الإجتماعية والعلوم الإسلامية، جامعة باتنة، 2007-2008.
4. محمد سبتي، عبد الحق بوعتروس، فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة دراسة حالة المالية الجزائرية الأوربية للمساهمة -Finalep-، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات شهادة ماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة، 2009_2008.
5. لحسن فرحات مولاي، إدارة الكفاءات ودورها في عصرنة الوظيفة العمومية في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم القانونية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الحاج لخضر-باتنة، 2012-2011.

هـ. الملتقيات والمؤتمرات:

1. إدريس مجيد هلال، عارف معن ثابت، دور حاضنات الإنتاجية في تنمية المؤسسات الصغيرة، الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة بن بو علي، الشلف، 17-18 أبريل 2006.
2. عصام عمر الجمل، معوقات تمويل الشركات الناشئة من وجهة نظر أصحابها، مؤتمر حول دور ريادة الأعمال في تطوير المشروعات الصغرى والمتوسطة في الإقتصاد، كلية الإقتصاد الليبي، جامعة مصر، ليبيا، 2019/09/21.
3. عيسى حجاب، دور المستثمرين الملائكة في تمويل المشاريع المقاولاتية الناشئة -دراسة حالة: الولايات المتحدة الأمريكية-، المؤتمر الدولي حول: الإنطلاقة الإقتصادية في دول منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا عامل نحو التنمية المستدامة، المركز الجامعي نور البشير، البيض، 10-11 أبريل 2018.
4. فوزي عبد الرزاق، إشكالية حاضنات الأعمال بين التطوير والتفعيل: رؤية مستقبلية. حالة حاضنات العمال في الإقتصاد الجزائري، المؤتمر السعودي الدولي لجمعيات ومراكز ريادة العمال، أكاديمية البرامج التدريبية، الرياض المملكة العربية السعودية، 9-11 سبتمبر 2014.
5. لمين عبد الحميد، سامية حساين، قراءة في نص المادة 05 من القانون رقم 02/17 المتعلق بالقانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل المستجدات القانون الجزائري، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة مولود معمري تيزي وزو، 28 نوفمبر 2019.

و. النصوص التشريعية:

1. الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، المادة 01 المرسوم التنفيذي رقم 296-96 المتعلق بالجريدة الرسمية.
2. القانون 15-20 المؤرخ في 30 ديسمبر 2015، المتعلق بالقانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطور التكنولوجي، الجريدة الرسمية، العدد 71 معدل ومتمم بموجب القانون 20-02 المؤرخ في مارس 2020.
3. المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20_254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، المتعلق بإنشاء مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة الأعمال مع تحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها وكذا شروط منح كل علامة، الجريدة الرسمية، العدد 55.
4. المادة 12، المرسوم التنفيذي 20/254.

5. المادة 14 من المرسوم التنفيذي رقم 20_254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، المتعلق بإنشاء مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة الأعمال مع تحديد مهامها وتشكيلتها وسيورها وكذا شروط منح كل علامة، الجريدة الرسمية، العدد 55.
6. المادة 21 من القانون 02_17 المتعلق بالقانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 02.
7. المادة 22، المرسوم التنفيذي رقم 20/245.
8. المادة 23، المرسوم التنفيذي رقم 20/254.
9. المادة 27، المرسوم التنفيذي رقم 20/254.
10. المادة 69 من القانون 04_19 المؤرخ في 11 ديسمبر 2019 المتضمن قانون المالية لسنة 2020، الجريدة الرسمية، العدد 20.
11. قانون رقم 04_19، مؤرخ في 11 ديسمبر 2019 يتضمن قانون المالية لسنة 2020، الجريدة الرسمية، العدد 81، الصادر في 30 ديسمبر 2019.
12. قانون رقم 06-11، مؤرخ في 24 جوان 2006، يتعلق بشركة الرأسمال الإستثماري، الجريدة الرسمية. العدد 42 الصادر في 25 ماي 2006.
13. مرسوم تنفيذي رقم 16-205 مؤرخ في 25 جوان 2016، يتعلق بكيفيات إنشاء وتسيير وممارسة نشاط شركة تسيير صناديق الإستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 45، الصادر في 31 جويلية 2016

