

جامعة 8 ماي 1945 قالمة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير



قسم العلوم التجارية

مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية

تخصص: مالية وتجارة دولية

تحت عنوان

دور آليات دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة في التوجه نحو

دخول الأسواق الدولية

-دراسة حالة الجزائر -

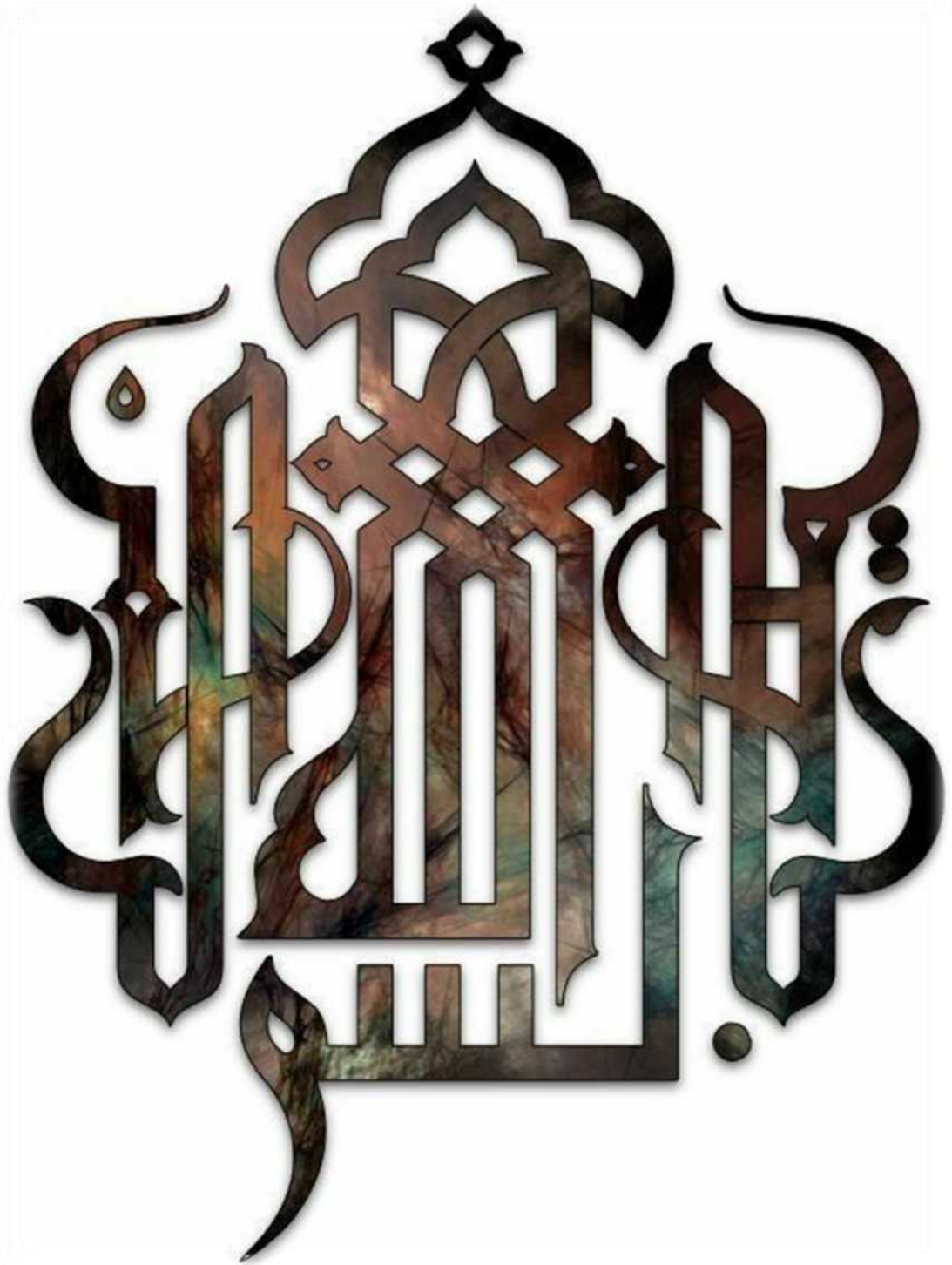
إشراف الأستاذ(ة):

د. مشعل بلال

إعداد الطالب:

-جواد إسلام

السنة الجامعية 2023 - 2024



شكر وعرفان

قال الله تعالى: «لَيْنْ شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ»

الحمد لله التوحيد في الجلال بجمال الجمال تعظيما وتكبيرا، التفرد بصريف
الأمر على التفصيل والإجمال تقديرا وتدييرا.

نحمد الله العليّ القدير ونثني عليه الثناء كله بفضلته وتوفيقه ثم إنجاز
هذا العمل، ونصلي ونسلم على قرّة أعيننا هيبنا ورسولنا محمد صلى الله
عليه وسلم.

أما بعد عرفانا بالجميل نتقدم بجزيل الشكر والثناء إلى من كان قدوة لنا في
هذا البعث العلمي، إلى الذي أثار بصائحه الثمينة ومعارفه القيمة فكان
غير ناصح وموجه إلى الدكتور

"**مشعل بلال**".

كما نتقدم بالشكر والامتنان إلى كل أساتذة القسم
وأخص بالذكر الأستاذ بن الشيخ، منير خروف، بو عزيز منير، جريسي
وإلى كل من قدم لنا يد العون

إهداء

علمتني الحياة بأن النجاح ما هو إلا خطوة أُفري نحو تحد
آفر. وها هي خطوة أُفري أخطوها نحو تحقيق المراد،

والتي أتقدم بإهدائها

إلى أعز وأغلى أناس في حياتي، والداي العزيزان

الذين أنارا رزقي وكانا سندا وسيا في الوصول

إلى إخوتي مفضلهم الله ورعا لهم

إلى عائلتي وأصدقائي.

إليكم جميعا أهدي هذا العمل المتواضع.

إسلام

فهرس المحتويات

شكر وعرهان

إهداء

فهرس الموضوعات

أ..... مقدمة

الفصل الأول: الإطار المنهجي للدراسة

2..... تمهيد

3..... أولاً-إشكالية الدراسة

5..... ثانياً-فرضيات الدراسة

5..... ثالثاً-أسباب اختيار الموضوع

6..... رابعاً-أهمية وأهداف الدراسة

7..... خامساً-تحديد مفاهيم الدراسة

11..... سادساً-الدراسات السابقة

19..... خلاصة

الفصل الثاني: ماهية المؤسسات الناشئة

21..... تمهيد

22..... المبحث الأول: نشأة وتطور المؤسسات الناشئة

22..... المطلب الأول: مراحل تطور المؤسسات الناشئة

26..... المطلب الثاني: أهمية وأهداف المؤسسات الناشئة

29..... المطلب الثالث: خصائص المؤسسات الناشئة

33..... المبحث الثاني: شروط وأطر قيام المؤسسات الناشئة

33..... المطلب الأول: شروط قيام المؤسسات الناشئة

المطلب الثاني: الأطر القانونية للحصول على مؤسسة ناشئة..... 35

المطلب الثالث: قاطب القوة والضعف للمؤسسات الناشئة..... 37

الفصل الثالث: آليات دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة

تمهيد..... 41

المبحث الأول: طرق تمويل المؤسسات الناشئة..... 42

المطلب الأول: التمويل الذاتي والتمويل عن طريق الدعم لحكومي..... 42

المطلب الثاني: التمويل الجماعي وشركات رأس المال الاستثماري..... 43

المطلب الثالث: الاقتراض من البنوك والتمويل الشخصي أولاً: الاقتراض من البنوك..... 45

المطلب الرابع: رؤوس الأم والتمهيدية والتمويل عن طريق السوق المالي (البورصة)..... 46

المبحث الثاني: حاضنات الأعمال..... 47

المطلب الأول: التطور التاريخي لحاضنات الأعمال..... 47

المطلب الثاني: خصائص حاضنات الأعمال..... 50

المطلب الثالث: أنواع حاضنات الأعمال..... 50

المطلب الرابع: أهمية وأهداف حاضنات الأعمال..... 52

المطلب الخامس: الممارسات العملية لحاضنات الأعمال..... 56

خلاصة..... 60

الفصل الرابع: دراسة حالة الجزائر في دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة

تمهيد:..... 62

المبحث الأول: واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر..... 63

المطلب الأول: نظرة المجتمع الجزائري للمؤسسات الناشئة..... 63

المطلب الثاني: إجراءات إنشاء مؤسسة ناشئة في الجزائر..... 64

66	المطلب الثالث: أهم المؤسسات الناشئة في الجزائر.....
67	المبحث الثاني: آليات دعم ومرافقة الشركات الناشئة في الجزائر.....
67	المطلب الأول: الإطار القانوني والتنظيمي للمؤسسات الناشئة في الجزائر:.....
69	المطلب الثاني: تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر:.....
72	المبحث الثالث: آفاق دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة في الجزائر.....
72	المطلب الأول: الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الناشئة في الجزائر.....
73	المطلب الثاني: توجه المؤسسات الناشئة الجزائرية نحو الأسواق الدولية.....
75	المطلب الثالث: التحديات والصعوبات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر.....
78	خلاصة:.....
80	خاتمة:.....
82	قائمة المراجع.....
	ملخص الدراسة

فهرس الأشكال:

الصفحة	العنوان	الرقم
25	مراحل تطور المؤسسات الناشئة	01
49	تطور حاضنات الأعمال	02
54	أهمية حاضنات الأعمال	03

مقدمة

تشهد المجتمعات الحديثة تطوراً سريعاً في شتى مجالات الحياة، خاصة في المجال الاقتصادي الذي يعتبر المحور الأساسي لعملية التنمية. ويعد الابتكار وريادة الأعمال في طليعة المحركات الأساسية لهذا التطور، إذ تلعب المؤسسات الناشئة دوراً محورياً في تعزيز الاقتصاد، وزيادة النمو، وإيجاد فرص عمل للشباب الجامعي، مما يجعلها عنصراً حيوياً في استراتيجية التنمية الاقتصادية لأي بلد.

تخظى المؤسسات الناشئة بمكانة هامة في اقتصاديات كل الدول بما فيها المتقدمة والنامية على حد سواء وهذا راجع للدور الذي تلعبه فيها من خلال دفع عجلة التنمية الاقتصادية خاصة ما تعلق باستحداث مناصب الشغل وعدم احتياجها لتمويل ضخم كما هو الحال بالنسبة للمؤسسات الكبيرة، غير أن هذا النوع من المؤسسات عادة ما تعتمد وبدرجة كبيرة على مناخ استثماري مناسب.

المؤسسة الناشئة هي طموح العديد من الشباب خاصة المتخرجين من الجامعة كونها سهلة الإنشاء ويمكن لهم تطوير مشاريعهم وأفكارهم من خلال دراسة متطلبات السوق حتى يعرفوا مدى إمكانية تجسيد مشروعهم على أرض الواقع. إلا أن هذا النوع من المؤسسات تواجه العديد من الصعوبات، نظراً لحدثة عهداها في الجزائر من جهة، ومن جهة أخرى بسبب كون هذا النوع يتبنى الأفكار المستحدثة والإبداعية.