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية:

1. Aidin Salamzadeh, and Hiroko Kawamorita Kesim, **Startup companies : life cycle and challenges**, 4th international conference on employment, education and entrepreneurships (EEE), Belgrade, Serbie. 2015.
2. Aidin Salamazdeh, David A. kirby, **New venture creation : How startup Grow ?** AD MINISTER, vol 30, universidad eafit, medellín – colombia, january-june 2017.
3. Alessandra Colombelli and all, **To Be Born Is Not Enough : The Key Role of Innovative Startups**, Discussion Paper N°. 9733, Germany, 2016.
4. B. Clarysse, And A. Yusubova, **Success factors of business accelerator**. Conference technology business incubation mechanisms and sustainable regional development, department of innovation, entrepreneurship and services managemnt, Toulouse, 23/10/2014.
5. Cinzia Battistella and all, **Framing Open Innovation in Start-Ups' Incubators : A Complexity Theory Perspective**, Journal of Open Innovation : Technology, Market, and Complexity, vol 04, N03, Department of information engineering and Mathematical sciences, University of siena, italy.

6. Clara Millan Castells, **Financing Startups : Processes, criteria and lessons learned from case studies**, Bachelor projet submitted for the Bachelor of science HES in business administration with a major in international Management, Haute école de gestion de Genève (HEG-GE), Geneva, 13/05/2013.
7. Dirk Jan Menkveld, **Determinants among the Internet Startup Life Cycle**, Master Thesis, Faculty of Science Department of Information and Computing Sciences Utrecht University, Utrecht, The Netherlands, 2012.
8. D. Stephen H. Tsai, and Tzu-Tang Lan, **Development of a startup business-A complexity theory perspective**, National Sun Yat-Sen University, Kaohsiung, Taiwan, 2006, available in :
<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.528.2221&rep=rep1&type=pdf>.
9. Farrokh Emami Langroodi, **Schumpeter theory of economic development : A Study of the creative destruction and entrepreneurship effects on the economic Growth**, journal of unsurnce and financial management, vol. 4, N 3, canada, 2021.
10. G. Ahlers K. C., D. Cumming, C. Guenther et D. Schweizer, **Signaling in Equity Crowdfunding**, journal of Entrepreneurship Theory and Practice, vol. 39, n 4, Unites-Stetes, 01/07/2015.
11. Joanna Szarek, Jakub Piecuch, **The importance of startups for construction of innovative economies**, International Entrepreneurship, vol 4, N 2, Caracow University of economics, Pologne, 2018.
12. Karol Sledzik, "**Schumpeter theory of economic development : an evolutionary perspective.**" Young Scientists Revue, (ed) Stefan Hittmar, Faculty of Management Science and Informatics, University of Zilina, Slovaquie, 2015.
13. Lauren Bass, **5 Phases of the Startup Lifecycle : Morgan Brown on What it Takes to Grow a Startup**, 2016, available at : <https://medium.com/tradecraft-traction/5-phases-of-the-startup-lifecycle-morgan-brown-on-what-it-takes-to-grow-a-startup-50b4350f9d96>, seen as : 16/03/2023.
14. Michael Yang, **Leadership in Startup : A Penniless Powerless Approach**, A collective case Study of 20 Entrepreneurial Leaders from MINC, MSc. Thesis in Management, lund University, Suède, 2016.
15. Ministère de l'industrie, Bulletin d'information statistique de la pme N°36, 38, 40, Edition 2018 ,2019, 2020, 2021,2022.
16. **MVP** : Minimum Viable Product.
17. Nino Dvalidze, Evangelos Markopoulos, **Understanding the Nature of Entrepreneurial Leadership in the Startups Across the stages of the startup Lifecycle**, international conference on AHFE, London, 2019.
18. Belleflamme, T. Lambert.et A. Schwienbacher, **Crowdfunding : Tapping the Right Crowd**, Journal of usiness Venturing, vol. 29, Hollande, 2014.
19. T Philip, Roundy and all, **The emergence of entrepreneurial ecosystems : A complex adaptive systems approach**, Journal of Business Research, Volume 86, University of Tennessee at Chattanooga, United States, May 2018, p. 06.
20. S Cohen, Hochberg, Yael V., **Accelerating startup : The Seed Accelerator Phenomenon**, SSRN Electronic journal, University of Richmond, Virginie, États-Unis, 30/03/2014.

ثالثا: المواقع الإلكترونية:

- إطلاق أول مسرعة أعمال في الجزائر، عن الموقع: <http://www.m-moudjahidine.dz>
- صندوق تمويل المؤسسات الناشئة: تمويل أزيد من 80 مؤسسة إلى غاية 2020، <https://www.aps.dz>
- الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة ASF، [.https://www.APS.dz](https://www.APS.dz)
- الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة [. almostathmir.dz](https://www.almostathmir.dz)
- الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية، <https://almostathmir.dz/>
- [https : // www.larousse.fr/dictionnaires/français start-](https://www.larousse.fr/dictionnaires/français)
- <https://www.forbes.middleeast.com>
- <https://www.startupranking/countries.com>
- <http://startuplist.africa>
- [https://www.startupranking .com/algeria.](https://www.startupranking.com/algeria)
- Sheen Chen, What Are The Stages of a Business Lifecycle and Its Challenges ?
available at : [https://www.business2community.com/strategy/stages-business-lifecycle-challenges-079887.9.](https://www.business2community.com/strategy/stages-business-lifecycle-challenges-079887.9)

الملاحق

الملحق رقم: 01

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT
SUPERIEUR ET DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE
UNIVERSITE 8 MAI 1945 GUELMA



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة 8 ماي 1945 قالمة

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET
COMMERCIALES ET SCIENCES DE GESTION

كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير

قسم علوم التسيير

DEPARTEMENT DE SCIENCES DE GESTION
Ref : D.G/F.S.E.C.S.G/UG/20.....
Guelma le :

الرقم: 24... ق.ع.ت.ك.ع.ت.ج.ق / 2023
قالمة في: 2023 / 04 / 26

إلى السيد:
Khidma Tech

الموضوع: ف/ي إجراء زيارة ميدانية أو تربص

نحن رئيس قسم علوم التسيير نشهد بأن:
الطالب(ة):
الطالب(ة):

مسجل(ة) بقسم علوم التسيير سنة (أولى)/(ثانية) ماستر. فرع: (علوم التسيير)/(علوم مالية)
تخصص:
موضوع الزيارة:

لذا نرجو من سيادتكم الموافقة لتحقيق هذه الغاية.

ولكم من فائق التقدير و الاحترام

رئيس القسم

مساعد رئيس قسم علوم التسيير
مكلف بالدراس و التعليم في التخرج
علوم التسيير
امضاء: بوناب محمد

المؤسسة المستقبلة
ASA HOCHE
Bt N°2 1er Etage Parcelle N°17
lot N°26 Parcelle 217
ANNABA
R.C.21.B.0367389-00/23

اسم و لقب و امضاء الأستاذ المشرف

أ.د. عبد الله مرليب
Amr

الملحق رقم: 02

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT
SUPERIEUR ET DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE
UNIVERSITE 8 MAI 1945 GUELMA



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة 8 ماي 1945 قالمة

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET
COMMERCIALES ET SCIENCES DE GESTION

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

DEPARTEMENT DE SCIENCES DE GESTION

Ref :..... D.G/F.S.E.C.S.G/UG/20.....

Guelma le :

قسم علوم التسيير

الرقم: 50...ق.ع.ت.ك.ع.إ.ت.ع.ت/ج/ق/ 2023

قالمة في: 30...01...2023

إلى السيد: هدير مونسية

Presta Delany

الموضوع: ف/ي إجراء زيارة ميدانية أو تريض

نحن رئيس قسم علوم التسيير نشهد بأن:

الطالب(ة): شينينة شلما

الطالب(ة): بن صدوق عائشة

مسجل(ة) بقسم علوم التسيير سنة (الولى)/(ثانية) ماستر. فرع: (علوم تسيير)/(علوم مالية)

تخصص: مالية المؤسسة. في حاجة لأجراء زيارة ميدانية أو تريض بمؤسستكم.