وتعتبر الجزائر من الدول النامية التي أصبح لزاماً عليها تكثيف نسيجها الإنتاجي ومنظومتها الصناعية من أجل إنعاش الاقتصاد الوطني وتطوير وتنويع القدرة الإنتاجية والعمل على تغطية العجز في الموازنة العامة الناتج عن تراجع أسعار المحروقات، وقد زاد الاهتمام بالمؤسسات الناشئة كونها البديل الأفضل حالياً للتغلب على هذه الوضعية، كما يمكن اعتبارها أداة لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وهذا بالنظر إلى قدرتها الكبيرة على تخفيض معدلات البطالة وزيادة الصادرات وإحلال الواردات، وهذا نظراً لما تتميز به من خصائص مهمة لعل من أهمها قدرتها على التأقلم بسرعة مع المتغيرات الاقتصادية الجديدة، وكذلك تكلفتها التمويلية المنخفضة.

وفي هذا السياق برزت آليات دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة كأساليب مساعدة وتوفر لهم البيئة المناسبة للنمو والتطور، حيث تسعى لتقديم الدعم المادي والمعنوي، وتسهم بذلك في تقليل معدلات الفشل وزيادة فرص النجاح والاستمرارية لهذه المؤسسات.

وعليه، فإن آليات دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة بدورها تعتبر جزءاً لا يتجزأ من هذا النظام البيئي الداعم لريادة الأعمال، إذ تستفيد من البيئة الأكاديمية المتميزة والموارد المتاحة داخل الجامعات، والمعاهد حيث توفر هذه آليات دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة منصة لربط الأفكار الإبداعية بالفرص التجارية، من خلال تقديم مجموعة من الخدمات التي تشمل التوجيه والإرشاد، التدريب، الدعم المالي، والموارد التكنولوجية، بالإضافة إلى

توفير شبكة من العلاقات المهنية. كل هذه الخدمات تساهم في تحويل الأفكار المبتكرة إلى مشاريع ناجحة وقادرة على المنافسة في السوق.

وفي هذا الإطار، تتجلى أهمية آليات دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة في كونها همزة وصل بين البحوث الأكاديمية واحتياجات السوق، حيث تساهم في تحويل المعرفة النظرية إلى مشاريع ميدانية، مما يعزز ذلك القيمة العملية للمؤسسات الناشئة ويساعدها في تحقيق أهدافها التنموية. فوجود آليات دعم ومرافقة يسمح بزيادة ثقافة الفكر المؤسسي بين الطلاب والباحثين، ويشجع على التفكير الابتكاري والإبداعي للمشاريع المهنية، التي تعد من العوامل المهمة للتخفيف من حدة البطالة، وتساهم في بناء جيل مسؤول يعتمد على مهاراته وقدراته لتحقيق أهدافه.

وما يمكننا قوله، أن دراستنا الحالية تهدف إلى تسليط الضوء على الدور الحيوي الذي تلعبه آليات الدعم والمرافقة المؤسسات الناشئة في مرافقتها، حيث تضمنت جانبين:

الجانب النظري يضم أربع فصول، وسنحاول توضيح ذلك كمايلي:

الفصل الأول: تناولنا فيه الإطار التصوري للدراسة، حيث تم تحديد إشكالية الدراسة وفرضياتها، أسباب

اختيار الموضوع، أهمية وأهداف الدراسة، تحديد المفاهيم الأساسية المتعلقة بالدراسة،

أما الفصل الثاني: تضمن دراسة نظرية للمؤسسات الناشئة من حيث النشأة والتطور وشروط وأطر قيام المؤسسات الناشئة

في حين تناولنا في **الفصل الثالث:** فقد تضمن دراسة نظرية لآليات آليات دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة وعوامل نجاحها، ومن ثم أهم التحديات التي تواجه آليات دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة.

فقد تضمن في **الفصل الرابع** الجانب الميداني وتضمن: واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر، حيث تضمن مراحل تطور المؤسسات الناشئة، أهمية وأهداف المؤسسات الناشئة، خصائص وتصنيفات المؤسسات الناشئة، الأطر القانونية للحصول على مؤسسة ناشئة، مميزات ومعيقات المؤسسات الناشئة وأخيرا آليات دعم قطاع المؤسسات الناشئة في الجزائر.

الفصل الأول

الإطار المنهجي للدراسة

تمهيد

أولاً- إشكالية الدراسة

ثانياً- فرضيات الدراسة

ثالثاً- أسباب اختيار الموضوع

رابعاً- أهمية وأهداف الدراسة

خامساً- تحديد مفاهيم الدراسة

سادساً- الدراسات السابقة

خلاصة

تمهيد

يعد الإطار التصوري للدراسة الخطوة الأولى في تحضير البحث العلمي، حيث يلعب دوراً أساسياً في ترتيب وتوضيح أولويات البحث، كما يساهم في فتح الطريق أمام المراحل النظرية والميدانية إلى الإناء بأهم الجوانب التي يمكن دراستها وتحليلها، وإبراز الفجوة البحثية المرتبطة بالمشكلة المطروحة. وعليه، فإن هذا الفصل يتألف من عناصر أساسية تشمل الإشكالية كمكون أساسي، والفرضيات التي تعبر عن آراء الباحث الأولية في حل مشكلته، كما يسلط الضوء أيضاً على أسباب اختيار الموضوع الشخصية والموضوعية مع تحديد المفاهيم الأساسية للبحث وأهم الدراسات المتعلقة بموضوع الدراسة لنختم هذا الفصل بالمقاربة النظرية المتبناة في دراستنا.

أولاً- إشكالية الدراسة

مع بداية القرن العشرين، شهد العالم تغيرات هائلة في البنية الاقتصادية والاجتماعية، مما أدى إلى ظهور ظاهرة جديدة في الساحة الاقتصادية، وهي المؤسسات الناشئة. تعود بدايات ظهور هذه المؤسسات إلى العديد من العوامل والتحويلات التي شهدتها المجتمعات في ذلك الوقت، حيث كانت المؤسسات الكبيرة تهيمن على السوق الاقتصادي، مما جعل من الصعب على الأفراد العاديين تحقيق أحلامهم في بناء مشاريعهم الخاصة.

ويتأتى المغزى الأساسي للاهتمام الدولي المتزايد على المستويين النظري والتطبيقي بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة، من خلال ما تضمنته هذه المشاريع من نمو اقتصادي معتبر، ذي خلفية اجتماعية. إذ ثبت أن لهذه المشاريع دوراً بارزاً في زيادة فرص التوظيف والعمالة، ولهذا يرى كثير من الاقتصاديين أن تطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة وتشجيع إنشائها، أصبح من أهم عوامل التنمية الاقتصادية والاجتماعية في جميع الدول بشكل عام. وقد عزز هذا الاتجاه بالكثير من الدراسات، منها الدراسة التي نشرت للباحث دافيد بيرش في الولايات المتحدة قبل ما يقارب أربعة عقود، حيث كشفت عن مدى أهمية المشاريع الصغيرة في خلق فرص العمل، وكانت هذه الدراسة منطلق مهم للاهتمام بالمشاريع الصغيرة في مختلف دول العالم.

وفي هذا السياق، نجد أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى أنها المنتج للثروة، والدخل الوطني، ولكونها الأكثر استقطاباً لليد العاملة، والأكثر قدرة على تحقيق العدالة الاجتماعية، وغيرها من المميزات التي قد تحققها، فهي تعتبر أيضاً الأكثر إبداعاً من الناحية الاقتصادية، وأما الأكثر قدرة على الاستجابة للطلب المتغير للمستهلك، وهذا كله بالتحديد ما يجعل منها ضرورة اقتصادية واجتماعية، تتأقلم مع التغيرات الحاصلة في العالم. وتسجل المشاريع الصغيرة والمتوسطة مستويات عالية في مجموع المشاريع الاقتصادية الناشطة في معظم دول العالم، ففي الولايات المتحدة الأمريكية مثلاً تشكل نسبة عالية جداً من إجمالي أرباب العمل، كما أنها تساهم بحصة كبيرة في توليد الوظائف الجديدة سنوياً وعلى نفس النمط تسير باقي دول العالم.

ومع تقدم التكنولوجيا وتوسع الاتصالات، بدأت الفرص تتاح للأفراد لتحقيق أفكارهم وإطلاق مشاريعهم الصغيرة أو بما يعرف اليوم بالمؤسسات الناشئة، والتي تشكلت عادة من خلال جهود الأفراد المبتكرين الذين انطلقوا في تحقيق أفكارهم الجديدة وتحويلها إلى مشاريع تجارية ناجحة. حيث كانت تعتبر فكرة أن يكون للفرد عمل تجاري أو شركة أمراً مستحيلاً وأنه ممكن فقط للأشخاص المرموقة في المجتمع والذين لديهم رأسمال كبير، لكن بفضل التكنولوجيا والتطور التي أحدثتها الإنترنت في الطريقة التي نتواصل فيها، والأسلوب الذي ننظم به حياتنا اليومية، وكذا أساليبنا وعاداتنا الاستهلاكية، وحتى الطريقة التي نقيم بها أعمالنا التجارية أصبح

أمر بسيط جدا إنشاء مؤسسة ناشئة، فأمام التحولات الكبيرة التي عرفها العالم ظهر اقتصاد جديد يعتمد على تقنية الاتصالات والمعلومات ويستخدم الابتكار والرقمنة لإنتاج السلع والخدمات ذات القيمة المضافة المرتفعة، وهو ما أدى إلى ظهور المؤسسات الناشئة. فالتطور التكنولوجي الذي عرفه العالم أدى إلى بروز رغبة في سباق مع الزمن لإنشاء مشروع خاص ومربح مع الاستقلالية المالية للفرد، وبفضل التقنيات الجديدة أصبح بإمكان أي شخص تحويل أفكاره إلى واقع بإنشاء مؤسسة ناشئة.

إن ظهور المؤسسات الناشئة في الجزائر يعود إلى الفترة التي شهدت فيها تحولات كبيرة في الظروف الاقتصادية والسياسية والتكنولوجية، مما أدى إلى تحولات في ثقافة الأعمال والابتكار، ومع هذه التحولات ازداد الاهتمام بموضوع المؤسسات الناشئة وريادة الأعمال في الجزائر خلال السنوات الأخيرة، سواء من قبل السلطات الرسمية أو الهيئات الأكاديمية. إن هذا النوع من المؤسسات لا يزال في الوقت الحالي يواجه العديد من العراقيل نظرا لخداثة عهده في الجزائر من جهة، ومن جهة أخرى انطوائه على العديد من المخاطر، سواء ما تعلق بالبيئة الاقتصادية أو القانونية أو حتى المجتمعية وهو ما يدفع بالبنوك لتوخي الحذر في تمويل هذا النوع من المشاريع، وبهدف تجاوز العراقيل التي تواجه هذه المؤسسات جسدت الحكومة منذ سنتين، خطة على الميدان من خلال تطوير نظام بيئي ملائم لازدهار هذه الشركات، علاوة على خلق قناة لتمويل هذه المشاريع تتمثل في الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة الذي أنشأ نهاية سنة 2020، فيما تم إدخال المؤسسات الناشئة في ميدان البحث بالجامعات الجزائرية، وأصبح بإمكان الطلبة المقبلين على إنجاز مذكرات التخرج في الماجستير أو مهندس أو أطروحات الدكتوراه في إطار آلية شهادة مؤسسة ناشئة، من خلال المرافقة والدعم الذي تقدمه حاضنات الأعمال الجامعية.