موضوع الزيارة: تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

لذا نرجو من سيادتكم الموافقة لتحقيق هذه الغاية.

ولكم منافائق التقدير والاحترام

رئيس القسم
مساعد رئيس القسم المكلف بما بعد التدرج
والبحوث التي يفتقرها قسم التسيير
الدكتور: عبد السلام كلابعية

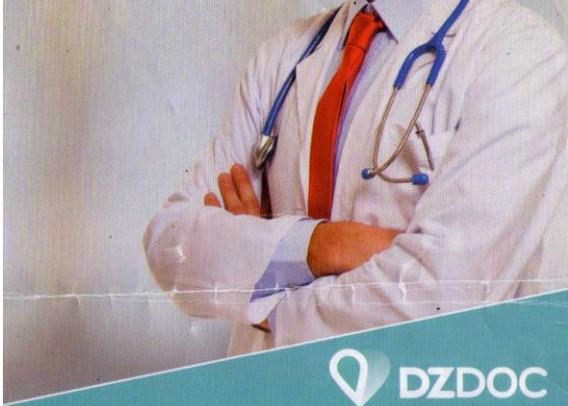
اسم و لقب و إمضاء الأستاذ المشرف

أ. د. عبد الله مرليب

تأشيرة المؤسسة المستقبلة

* Presta Services *
تجارة بالتجزئة لكل أنواع المنتجات المنزلية غاية المنزل
تأسيسية كمال الدين
12/00. 2952458

الملحق رقم: 03



DZDOC

أكبر و اضمن موقع للصحة في الجزائر يقدم لكم خدمة البحث عن الاطباء و حجز المواعيد الطبية عن طريق الانترنت

للاستفادة من هذه الخدمة ما عليك سوى

- التسجيل في موقع المنصة الصحية www.dzdoc.com
- ادخل الى الصفحة الخاصة بطبيبك
- اختر اليوم والساعة
- قم بتأكيد الموعد
- سوف تتلقي رسالة نصية لتأكيد الموعد

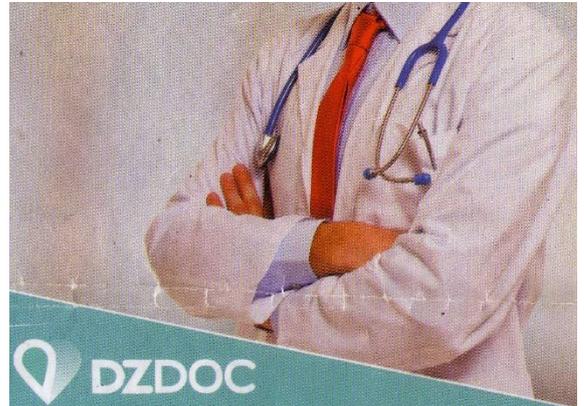
يقفك ايضا طباعة الموعد

باستطاعتك اضافة 5 من افراد عائلتك في حسابك الخاص

الاستفادة من التنبيهات عن طريق 5 انواع مختلفة من الرسائل النصية

www.dzdoc.com

facebook.com/dzdoctor 05 53 07 23 84
youtube.com/dzdoctortube contact@dzdoc.com



DZDOC

Le meilleur site web de santé en Algérie vous offre la possibilité de rechercher des médecins et de prendre des rendez-vous médicaux en ligne

Comment réserver un rendez-vous ?

- Créez votre compte DZDOC www.dzdoc.com
- Accédez au profil de votre médecin
- Choisissez la date et l'heure
- Validez votre rendez-vous
- Vous allez recevoir un SMS de confirmation instantanément