تعتبر الحاضنات الجامعية في الجزائر جسر بين المجال الأكاديمي والقطاع الاقتصادي، حيث تعزز التعاون بين الجامعات والشركات والمؤسسات الحكومية. حيث يتم توفير برامج التدريب وورش العمل والفعاليات التي تعزز روح الابتكار والريادة وتساهم في تطوير المهارات اللازمة لريادة الأعمال. بالإضافة إلى ذلك، تساهم حاضنات الأعمال في تعزيز البحث والتطوير والابتكار في الجامعات، مما يعزز التنافسية والتقدم الاقتصادي في البلاد، من خلال دعم الطلبة وتخفيفهم على تحسيد مشاريعهم وتقديم حلول عملية من خلال بحوثهم الأكاديمية خطوة مهمة في صناعة رواد أعمال ذوي كفاءات علمية ومهنية متميزة، كما تعزز روح المقاوالاتية في الأجيال الصاعدة وتحمي الحس والفكر النقدي، فالجزائر تحاول استدرارك تأخرها في مجال المؤسسات الناشئة وحاضنات

الأعمال من خلال التركيز على الحاضنات الجامعية ذات التوجه التكنولوجي. دون أن ننسى الدور الهام الذي تلعبه هذه الحاضنات بكونها همزة الوصل بين الوسط الجامعي والقطاع الاقتصادي.

وانطلاقاً مما سبق ذكره، ومن خلال دراستنا الحالية سنحاول التعرف على الدور الذي تقوم به حاضنات

الأعمال في دعم المؤسسات الناشئة، من خلال طرحنا للتساؤل الرئيسي التالي:

ما هو دور آليات الدعم والمرافقة في إنجاح مشاريع المؤسسات الناشئة في الجزائر؟

وانطلاقاً من التساؤل الرئيسي يمكننا طرح الأسئلة الفرعية التالية:

- كيف تساهم آليات الدعم والمرافقة في تطوير فكرة مشروع المؤسسات الناشئة؟
- ما هي الخدمات الرئيسية آليات الدعم والمرافقة لدعم المؤسسات الناشئة؟
- ماهي التحديات التي يمكن أن تواجهها المؤسسات الناشئة في الجزائر؟

ثانياً-فرضيات الدراسة

تعد الفرضية اقتراح إجابة عن سؤال مطروح وفرضاً مؤقتاً للإجابة عن سؤال أو لتفسير ظاهرة ما، إذن هي افتراض يهدف إلى تفسير أو إلى التنبؤ بالأحداث، أي أن الفرض العلمي ما هو إلا فكرة لم تثبت بعد صحتها وتعد نوعاً من التفسير المؤقت الذي يستعين به الباحث في تفسير ظاهرة معينة. وللإجابة على تساؤلات الدراسة تم صياغة جملة من الفرضيات كالتالي:

الفرضية الرئيسية

تلعب آليات الدعم والمرافقة دوراً إيجابياً في مرافقة المؤسسات الناشئة.

الفرضيات الفرعية

- تساهم آليات الدعم والمرافقة بشكل فعال في تطوير فكرة مشروع المؤسسات الناشئة.
- هناك خدمات رئيسية تقدمها آليات الدعم والمرافقة لنجاح المؤسسات الناشئة.
- تواجه المؤسسات الناشئة عدة تحديات أثناء تعاملها مع آليات الدعم والمرافقة.

ثالثاً-أسباب اختيار الموضوع

تعد مرحلة اختيار الموضوع من المراحل المهمة في البحث العلمي ناجحة عن مدى اهتمام الباحث بالموضوع الذي يريد دراسته. وقد تعود عملية الاختيار إما لأسباب ذاتية تتعلق بتخصصه واهتماماته، أو لأسباب موضوعية

مرتبطة بالواقع الاجتماعي والحاجة الملحة للتناول الفعال لقضايا يفرضها السياق الراهن. وفي هذا السياق يمكننا التعرف على أهم الأسباب التي دفعتنا لاختيار هذا الموضوع والمتمثلة في:

1- الأسباب الذاتية

- الاهتمام والميول الشخصي لهذا النوع من المواضيع.
- الرغبة العلمية في البحث عن موضوع يستلزم جهدا يكون في مستوى شهادة الماجستير.
- الاهتمام والرغبة الشخصية في استكشاف آليات الدعم والمرافقة وتأثيرها على المؤسسات الناشئة.

2- الأسباب الموضوعية

- علاقة موضوع البحث بمجال التخصص.
- الأهمية التي اكتسبها موضوع آليات دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة في الآونة الأخيرة.
- اهتمام الجزائر بقطاع المؤسسات الناشئة كمكمل لقطاع المحروقات.
- حاجة المجتمع إلى هذا النوع من البحوث والدراسات للوصول إلى حلول لترقية الاقتصاد الوطني والتوجه نحو الأسواق الخارجية.

رابعا- أهمية وأهداف الدراسة

1- أهمية الدراسة

إن كل بحث علمي له من الأهمية والقيمة العلمية والعملية ما يجعله يَخُص بالدراسة والتحليل، تتميز دراستنا بأهميتها البالغة في مجال البحث العلمي، حيث تركز على محورين أساسيين في الاقتصاد العالمي الحديث، وهما آليات الدعم والمرافقة للمؤسسات الناشئة والابتكار بشكل شامل. وعليه فإن حاضنات الأعمال واحدة من الأدوات الرئيسية المستخدمة في تعزيز نجاح المؤسسات الناشئة، وخلق مناصب مالية ومشاريع تنموية للشباب المقاول.

وتظل الجزائر من الدول التي لاتزال في مراحل متأخرة مقارنة ببعض الدول المتقدمة، لذا يتعين التركيز على التحديات التي تواجه آليات الدعم والمرافقة في تنمية المؤسسات الناشئة، مساهمة بدورها في تعزيز الاقتصاد الوطني من خلال التوغل في الأسواق العالمية.

كما تبرز أهمية هذه الدراسة في التركيز على آليات الدعم والمرافقة في الجزائر ودورها في توجيه الطلبة نحو سوق العمل، من خلال دعم المشاريع والابتكارات التي يقدمها الطلبة، محاولة في ذلك البحث عن أساليب جديدة للتقليص من البطالة وتطوير المؤسسات الناشئة وتنمية روح المبادرة لدى الشباب المقاول.

2- أهداف الدراسة

تسعى كل دراسة علمية الى تحقيق أهداف معينة سواء كانت هذه الأهداف نظرية كمحاولة لفهم أو تفسير ظاهرة اجتماعية، أو أهداف عملية تسعى إلى التوصل لبعض الحلول الميدانية التي تربط بموضوع الدراسة، وعلى هذا الأساس فإن دراستنا تسعى لتحقيق مجموعة من الأهداف يمكن أن نوجزها فيما يلي:

- التعرف على أهم المفاهيم الأساسية المرتبطة بمفهوم المؤسسات الناشئة.
- جذب الشباب نحو فكرة إنشاء هذا النوع من المشاريع.
- فهم الأساليب والآليات المستخدمة من قبل آليات الدعم والمرافقة للمؤسسات الناشئة في الجزائر.
- تسليط الضوء على الدور الذي تلعبه آليات الدعم والمرافقة في تشجيع الابتكار وتطوير أفكار جديدة.

خامسا-تحديد مفاهيم الدراسة

تحديد المفاهيم هو أحد المراحل الأساسية في البحث العلمي والذي يساعدنا على فهم وتحليل الموضوع، وقد تضمنت دراستنا على مجموعة من المفاهيم التالية:

3. المفاهيم المرتبطة بموضوع الدراسة

المؤسسة الناشئة

✓ التعريف الاصطلاحي

يعرفها القاموس الإنجليزي على أنها "مشروع صغير بدأ للتو وكلمة **Start up** تتكون من جزأين **Start** وهو ما يشير إلى فكرة الانطلاق و**Up** وهو ما يشير لفكرة النمو القوي، وبدأ استخدام المصطلح بعد الحرب العالمية الثانية، وذلك بعد بداية ظهور شركات رأس المال المخاطر، ليشيع استخدام المصطلح بعد ذلك الى غاية يومنا هذا".

ويعرفها القاموس الفرنسي على أنها "المؤسسات الشابة المبتكرة، في قطاع التكنولوجيا الحديثة".⁽¹⁾

1 - بوعائشة الطاهر: دور حاضرات الأعمال في دعم الشركات الناشئة في الجزائر، (دراسة حالة مشثلة المؤسسات عناية)، مذكرة مقدمة لئيل شهادة الماجستير في عمود التسيير، قالمة، 2022، ص.6.

ويرى **Bob Walsh** مؤسس شركة DevShortcuts الناشئة أن المؤسسة الناشئة هي مؤسسة مستقلة لا تمثل فرع من مؤسسة أخرى، تتكون عادة من فرد إلى حوالي ثمانية أفراد معظمهم من المطورين الذين تعاونوا معاً لإنشاء قاعدة بيانات برمجية ستقدم فوائدها للعالم.⁽¹⁾

✓ التعريف الإجرائي

المؤسسة الناشئة هي مشروع صغير يتم إنشائه بواسطة شخص أو مجموعة من الأفراد، غالباً ما يكونون رواد أعمال، بهدف تقديم منتج أو خدمة جديدة إلى السوق. وتميز هذه المؤسسات بالابتكار والروح الريادية، وعادة ما تكون صغيرة الحجم في بداية نشاطها مع توجيه جهودها نحو توسيع نطاق العمل.

مفهوم حاضنة الأعمال

✓ التعريف اللغوي

حاضنة هي ضم الشيء إلى الحضان، وهو الجنب أو الصدر والعضدان وما بينهما.⁽²⁾

✓ التعريف الاصطلاحي

تعرف حاضنة الأعمال بأنها مؤسسة مستقلة ذات كيان قانوني خاص، تمثل بيئة أو إطار متكامل من المكان والتجهيزات والخدمات وآليات المساندة والاستشارة والتنظيم، مخصصة لمساعدة رواد الأعمال (رجال، طلاب) في إدارة تنمية المنشآت الجديدة، وتشجيع الأفكار الإبداعية وتحويلها إلى منتجات وصناعات قادرة على التسويق والمنافسة الوطنية والإقليمية والدولية.⁽³⁾

كما تعرفها منظمة اليونسكو UNESCO بأنها حزمة متكاملة من الخدمات والتسهيلات وآليات المساندة والاستشارة، توفرها ومرحلة محددة من الزمن مؤسسة قائمة لنا خيراتها وعلاقتها للرياديين الذين يرغبون في إقامة مؤسساتهم الصغيرة، التي تهدف إلى تخفيف الأعباء وتقليص تكاليف مرحلة الانطلاق بالنسبة لمشاريعهم، ويشترط على المؤسسات المحتضنة ترك الحاضنة عند انتهاء الفترة الزمنية المحددة والتخرج منها.⁽⁴⁾

1 - بن حنصر السعيد وآخرون: مفهوم المؤسسات الناشئة في الجزائر بين التنبؤ والواقع، مجلة البحوث الإدارية والاقتصادية، 2020/07/10.

2 - محمد بن أحمد بن صالح الصالح: مستحقو الحضانة، ندوة علمية بعنوان أثر متغيرات العصر في أحكام الحضانة، المجمع الفقهي الإسلامي، كلية الشريعة والدراسات الإسلامية بجامعة أم القرى، 2014-2015، ص 6.

3 - سجود عيد مصطفى نوابه: دور حاضنات الأعمال في دعم الطلاب الجامعيين نحو امتلاك مشروع خاص في محافظة الخليل، رسالة ماجستير في إدارة الأعمال، كلية الدراسات العليا والبحث العلمي في جامعة الخليل، فلسطين، 2020، ص 16.

4 - نور الدين أحمد حسام الدين، بعداش ضاهر: واقع حاضنات الأعمال في الجزائر الأطر والتحديات، المجلة الشاملة لحقوق، ديسمبر 2022، ص 5.

وتعرف أيضا حاضنات الأعمال بأنها مؤسسات مخصصة لدعم المبادرين والرياديين في إنشاء وإدارة وتنمية وتطوير المشروعات الجديدة، ودعمها لمدة محددة حسب طبيعة النشاط الذي تعمل في فلكه، فتوفر لهم بيئة عمل مناسبة خلال السنوات الأولى من عمر المشروع وزيادة فرصة النجاح من خلال استكمال النواحي الفنية والإدارية بتكلفة رمزية. (1)

✓ التعريف الإجرائي

حاضنة الأعمال هي هيئة أو مؤسسة تقدم دعما شاملا للشركات الناشئة ورواد الأعمال، تعمل على توفير البيئة والموارد التي يحتاجها رواد الأعمال لتطوير أفكارهم وتحويلها إلى مشاريع ناجحة

• مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

✓ التعريف الاصطلاحي

تعرف منظمة العمل الدولية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها وحدات تنتج وتوزع سلع وخدمات، وغالبا تتألف من منتجين مستقلين يعملون لحسابهم الخاص في المناطق الحضرية في البلدان النامية، وبعضها يعتمد على العمل من داخل العائلة، وبعضهم يستأجر عمالا وحرفيين وبعضهم يعمل برأس مال ثابت يعتمد على عائد منخفض، وعادة ما تكسب دخولا غير منتظمة وتهيأ فرص عمل غير مستقرة. (2)

يعرفها التشريع الأوروبي (UE) بأنها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي مؤسسات توظف أقل من 250 فرد وتحقق رقم أعمال لا يتجاوز 50 مليون أورو، وميزانيتها السنوية لا تتجاوز 43 مليون أورو. (3) وتعرف أيضا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها تلك المؤسسات التي يتولى فيها القيادة صاحبها شخصيا ويباشر المسؤوليات المالية والاجتماعية والتقنية والمعنوية مهما كانت الطبيعة القانونية للمؤسسة. (4)

1 - مبارك بلالطة: حاضنات الأعمال في الجزائر، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر، ص 15.
2 - حيرش نور الدين، نجياوي سعاد: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية المحلية والوطنية، Journal of Economic Growth and Entrepreneurship، المجلد 1، العدد 2، 2019، ص 41.
3 - أحمد بن عيشاوي: مداخلة بعنوان "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تفعيل الاستراتيجية الاقتصادية تجربة الاتحاد الأوروبي"، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2013، ص 2.
4 - بوحليل عبد القادر: دور لونساج في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة متون، جامعة سعيدة، الجزائر، 2017، ص 123.

✓ التعريف الإجرائي

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي كيانات اقتصادية تتميز بحجمها الصغير والمتوسط بالمقارنة مع الشركات الكبيرة، وعادة ما تكون مملوكة من قبل عدد قليل من الأفراد والعائلات. تشمل هذه المؤسسات مجموعة متنوعة من الأنشطة الاقتصادية، بما في ذلك التجارة، والصناعة، والخدمات.

● مفهوم المشروع

✓ التعريف اللغوي

المشروع، من الفعل شرع. بمعنى شرعت الرماح، أي سددها وصوبها فتسددت وتصوبت. (1)

✓ التعريف الاصطلاحي

المشروع هو مصطلح اقتصادي لم يعرفه رجال القانون إلا مع نهاية الحرب العالمية الثانية، ولكن باعتباره وحدة اقتصادية تساعد على خلق الثروة باختلاف الأنشطة التي يمارسها، فقد استعمله المشرع في عدة قوانين، وكل قانون يجعل المشروع مفهوما مختلفا مرتبطا بوظيفته. في قانون المنافسة باعتباره صاحب الحق في المنافسة، وفي القانون المدني باعتبارها موضوعا لعقد المقاولة، وفي القانون التجاري باعتباره يشكل الإطار الذي يمكن أن يمارس فيه العمل التجاري اعتمادا على معيار المقاولة.

فالمشروع هو مصطلح اقتصادي ليس له تعريف واحد وإنما عدة تعاريف ليعد مصطلح غير محدد المعالم، ليس له مرادف قانوني مما يجعل دراسته من الناحية القانونية أمرا صعباً. (2)

كما يعرف أيضا بأنه برنامج واسع مهمته الأساسية تحديد الأعمال والأنشطة والبدائل لتنفيذ مشروع ما بغرض تحقيق الأهداف. وقد عرفه معهد صناعة التشييد ومقره الولايات المتحدة الأمريكية (**Industriel Institute construction**) على أنه عملية تطوير شاملة للمعلومات الاستراتيجية لأصحاب المنشأة لمعالجة المخاطر، واتخاذ قرارات لتخصيص الموارد ولتعظيم فرص نجاح المشروع. وهناك من عرفه بأنه ذلك الجهد المعقد الذي يستلزم تحديد المصادر والموارد اللازمة لتنفيذه حسب الموازنة الموضوعية والوقت المحدد، وذلك بالمواصفات التي تلي احتياجات المستهلكين.

1 - نور الدين زاھري: مشروع المؤسسة، دار الاعتصام، الدار البيضاء، 1997، ص 38.

2 - كريمة كرم: شركة الشخص الواحد محدودة المسؤولية الإطار القانوني لمشروعات المتوسطة والصغيرة، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2014، ص 14، 15.

وعرفه معهد إدارة المشاريع الأمريكي (PMI) بأنه عبارة عن نشاط مؤقت يتم البدء فيه لإنشاء منتج، أو خدمة أو نتيجة فريدة من نوعها. (1)

✓ التعريف الإجرائي

المشروع هو نشاط اقتصادي يقدمه شخص ما في مجال معين ووفق خطة ووقت محدد، يهدف من خلاله تحقيق غايات تنموية مشتركة.

سادسا-الدراسات السابقة

وفق المنهجية العلمية يجب على الباحث الاستناد للتراث العلمي أو ما يسمى بالدراسات السابقة، فهي تساعد الباحث على انتقاء الحقائق وتتبع تطورات المشكلة، وتعتبر منطلقا ضروريا لما يليها من أبحاث ودراسات حيث أن موضوع دراستنا يعتبر مجالا خصبا للبحث العلمي، وقد أثمرت جهودنا عن عدد من الدراسات الموجهة لموضوع دراستنا وتحدد كالآتي:

1-الدراسات المحلية

- الدراسة الأولى: للباحثة قويقح نادية، بعنوان "المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية وأهمية دعمها بحاضنات الأعمال"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، السنة الجامعية 2008/2007.

هدفت هذه الدراسة الى تقييم مدى أهمية حاضنات الأعمال بالمنطقة العربية، ومدى تطور المفهوم والتطبيق، ومحاولة الوصول الى صيغة تضمن لدى تطبيقها، نجاح حاضنات الأعمال كمشروع قومي للتنمية في الوطن العربي. وذلك من خلال طرحها للتساؤلات التالية:

✓ كيف يمكن لحاضنات الأعمال كآلية جديدة، أن تلعب دورا رياديا، في بعث وتطور واستمرار قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة؟

✓ ما مدى تطور المفهوم والتطبيق لحاضنات الأعمال في الدول العربية؟

✓ ما هي الصيغة التي يمكن أن تكون عليها، والآلية التي تشغل بها الحاضنات حتى تتمكن من تحقيق أهدافها؟

وللإجابة على الأسئلة المطروحة تم الاستناد على الفرضيات الآتية:

1- فائق محمد سرحان الزويني، إبراهيم عبد الله عيدان: تكنولوجيا المعلومات في إدارة المشاريع الإنشائية، دار غيداء، الأردن-عمان، 2016، ص.

الفرضية الأولى: تتشكل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ضرورية اقتصادية واجتماعية لا غنى عنها بالدول العربية.

وانطلاقا من الفرضية الأولى اعتمد على الفرضيتين الجزئيتين التاليتين:

- تحظى المشروعات الصغيرة والمتوسطة بأهمية بالغة في اقتصاديات الدول العربية.
- تتشابه ظروف الدول العربية في شكل تعاملها مع المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتتشابه بذلك معها المشاكل والعراقيل التي تعانيها هذه الأخيرة.

الفرضية الثانية: تعدد حاضنات الأعمال آلية دعم فعالة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة .

وانطلاقا من هذه الفرضية تم اعتمد الفرضيتين الجزئيتين التاليتين :

- تؤدي حاضنات الأعمال دورا متزايد الأهمية في نشاط المشروعات الصغيرة في الدول المتقدمة.
 - تبقى استفادة الدول العربية من منظومة الحاضنات بعيدة عن المستويات الدولية.
- استخدمت الباحثة المنهج الوصفي، والمنهج التحليلي اللذان يتلائمان مع طبيعة طرح ومعالجة هذا الموضوع، أما بالنسبة للأدوات فقد تم الاعتماد على المسح المكتبي الأكاديمي، المسح المكتبي على مستوى الهيئات الحكومية والمسح الإلكتروني.

وقد أظهرت الدراسة العديد من النتائج:

- ✓ يظهر جليا أن منظومة العربية في مجال حاضنات الأعمال لا زالت بعيدة كل البعد عن المستوى العام الدولي، مقارنة بالدول النامية، ناهيك عن الدول المتقدمة، في الشكل والمضمون وفي العدد.
- ✓ غياب استراتيجية أو حتى سياسات واضحة، حول الاتجاهات العربية في مجال حاضنات الأعمال .
- ✓ التقليد الأعمى للدول المتقدمة، دون مراعاة الخصوصية المحلية في كل دولة عربية.

- الدراسة الثانية: للباحث سايب الزيتوني، بعنوان " دور حاضنات الأعمال في النهوض بقطاع المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة — دراسة حالة الجزائر—»، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص تحليل اقتصادي،

جامعة الجزائر3، السنة الجامعية 2016-2017.

هدفت هذه الدراسة إلى إبراز حاضنات الأعمال كآلية من آليات المرافقة والدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء في المدن المتقدمة أو النامية، وتسليط الضوء على التطور التاريخي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وأبرز المشاكل والمعوقات التي تعترضها، حيث تمحورت إشكالية الدراسة حول كيف يمكن لحاضنات الأعمال أن تساهم في النهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

وعلى ضوء إشكالية الدراسة تم طرح بعض الأسئلة الفرعية المتمثلة في:

✓ ما هي المفاهيم العالمية المختلفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

✓ ما هي حاضنات الأعمال؟ وما هي أنواعها؟ وما أهدافها؟

✓ ما هي تجارب الدول في مجال حاضنات الأعمال؟

✓ ما هو واقع حاضنات الأعمال في الجزائر؟

✓ كيف تساهم الحاضنات في دعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؟

للإجابة على الإشكالية والتساؤلات الفرعية السابقة تم بناء الفرضيات التالية:

✓ تعاني العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مشاكل ومعوقات خاصة في مرحلة التأسيس والانطلاق.