Vous pouvez aussi imprimer le rendez-vous

Bénéficiez de 5 types de SMS de notification

Ajoutez jusqu'à 5 membres de votre famille

www.dzdoc.com

facebook.com/dzdoctor 05 53 07 23 84
youtube.com/dzdoctortube contact@dzdoc.com

الملحق رقم: 04



انسخ للتحميل



PRESTO MARKET

خدمة توصيل المواد الغذائية والمنزلية

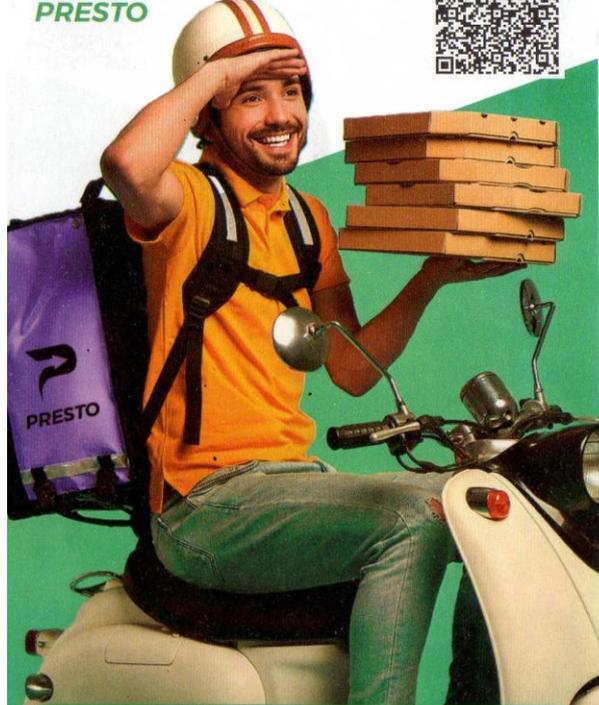
مع تطبيق بريستو تقدر تطلب قضيان الدارو جميع المواد الغذائية والمنزلية وتوصلك لباي الدار في وقت قياسي

هتوفر للتحميل على متجر جوجل بلاي

PRESTO بريستو - prestomarketdz@gmail.com



انسخ للتحميل



PRESTO FOOD

خدمة توصيل المأكولات

مع تطبيق بريستو فوود تقدر تطلب الذ و اشهه المأكولات من عند افضل المطاعم المتوفرة في الولاية وتوصلك لباي الدار في وقت قياسي

هتوفر للتحميل على متجر جوجل بلاي

PRESTO بريستو - prestomarketdz@gmail.com

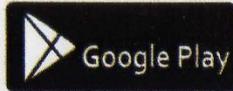
الملحق رقم: 05

PRESTO PIKAPP

التوصيل متوفر مع بريستو

LIVRAISON DISPONIBLE AVEC PRESTO

حمل التطبيق الان



الملخص :

هدفت هذه الدراسة إلى إبراز واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، من خلال تبيان أهم أساليب التمويل، حيث تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي، ودراسة حالة المؤسستين الناشئتين "Khidma Tech" و "Presto Delivery".

وقد توصلت هذه الدراسة إلى أن تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر له أهمية إقتصادية وإجتماعية، إذ أن التمويل عن طريق الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة يعد من أهم الطرق المستحدثة في التمويل، بالإضافة إلى أن هذه المؤسسات تواجه تحديات تمويلية تعيق تطورها.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الناشئة، التمويل، الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة.

Résumé :

Cette étude visait à mettre en évidence la réalité du financement des start-up en Algérie, en identifiant les méthodes de financement les plus importantes, en s'appuyant sur le curriculum descriptif analytique, et en étudiant la situation des institutions émergentes "Khidma Tech" et "Presto Delivery".

L'étude a révélé que le financement des institutions émergentes de l'Algérie revêt une importance économique et sociale. Le financement par l'intermédiaire du Fonds national pour le financement des entreprises émergentes est l'un des moyens les plus importants de financement. De plus, ces institutions font face à des difficultés de financement qui entravent leur développement.

Mots clés : Start-up, Financement, Fonds national de soutien aux entreprises émergentes.

Summary :

This study was aimed at highlighting the reality of funding for start-ups in Algeria, by identifying the most important funding methods, drawing on the analytical descriptive curriculum, and studying the situation of the emerging institutions "Khidma Tech" and "Presto Delivery".

The study found that the financing of Algeria's emerging institutions is of economic and social importance. Funding through the National Fund for the Financing of Emerging Enterprises is one of the most important ways in which funding has been developed. Moreover, these institutions face funding challenges that hinder their development.

Key words : Start-ups, Funding, Algerian start-ups fund.