✓ تعتبر حاضنات الأعمال آلية للتقليل من المشاكل التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

✓ تساهم حاضنات الأعمال في زيادة فعالية المؤسسات المتخرجة منها من خلال مساهمة تلك المؤسسات في التنمية المحلية.

وقد اعتمد الباحث في دراسته على المنهج الوصفي وهذا لوصف قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإبراز أهميته والمشاكل التي تعترضه، إضافة إلى وصف حاضنات الأعمال كآلية من آليات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومرافقتها. كما اعتمد على المنهج التحليلي لتحليل المعطيات والبيانات المتوفرة. تم استخدام الاستبيان كأداة للدراسة، الاستبيان الأول موجه إلى مدراء الحاضنات، والثاني أجري على عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحتضنة داخل حاضنات الأعمال والمنتشرة في الجزائر والتي يبلغ عددها 13 حاضنة.

من خلال هذه الدراسة توصل الباحث إلى النتائج التالية:

✓ رغم أن الجزائر تجاوزت مليون مؤسسة صغيرة ومتوسطة بنهاية سنة 2016، ورغم صدور القانون التوجيهي

الجديد الصادر في سنة 2017 لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلى أنها ما زالت تعاني العديد من

المشاكل والمعوقات وخاصة في السنوات الأولى لتأسيسها، حيث أثبتت الدراسة أن معظم مسيري المؤسسات

كانوا يلاقون صعوبة في بداية نشاط المؤسسة نتيجة نقص الخبرة في التسيير وغياب الدعم اللازم

✓ رغم أن انتعاج الجزائر لحاضنات الأعمال جاء متأخر نوعا ما نتيجة عدة ظروف، وأيضا عدم حصول الحاضنة

على الصدى الإعلامي الواسع لتعريف الشباب المقبل على تأسيس مؤسسات من أجل الانتساب للحاضنة،

إلا أنه من خلال الدراسة الميدانية تبين أنه معظم المؤسسات المحتضنة أو التي تخرجت من الحاضنة قد تجاوزت

المرحلة الحرجة خاصة في السنوات الأولى وهذا نتيجة دعم الحاضنة للمؤسسات الناشئة وتوفير سبل النجاح

والاستمرار لفترة زمنية حتى تصبح المؤسسة قادرة على الاعتماد على نفسها وعلى إمكانياتها البشرية والمادية .

✓ بعد خروج المؤسسة من الحاضنة تكون مشبعة بأفكار إدارية وتسييرية وتنظيمية نتيجة السنوات داخل الحاضنة، وهذا ما يساهم في القابلية لدى تلك المؤسسات في النمو والتطور وهو ما يؤدي إلى توفير المؤسسة لي مناصب الشغل، وتحقيق الاكتفاء في مجال نشاطها داخل الإقليم الذي تتواجد فيه، وقد أكدت الدراسة الميدانية أن المؤسسات المتخرجة قد ساهمت في تحقيق التنمية المحلية في الإقليم الذي تتواجد فيه الحاضنة.

● الدراسة الثالثة: للباحثة زينبات أسماء، بعنوان "حاضنات الأعمال كآلية حديثة لدعم ومرافقة المؤسسات الناشئة (دراسة حالة مشاتل المؤسسات في الجزائر)"، المجلة الجزائرية في الدراسات الاقتصادية، المجلد 16، العدد 02، مستغانم-الجزائر، 2022.

هدفت هذه الدراسة لتسليط الضوء على الخدمات المقدمة من طرف حاضنات الأعمال، والجهود المبذولة من طرف الدولة الجزائرية للنهوض بهذا القطاع، وذلك من خلال طرحها لمجموعة من الأسئلة المتمثلة في: ما مدى مساهمة حاضنات الأعمال في دعم وتطوير المؤسسات الناشئة في الجزائر؟ ينقسم هذا السؤال الرئيسي الى الأسئلة الفرعية التالية:

- ✓ ما المقصود بحاضنات الأعمال وماهي المؤسسات الناشئة؟
- ✓ ماهي الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال للمؤسسات الناشئة؟
- ✓ ما الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
- ✓ ما هو الفرق بين حاضنات الأعمال ومشاتل المؤسسات؟
- ✓ ما هو واقع حاضنات الأعمال في دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة في الجزائر؟

أما فرضية الدراسة فتمثلت فيما يلي:

تقوم حاضنات الأعمال بمرافقة ودعم المؤسسات الناشئة، ومساعدة حاملي المشاريع المبتكرة في بحسب أفكارهم الإبداعية على الواقع لتمكينهم من الولوج في عالم الأعمال. ومن أجل الإجابة على إشكالية الدراسة تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي، وذلك بغرض الإلمام بالإطار المفاهيمي لتغيرات الدراسة المتحصل عليها من مختلف الكتب والدوريات والرسائل الجامعية، وتحليل مختلف الإحصائيات والنشريات الرسمية المتعلقة بموضوع الدراسة.

أما بالنسبة لنتائج الدراسة فيمكن حصرها في النقاط التالية:

- ✓ تعتبر المؤسسة الناشئة مشروع حيث النشأة، تعتمد في الغالب على التفكير الإبداعي بهدف طرف مشروع مبتكر وفتح سوق جديدة في ظل احتياجات مالية كبيرة، وحالة عدم التأكد.
- ✓ تعد حاضنات الأعمال مؤسسات تابعة للقطاع العام أو الخاص أو قطاع مشترك، تعمل على احتضان المشروع في المراحل الأولى لانطلاقه من خلال تقديم الاستشارات، تقديم المساعدات المالية، المادية، والفنية وخيرها من المساعدات التي يحتاجها المشروع.
- ✓ تعد تجربة الجزائر في مجال حاضنات الأعمال متأخرة نوعا ما، ويرجع سبب ذلك الى ضعف الوعي السياسي والاقتصادي بأهمية الحاضنات ودورها في مرافقة المؤسسات الناشئة.
- ✓ لقد ضم المشرع الجزائري مفهوم الحاضنات في المئات وفق المرسوم التنفيذي رقم 78_03 أي جعل الحاضنة شكلا من أشكال مشاتل المؤسسات يختص بالقطاع الخدمي والفرق بين الحاضنة والمشتلة هو أن الحاضنة تقدم خدماتها قبل وبعد إنشاء المؤسسة، أما المشتلة تقدم خدماتها بعد الإنشاء، إلا انه ووفقا للمهام المحددة في المرسوم السابق الذكر فان مشاتل المؤسسات تقدم خدماتها قبل وبعد إنشاء المؤسسات.
- ✓ سعت الدولة الجزائرية بتكريس نظام الحاضنات كآلية لاحتواء واحتضان مشاريع المؤسسات حديثة النشأة في عالم الأعمال وحاملي المشاريع والأفكار الابتكارية، التي يسعى أصحابها الى تحسيدها والمحافظة على دعمتها، بإصدار المرسوم التنفيذي رقم 254_20 الذي يتضمن مفاهيم ورؤية جديدة لترقية نظام الحاضنات ودعم المؤسسات الناشئة والابتكار.
- ✓ تتوزع المشاريع المحتضنة من قبل المشاتل المؤسسات بالجزائر على عدة قطاعات أهمها الخدمات، الفلاحة، الصناعة، تكنولوجيا المعلومات والاتصال، البناء والأشغال العمومية.

2- الدراسات العربية

- الدراسة الأولى: للباحثة ميسون محمد القواسمة، بعنوان " واقع حاضنات الأعمال ودورها في دعم المشاريع الصغيرة في الضفة الغربية "، رسالة الماجستير في إدارة الأعمال جامعة الخليل، فلسطين، السنة الجامعية 2010.

تتمثل إشكالية الدراسة الرئيسة حول واقع حاضنات الأعمال في الضفة الغربية، والدور الذي تلعبه في دعم المشاريع الصغيرة من خلال تقديم العديد من الخدمات التي تحتاج إليها. وذلك من خلال الأسئلة التالية:

- ✓ ما هو واقع حاضنات الأعمال في الضفة الغربية؟
- ✓ ما الدور الذي تلعبه في دعم المشاريع الصغيرة؟
- ✓ ما الهدف من إنشاء حاضنات الأعمال؟
- ✓ ما أهم عوامل نجاح حاضنات الأعمال؟
- ✓ هل تعمل الحاضنات على توفير الخدمات للمشاريع الصغيرة ومساعدتها في مواكبة التطورات وزيادة قدرتها التنافسية؟
- ولقد قامت الدراسة على عدد من الفرضيات وهي:
- ✓ تقوم فكرة الحاضنات على أساس الملكية الخاصة.
- ✓ تقوم فكرة الحاضنات على أن تكون عضوا في الحاضنة لكي تحصل على الخدمات.
- ✓ تقوم الحاضنات بدعم المشاريع الصغيرة باعتبارها إحدى الوسائل لتوفير فرص العمل والقضاء على البطالة.
- ✓ تهدف حاضنات الأعمال الى توليد فرص العمل للشباب الخريجين الجدد من خلال إنشاء المشاريع الخاصة بهم.
- ✓ حاضنات العمال تعتبر كأى مشروع بحاجة لوضع الخطة العلمية لضمان نجاحه.
- استخدمت الباحثة المنهج الوصفي التحليلي، واعتمدت الاستبانة كأداة لجمع البيانات المطلوبة، وقد تم مسح مجتمع الدراسة والمكون من جميع العاملين في حاضنات الأعمال والأفراد المحتضنين كمشروع صغير في حاضنات الأعمال في الضفة الغربية والبالغ عددهم 42 فردا.
- وقد أظهرت الدراسة العديد من النتائج أبرزها:
- ✓ تعاني المشاريع الصغيرة في فلسطين العديد من المشاكل والتي يمكن أن تسبب لها الفشل في بداية حياتها.
- ✓ ما زالت حاضنات الأعمال تسير وفق آلية غير علمية، ولا تساعد المشاريع الصغيرة في التغلب على مشاكلها.
- ✓ يتسم تقديم الخدمات من قبل حاضنات الأعمال بأنها متدنية ولا تعمل على دعم المشاريع بشكل كبير، وهذا عائد إلى نقص الخبرة في هذا المجال وانخفاض الإمكانيات المتوفرة لديها. وقد كان مستوى تقديم الخدمات أثناء فترة الاحتضان أفضل بكثير، من الفترة التي كانت بعد التخرج من الحاضنة.
- ✓ أكثر الخدمات المقدمة لدعم المشاريع من وجهة نظر المشاريع المحتضنة بشكل عام أثناء فترة الاحتضان كانت خدمات تنمية الموارد البشرية تليها خدمات السكرتارية والمعلومات، أما بالنسبة للخدمات المقدمة بعد التخرج من الحاضنة فقد كان أكثرها خدمات تنمية الموارد البشرية تليها الخدمات الاستشارية.

✓ أما بالنسبة للخدمات المقدمة للمشاريع من وجهة نظر العاملين في الحاضنة بشكل عام أثناء فترة الاحتضان كانت خدمات السكرتارية والمعلومات، تليها خدمات تنمية الموارد البشرية والخدمات الفنية، أما الخدمات المقدمة للمشاريع بعد التخرج من الحاضنة كانت الخدمات الإدارية والاستشارية.

• الدراسة الثانية: للباحث سجاد عيد مصطفى تويبه، بعنوان " دور حاضنات الأعمال في دعم الطلاب الجامعيين نحو امتلاك مشروع خاص في محافظة الخليل"، رسالة ماجستير في إدارة الأعمال، جامعة الخليل، فلسطين، السنة الجامعية 2020.

تمحورت إشكالية هذه الدراسة حول دور حاضنات الأعمال في دعم الطلاب الجامعيين نحو امتلاك مشروع خاص في محافظة الخليل، وقد تمت صياغة مجموعة من الأسئلة البحثية تتمثل فيما يلي:

ما دور حاضنات الأعمال في دعم الطلاب الجامعيين نحو امتلاك مشروع خاص في محافظة الخليل؟
في حين تمثلت التساؤلات الفرعية في:

✓ ما هو دور حاضنات الأعمال في محافظة الخليل؟

✓ ما مدى استفادة الطلبة الجامعيين من الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال؟

✓ ما هي أهم المعوقات التي تواجه حاضنات الأعمال في محافظة الخليل، وكيف بإمكان تطوير دور هذه الحاضنات في خدمة الطلبة؟

أما فرضيات الدراسة فتتمثل في:

✓ لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية لمدى استفادة الطلبة الجامعيين من الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال يعزى للمتغيرات الديمغرافية (الجنس، العمر، طبيعة عمل المشروع، المؤهل العلمي).

✓ يوجد علاقة إيجابية بين دور حاضنات الأعمال ومشاريع خريجي الجامعات.

✓ لا تواجه حاضنات الأعمال في محافظة الخليل أيا من المعوقات.

استخدمت الباحثة المنهج الوصفي التحليلي، باعتباره المنهج الذي يقوم بوصف الظاهرة وصفا دقيقا، واعتمدت على نوعين من أدوات جمع البيانات: المقابلة والاستبانة، وقد تم استخدام العينة المسحية على جميع مجتمع الدراسة.

وتوصلت الدراسة الى مجموعة من النتائج أهمها:

✓ أن حاضنات الأعمال تشترك جميعها في معظم الخدمات التي تقدم للمشاريع المحتضنة، حيث أن استفادة الطلبة الجامعيين من هذه الخدمات مرتفعة.

- ✓ اشتركت معظم حاضنات الأعمال في أن هذه الحاضنات تمتلك قاعدة بيانات كبيرة وتمتاز بوجود شبكة علاقات داخلية وخارجية، الأمر الذي يعتبر مهما للأصحاب المشاريع.
- ✓ اشتركت معظم الحاضنات في أنها تعمل على استقطاب الطلاب لاحتضان مشاريعهم بعدة وسائل.
- ✓ تميزت بعض حاضنات الأعمال في كونها الحاضنة الوحيدة التي تقدم دعماً مادياً مباشراً من الحاضنة نفسها للمشاريع المحتضنة
- ✓ اشتركا حاضنات الأعمال جميعها في أنها تعاني من عدة معوقات منها مشكلة الحصول على التمويل، وعدم وجود تخصصية وتكاملية في حاضنات أعمال محافظة الخليل، والخوف من عدم القدرة على المحافظة على استمرارية توفير التمويل اللازم لأنشطة الاحتضان.

خلاصة

من خلال فصلنا هذا حاولنا التعرف على أهم المراحل التي تتطلبها الدراسة العلمية بداية من تحديد إشكالية البحث، الفرضيات، أهمية وأهداف الدراسة التي يسعى البحث بلوغها، تليها عرض أهم المفاهيم المتعلقة بالموضوع لتوضيح المعنى أمام القارئ وإزالة الغموض، إلى جانب الاطلاع على بعض الدراسات السابقة التي تعد مرجعا هاما لأي بحث علمي.

الفصل الثاني: ماهية المؤسسات الناشئة

تمهيد

المبحث الأول: نشأة وتطور المؤسسات الناشئة

- المطلب الأول: مراحل تطور المؤسسة الناشئة
- المطلب الثاني: أهمية وأهداف المؤسسات الناشئة
- المطلب الثالث: خصائص المؤسسات الناشئة
- المطلب الرابع: تصنيفات المؤسسات الناشئة

المبحث الثاني: شروط وأطر قيام المؤسسات الناشئة

- المطلب الأول: شروط قيام المؤسسات الناشئة
- المطلب الثاني: الأطر القانونية للحصول على مؤسسة ناشئة
- المطلب الثالث: نقاط القوة ونقاط الضعف للمؤسسات الناشئة

خلاصة

تمهيد

يعتبر قطاع المؤسسات الناشئة من أهم القطاعات في الاقتصاد الحديث، حيث يلعب دورا حيويا في تعزيز الابتكار وتخفيف النمو الاقتصادي في مختلف بلدان العالم. وتتميز هذه المؤسسات بروح ريادية قوية وقدرة على التكيف مع التحديات والتغيرات في البيئة الاقتصادية والاجتماعية. حيث ساهمت في توفير مناصب شغل والتخفيف من البطالة التي أصبحت شبح مخيف يعاني منه مختلف فئات المجتمع خاصة الشباب، الذي يعد الركيزة الأساسية لتنمية المجتمع وتطويره.

وسنحاول في هذا الفصل تحديد ماهية المؤسسات من خلال مراحل تطورها، أهميتها وأهدافها في التنمية الاقتصادية، بالإضافة إلى استعراض العوامل التي تؤثر على نجاح هذه المؤسسات والتحديات التي تواجهها. كما سنقوم بمناقشة الإجراءات والسياسات التي يمكن اتخاذها لدعم وتعزيز نمو المؤسسات الناشئة في البيئة الاقتصادية الحالية.

المبحث الأول: نشأة وتطور المؤسسات الناشئة.

المطلب الأول: مراحل تطور المؤسسات الناشئة

ما يميز المؤسسات الناشئة هو قدرتها على الاستمرار في النمو رغم التحديات التي تواجهها، حيث غالبا ما تواجه مراحل صعبة قبل أن تصل الى القمة. بالتالي يمكن إبراز المراحل التي مرت بها المؤسسات الناشئة كما يلي:

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

- المرحلة الثانية: مرحلة الانطلاق، في هذه المرحلة يتم إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة، حيث تكون غير معروفة، وربما أصعب شيء يمكن أن يواجهه المقاول في هاته المرحلة هو أن تجد من يبنى الفكرة على أرض الواقع وبموهبا ماديا، وعادة ما يلجأ رائد الأعمال في هذه المرحلة الى ما يعرف ب (FFF (Friends, Family, Fools)، فغالبا ما يكون الأصدقاء والعائلة هم المصدر الأول الذي يلجأ إليهم المقاول للحصول على التمويل، أو يمكن الحصول على التمويل من قبل الحمقى وهم الأشخاص المستعدين للمغامرة بأموالهم إذا صح القول خاصة عند البداية حيث تكن درجة المخاطرة عالية، وفي هذه المرحلة يكون المنتج بحاجة إلى الكثير من الترويج كما يكون مرتفع السعر، ويبدأ الإعلام بالدعاية للمنتج.⁽¹⁾

- المرحلة الثالثة: مرحلة مبتكرة من الإقلاع والنمو، يبلغ فيها المنتج الذروة ويكون هناك حماس مرتفع، ثم ينتشر العرض ويبلغ المنتج الذروة في هذه المرحلة يمكن أن يتوسع النشاط الى خارج مبيكره الأوائل، فيبدأ الضغط السلبي حيث يتزايد عدد المعارضين للمنتج ويبدأ الفشل، أو ظهور عوائق أخرى يمكن أن تدفع المنحنى نحو التراجع.

1 - هخام عطية: واقع حاضرات الأعمال في ترقية المؤسسات الناشئة في الجزائر، مجلة التحليل والاستشراف الاقتصادي، جامعة زيان عاشور الجلفة(الجزائر)، المجلد 03، العدد 01، 2022، ص20.

– المرحلة الرابعة: الإنزلاق في الوادي، وبالرغم من استمرار الممولين المغامرين (رأس المال المغامر) بتمويل المشروع، إلا أنه يستمر في التراجع حتى يصل إلى مرحلة يمكن تسميتها وادي الحزن أو وادي الموت، وهو ما يؤدي إلى خروج المشروع من السوق في حالة عدم التدارك خاصة وأن معدلات النمو في هذه المرحلة تكون جد منخفضة.⁽¹⁾

– المرحلة الخامسة: مرحلة تسلق المنحدر، في هذه المرحلة يتم تعديل المنتج وإحداث تغييرات فيه وتحسينه، لتبدأ المؤسسة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الخبرة والاستراتيجيات المطبقة فتقوم بإصدار الإصدار الثاني للمنتج وضبط سعره وتسويقه على نطاق أوسع.

– السادسة: مرحلة النمو المتوقع، في هذه المرحلة يتم تطوير المنتج بشكل نهائي ويخرج من طور التجريب والاختبار وي طرح في السوق المناسبة وتبدأ الشركة الناشئة في النمو المستمر ويأخذ المنحنى بالارتفاع، حيث يُحتمل أن 20% إلى 30% من الجمهور المستهدف قد اعتمد الابتكار الجديد، لتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح الضخمة.⁽²⁾

وتعتبر حاضنات الأعمال من بين أهم المؤسسات فاعلية ونجاحها في الإسراع في تنفيذ برامج التنمية الاقتصادية، وخلق فرص جديدة وتوفير مختلف الأدوات اللازمة لنجاح المشروع لذلك فإنها تتم برعاية ومتابعة المؤسسات المنتهجة بالحاضنة وذلك بتسطينها برنامجا دقيقا وخطة واضحة من لحظة تبنيتها لمشروع المؤسسة الناشئة وذلك انطلاقا من فكرة المشروع، وصولا عند تحسيد الفكرة على أرض الواقع، وأخيرا تتوج هذه المراحل بتوجيه المشروع نحو المحلية أو العالمية وهنا ينتهي دور الحاضنة. وسنوضح مراحل أخرى في تطوير فكرة مشروع مؤسسة ناشئة من خلال ما يلي:

➤ مرحلة خلق فكرة المشروع

تعرف كذلك باسم الفكرية الاستثمارية وهي عملية ابتكارية إبداعية يتم من خلالها خلق أو توليد فكرة المشروع، وذلك بإيجاد حل مبتكر تماما لمشكلة يعاني منه عدد كبير من الأشخاص ضمن سوق كبيرة، أو يكون المشروع أداة لتلبية احتياج ما، أو من خلال تطوير حل قديم متواجد بالفعل مع إعادة هيكلته. أو بتوليد

1 – زيري نورة وآخرون، مرجع سابق، ص58.

2 – حورية بن عطية، مرجع سابق، ص70.

أفكار بديلة أو تصغير المشكلة أو النظر إليها من زاوية مختلفة تماما أو تحسينها. وفي الحقيقة الأفكار هي أشياء ثمينة ولكنها تظل حبيسة للعقول إن لم نجد من يعمل على تطويرها وتحويلها إلى واقع ملموس. (1)

➤ قبل الاحتضان

تتعلق هذه المرحلة أساسا بمساعدة رائد الأعمال بتطوير فكرة الأعمال، ويكون ذلك قبل التحاق المؤسسة الناشئة بالحاضنة، إذ لابد من إجراء لقاء بين بين رائد الأعمال وإدارة الحاضنة وذلك بهدف تحليل الفكرة وتقييم مدى صلاحيتها، وتقييم الإبداع، من خلال كفاءات داخلية، ولجان خارجية. وكذلك تساعد حاضنة الأعمال رائد الأعمال على تعريف فكرة أعماله بشكل دقيق، ووضع نموذج أعمال، من خلال الإجابة على التساؤلات التالية: منهم المستهلكين المستهدفين؟، ما هي قنوات التوزيع؟، من ينشئ ويمول المشروع؟، وإعداد خطة الأعمال: يكون بإتمام خطط الأعمال والتقديرات المالية. والتدريب في هذه المرحلة يتعلق بالمهارات الإدارية ومواضيع أكثر تخصص (حقوق الملكية، والقوانين، والتشريعات الإدارية...)، كما سبق الإشارة إليه فليس من الضروري أن يكون المقاول ذو درجة أكاديمية. (2)

➤ مرحلة التخرج من الحاضنة

وهي المرحلة النهائية بالنسبة إلى المؤسسة الناشئة داخل الحاضنة، ويتم عادة بعد فترة تتراوح بين سنتين إلى ثلاث سنوات من قبول المؤسسة بالحاضنة، وذلك طبقا لمعايير للتخرج، حيث يتوقع أن المؤسسة قد حققت قدرا من النضج والنمو وأصبحت قادرة على بدء نشاطها خارج الحاضنة بحجم أعمال أكبر، إلا أنه لا يعني ذلك الانقطاع التام عن الحاضنة، بل يمكن الاستمرار في الاستفادة من خدماتها وتوجيهاتها حتى بعد التخرج³، والمخطط التالي يلخص لنا هذه المراحل:

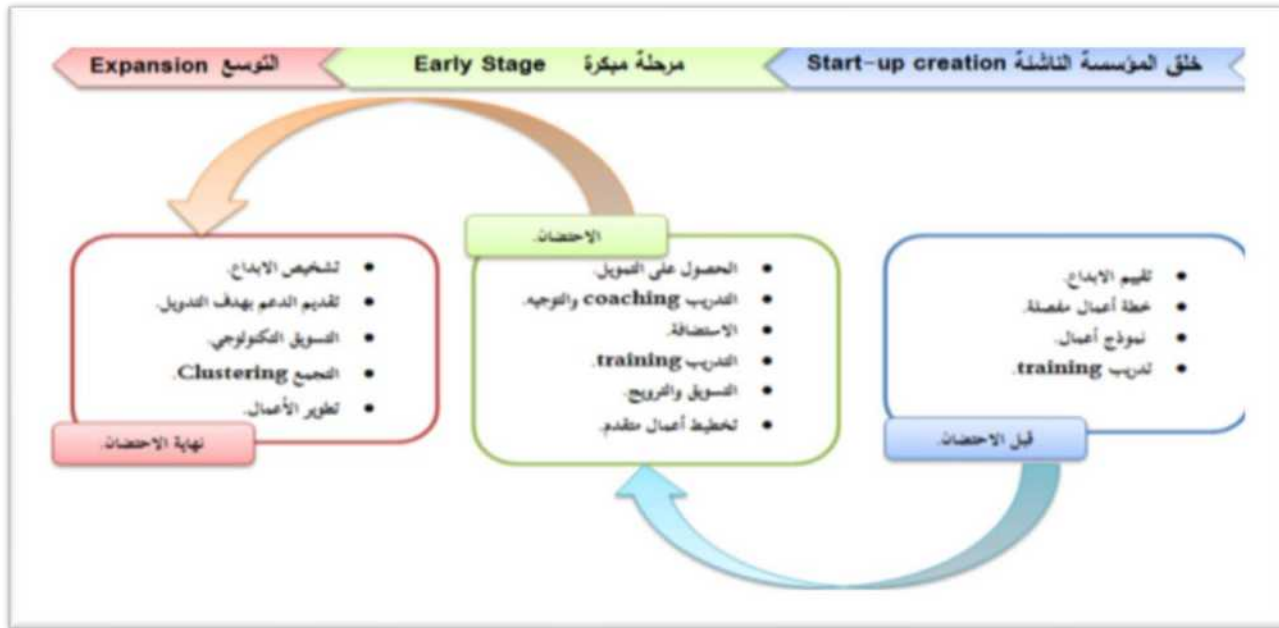
1 - بجاوي شهيرة، بجاوي أمال: دور حاضنات الأعمال في دعم المؤسسة الناشئة، جامعة مولود معمري تيزي وزو، كلية الحقوق والعلوم السياسية، مذكرة لبل شهادة الماستر في القانون، 2023، ص33-34.

2 - بوالشعور شريفة، مرجع سابق، ص425.

3 - أحمد بن قطاف، مدى فعالية حاضنات الأعمال في الدول النامية حالة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، أطروحة دكتوراه، 2015-2016، ص160.

وفي هذا السياق سيوضح لنا الشكل الموالي مراحل تطور المؤسسات الناشئة

الشكل رقم (01): مراحل تطور المؤسسات الناشئة



المصدر: أسامة الميطة ، منير مناعي ، مرجع سابق، ص 24.

إن نمو المؤسسة هي عبارة عن زيادة كمية في المبيعات والإنتاج والأرباح في السنة الحالية مقارنة للسنة الماضية، ويعتبر هدف النمو كهدف استراتيجي لأي مؤسسة ناشئة لكونه ينتج عنه خفض في تكلفة المنتجات وأسعار بيع تنافسية، وتمكين المؤسسة من تعزيز موقفها التنافسي، وينتج عن ذلك نمو في المبيعات، والعمليات، والأرباح، والسرعة في بلوغ نقطة التعادل وتحقيق أرباح، وتعزيز نظرة المستثمرين الإيجابية بالمؤسسة، وتحسين في قيمة المؤسسة، وانعكاس ذلك على تعظيم العائد على الاستثمار بالمؤسسة. وكما ذكرنا، فإن أي نمو في المؤسسة سيترتب عليه زيادة في الاستثمارات في صافي رأس المال العامل، مثلاً ارتفاع في رصيد المدنين أو المبيعات الآجلة في السوق، وزيادة في قيمة المخزون، وربما تعيين موظفين، وزيادة في رصيد الدائنين، لتغطية الزيادة في الإنتاج والمبيعات، وربما كذلك زيادة في استثمارات الأصول الثابتة مثل المباني، والمكاتب والمخازن، وسيارات النقل .

وتحتاج المؤسسة حتماً إلى أموال إضافية لتغطية نفقات النمو، وستختار المؤسسة بين مصادر التمويل المتاحة وهي المصادر الداخلية أو العضوية كالأرباح أو التدفقات النقدية التشغيلية أو اكتتاب المالكين في زيادة

رأس المال، ومن المصادر الخارجية كالاندماج أو الاستحواذ أو الاكتتاب في رأس مال المؤسسة أو الاقتراض من البنوك أو عبر منصات التمويل الإلكتروني. وتختار المؤسسة مصدر وقيمة التمويل بناء على تقييم العناصر المؤثرة في التمويل مثل تكلفة التمويل، ومستوى التحكم الإداري في إدارة المؤسسة، وجدولة السداد، وتوقيت طلب التمويل، وقيمة التمويل وسرعة الحصول على تمويل وخطوة المؤسسة في الاستفادة من التمويل. كما وجب التنبيه إلى إن ليس كل نمو هو يعتبر نمواً حميداً وينتج عنه فوائد مالية للمؤسسة، بل قد ينجم عن بعض ظروف النمو كوارث ونتائج سلبية، مثلاً الفوضى الإدارية، وضعف التواصل والتحكم الإداري، والبيروقراطية، والبطالة المقنعة، وسوء التخطيط، خاصة إذا لم تكن إدارة المؤسسة وفريق العمل مؤهلين وقادرين على استيعابه والاستفادة منه، وعضواً أن تحمي المؤسسة فوائد هذا النمو، فإنها تحمي التضخم بالتكاليف وضعف بالمبيعات وتراجع بالأرباح وربما تحقيق خسائر⁽¹⁾

المطلب الثاني: أهمية وأهداف المؤسسات الناشئة

1- أهمية المؤسسات الناشئة

إن عملية إنشاء مؤسسة ناشئة ظاهرة شاملة وبشكل كبير ومن المهم التعامل معها نظراً لتأثيرها الواضح في نمو المجتمع والتنمية، ما يجعلها موضوعاً إلزامي ومثير للاهتمام لكل من المناطق المتقدمة وغير المتقدمة، فلطالما لعبت الشركات الناشئة دوراً رئيسياً في الاقتصاديات الوطنية والثروة في جميع أنحاء العالم، من خلال تطوير ابتكار المنتجات والخدمات وخلق فرص عمل جديدة وزيادة الإنتاجية الوطنية والتخفيف من حدة الفقر. فمنذ منتصف العقد الأول من القرن الحادي والعشرين أصبحت الشركات الناشئة بشكل متزايد، خاصة وأنها أصبحت القوة الدافعة للوظائف الجديدة ومحركات النمو في البلدان المتقدمة، وتسعى الدول جاهدة لتنشيط الشركات الناشئة من خلال سياسات الدعم.

وتبرز أيضاً أهم المكاسب الاستراتيجية المتولدة من اعتماد المؤسسات الناشئة في فتح المجال للتطور التكنولوجي وتؤثر على خلق الاقتصاد الحديث وتوفر التقنيات المبتكرة للمجتمع وتوسيع نطاق المنتجات

¹ - منذر الداود: دليلك المالي لإدارة المؤسسة الناشئة (خطواتك المالية في دراسة وتشغيل ونمو المؤسسة الناشئة)، ص118.

والخدمات الرائدة، وتحسين وضع الدولة في مختلف التصنيفات، فهي وسيلة لتطوير الأنشطة القائمة على التقنيات الحديثة والأفكار الشجاعة. (1)

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

- توفير فرص عمل كبير للشباب خاصة في ظل انخفاض معدلات التوظيف.
- تنمية وتطوير قدرات الأفراد من خاصة أنهم يتميزون بقدرات هائلة تمكنهم لعب أدوار مختلفة ومميزة داخل المؤسسة الناشئة.
- المساهمة في تطوير الاقتصاد المحلي وتطويره والرفع من التنافسية.
- مستقبل للمؤسسات الكبرى كون المؤسسات الناشئة تغذي النمو الاقتصادي، وتسمح الابتكار والنمو. (2)

2- أهداف المؤسسات الناشئة

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

- ترقية روح المبادرة الفردية والجماعية باستحداث أنشطة اقتصادية سلعية أو خدمية لم تكن موجودة من قبل وكذا إحياء أنشطة اقتصادية تم التخلي عنها لأي سبب، ومثال عن ذلك إعادة تنشيط الصناعات التقليدية.

1 - سارة بوعدلة، هديات خديجة بن طيب: قدرات وتحديات المؤسسات الناشئة ومتطلبات نجاحها مع الإشارة لحالة الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، 2020، ص69، 70.

2 - نريمان بن عبد الرحمان: التوجه نحو اقتصاد المعرفة وإنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، المجلة الجزائرية للأبحاث والدراسات، المجلد 06، العدد 02، 2023، ص616.

- استحداث فرص عمل جديدة سواء بصورة مباشرة وهذا بالنسبة لمستحدثي المؤسسات أو بصورة غير مباشرة عن طريق استخدامهم لأشخاص آخرين.
- أداة فعالة لتوطن الأنشطة في المناطق النائية مما يجعلها أداة هامة لترقية و تـثـمـين الثروة المحلية وإحدى وسائل الاندماج والتكامل بين المناطق.
- حلقة وصل في النسيج الاقتصادي من خلال حمل العلاقات التي تربطها بباقي المؤسسات المحيطة والمتفاعلة معها، والتي تترك في استخدام ذات المدخلات.
- تمكين فئات عديدة تمتلك الأفكار الاستثمارية ولكنها لا تملك القدرة المالية والإدارية على تحويل هذه الأفكار إلى مشاريع واقعية. (1)

كما تسعى كذلك المؤسسات الناشئة أساسا إلى تحقيق أهداف أخرى نذكرها في مايلي:

- توفير المنتجات الوسطية للمؤسسات الكبرى: ويعتبر هذا دعما للمؤسسات الكبيرة من طرف المؤسسات الناشئة.
- تقليص حجم البطالة من خلال توفير مناصب شغل دائمة ومؤقتة لمختلف الشرائح والفئات.
- تطبيق المعايير والمبادئ الصناعية والإدارية العالمية كإدارة الجودة، وتقسيم العمل وتشجيع الأفكار الابتكارية.
- تحقيق توازن الهيكل الإنتاجي للنشاط: تفتقد الدول النامية لقاعدة صناعية قوية مما يسبب خلل في الهيكل الاقتصادي لهذه الدول، وتساهم المؤسسات الناشئة بشكل كبير في إصلاح هذا الخلل.
- استثمار المدخرات المحلية الصغيرة وتوظيفها في مشاريع مصغرة مما يساهم في تعظيم رؤوس الأموال وتخريك دواليب التنمية.
- المساهمة في التخلص من اقتصاد الريع وتنويع الصادرات. (2)

1 - رمضان مروي، بوقرة كريمة: تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر (نماذج لشركات ناشئة ناجحة عربيا)، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، 2020، ص 280.

2 - سلطان سمير، بوشيجي عائشة: التحفيز الجنائية كآلية لتفعيل دور المحاضرات في ترقية المؤسسات الناشئة في الجزائر، مجلة بحوث الاقتصاد والمناجمت، المجلد 03، العدد 01، جوان 2022، ص 99.

المطلب الثالث: خصائص المؤسسات الناشئة

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

- شركات حديثة العهد: الشركة الناشئة هي مؤسسة حديثة العهد يتم تأسيسها بواسطة رائد أعمال أو مجموعة، بهدف تطوير منتج أو خدمة مميزة لإطلاقها في السوق.
- شركة شابة يافعة: ذلك أن رائد الأعمال مؤسس لمشروع يدر المال عن طريق الخوض بالمخاطرة والابتكار، وقد يكون الابتكار تكنولوجي، ولكنه لا يقتصر على ذلك، ويرضى رائد الأعمال بتحمل المخاطر ويسعى لإدارتها بشكل فعال وعقلاني لتعظيم فرص النجاح والعوائد، لذلك فإن الشركة الناشئة أمامها خياران أما التطور والتحول إلى شركة ناجحة، أو إغلاق أبوابها والخسارة.
- شركات أمامها فرصة للنمو التدريجي والمتزايد: من إحدى السمات التي تحدد معنى الشركة الناشئة هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيراد اسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل، فهي شركة تتمتع بإمكانية الارتقاء 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 الشركة الناشئة لا تقتصر بالضرورة على أرباح اقل لأنها صغيرة، بل على العكس توليد أرباح كبيرة جدا، فالشركة الناشئة مصممة لتنمو بسرعة حالما تعثر على نموذج عملها التجاري الأنسب. (1)
- شركات تتعلق بالتكنولوجيا تعتمد بشكل رئيسي عليها: تتميز **Startup** بأنها شركة تقوم أعمالها 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 الأعمال.

1 - بن عياد حليلة: دور المؤسسات الناشئة في التنمية الاقتصادية، مجلة الدراسات القانونية، مجلة علمية دولية سداسية محكمة صادرة عن مخر السيادة والعملة- جامعة يحي فارس بالمدينة- الجزائر، المجلد 08، العدد 01، جانفي 2022، ص 160.

- شركة تتطلب تكاليف منخفضة: يشمل معنى الشركة الناشئة *Startup* على أي 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 أمازون، آبل، جوجل، مايكروسوفت... الخ. (1)

ومن خلال ما سبق، يمكننا القول أن المؤسسة الناشئة هي مبادرة بشرية تهدف إلى تطوير منتجات وخدمات جديدة، وتبحث عن نموذج تجاري يمكن تكراره وتوسيعه، فهي تعد محفزا للتنمية الاقتصادية والاجتماعية المحلية، ووسيلة فعالة لخلق فرص العمل.

وهناك خصائص أخرى تتميز بها المؤسسات الناشئة وهي:

- **مؤقتة:** لا يقصد من الشركة الناشئة أن تبقى هكذا طوال حياتها. أن تكون شركة ناشئة ليس هدفا في حد ذاته. الشركة الناشئة مرحلة خاصة والهدف الرئيسي منها هو الخروج منها.
- **البحث أو العثور على نموذج عمل:** أن تكون شركة ناشئة يعني تقديم قيمة للعملاء بمنتج أو خدمة لم يفعلها أحد من قبل. والتحدي الذي يواجه الشركة الناشئة هو إيجاد وبناء نموذج الأعمال الذي يتوافق معها. نموذج عمل جديد، لم يتم تصميمه من نموذج عمل قائم، والذي لا يكون واضحا بالضرورة عند إطلاق الهيكل.
- **الحذر (Attention):** لا ينبغي الخلط بين نموذج العمل (*Business Model*) أو النموذج التجاري (النموذج الكلي، والآليات التي تسمح للشركة بتوليد الدخل) وخطة العمل (*Business Plan*).
- **القابلية للتصنيع أو القابلية للتكرار:** هذا يعني أن الشركة الناشئة تبحث عن نموذج يمكن تحقيقه على نطاق أوسع في أماكن أخرى، أو يمكن إعادة إنتاجه من قبل آخرون، بمجرد نجاحه (أي كسب المال ومعرفة كيفية اكتسابه). المثال الأكثر دلالة هو مثال *Airbnb* أو *Uber* اللذان ينتشران من مدينة إلى أخرى بناء على وصفة عمل ناجحة (حتى لو كان من الضروري في بعض الأحيان تكييفها مع السياقات المحلية).
- **قابلة للتطوير (النمو الأسي):** السمة الأخرى للشركة الناشئة هي قابليتها للتوسع، امتلاكها لنموذج تجاري حيث كلما زاد عدد العملاء، زادت الهوامش. فالعملاء الأوائل يكلفون أكثر من العملاء التاليين وهكذا.

1 - حجاج عطية، مرجع سابق، ص 22.

إن قابلية التوسع هذه، وحقيقة أن النموذج قابل للتكرار، هو ما يسمح للشركات الناشئة بالنمو بسرعة كبيرة، وفي وقت قصير، مقارنة بشركة أكثر تقليدية. (1)

- الابتكار: يقع أصحاب المؤسسات الناشئة في صميم عملية الابتكار حيث أن هذا النوع من المؤسسات يسعى إلى خلق منتج أو خدمة جديدة.
- المرونة: كون أن المؤسسات الناشئة ذات حجم صغير وخبرة محدودة، وموجهة نحو المجهول يجعلها أكثر عرضة للمشاكل، الأمر الذي يتطلب المرونة الكافية لمواجهة هذه التحديات. (2)

رابعاً- تصنيفات المؤسسات الناشئة

تختلف تقسيمات تأسيس المؤسسات الناشئة **Startups** حسب المذهب الاقتصادي، وطبيعة الدول، وأهداف الشركة ذاتها، وسنبرز أهم التصنيفات انتشاراً والتي تنقسم إلى:

1- حسب معيار الحجم: أي عدد الموظفين والنطاق الجغرافي المتواجدة به أو حجم رأس المال، وتنقسم إلى:
 - مؤسسة ناشئة صغيرة: هي شركات يرغب رواد أعمالها في الحصول على أعمال طويلة الأمد ومستدامة وليست مصممة للتوسع أو لخلق أرباح ضخمة، وغالباً ما يكون رأس مالها هو دخلها، كما تهدف لخلق وظائف محلية بسيطة وتوفير حياة مريحة فقط لصاحبها، وعائلته، وهذا النوع من الشركات نادراً ما يقوم على خطة عمل أو وجود خط سير واضح ومحدد، وإنما تعتمد على المحاولة والخطأ والأساليب التجريبية، ومن الأمثلة على ذلك صالونات تصفيف الشعر ومحلات البقالة والمخابز وغيرها.

- مؤسسة ناشئة متوسطة: تعد الشركات المتوسطة من الشركات التي تتطلع للتوسع وتنمو بوتيرة سريعة، وتتم بالابتداع والتطوير، وأقصى عدد لموظفيها يصل إلى ألفي موظف ومن أمثلتها: - منصات الحمامة شركات المقاولات والبناء.

- مؤسسة ناشئة كبيرة: تتميز تلك الشركات بأنها تبدأ برأس مال كبير وفريق عمل محترف إلى جانب موظفين بالآلاف في نطاق جغرافي واسع جداً، كما تتمتع بالاكتمال الذاتي وتهدف إلى الوصول إلى عدد كبير من الجمهور فتتوسع باستمرار لتواكب التغيرات والتطورات بل وتكون سبباً في إحداثها، فتحافظ بذلك على وجودها في

1 - عبادي محمد السعيد وزنادي زينة: ترقية أنشطة الابتكار في عينة من المؤسسات الناشئة في الشرق الجزائري، مجلة المنتدى للدراسات والأبحاث الاقتصادية، المجلد 05، العدد 02، 2021، ص 309، 310.

2 - بن خضر السعيد وآخرون: مرجع سابق، ص 30.

السوق، ولكن ذلك يضعها تحت ضغط الابتكار والإبداع طوال الوقت للحفاظ على مكانتها. من أمثلة تلك الشركات Android, Google.

2- حسب معيار التوسع: يمكن تقسيم المؤسسات من ناحية القابلية للتوسع والانتشار إلى:

- مؤسسة قابلة للنمو والتطور: تعد الشركات المتوسطة خيرة مثال لهذا النوع، إذ تهدف إلى التوسع والنمو وتبذل أقصى جهودها لتحقيق أهدافها بشكل كبير وواسع. ومن الأمثلة على ذلك Facebook, Google Uber⁽¹⁾.

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

- شركة ناشئة قابلة للبيع: هي شركات ليس هدفها الرئيس النمو أو بناء مشروع تجاري رائد وإنما الهدف من إنشائها هو بيعها لشركات أكبر منها مقابل قدر كبير من الربح، وغالبا ما ترتبط هذه الشركات بالبرمجيات وتكون قائمة على التكنولوجيا وأمثلة على هذا النوع: Careem, Souq.

3- حسب معيار طبيعة النشاط: أي الأنشطة التي تهدف هذه الشركات لتطبيقها على أرض الواقع، وتمثل في:

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

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

¹ - مولدي خلفاوي وسهير صحراوي: قراءة في الهيكل المالي للمؤسسات الناشئة دراسة تحليلية وتقييمية، مجلة المنهل الاقتصادي، المجلد 06، العدد 02، باتنة- الجزائر، جانفي 2024، ص 323.

– شركات ناشئة اجتماعية: يهدف تأسيس الشركات الناشئة الاجتماعية إلى خدمة المجتمع، فتلك الشركات تهدف فقط إلى تحسين وخلق مجتمع إيجابي ولا تركز على الجانب المادي والربح، وتعد الجمعيات الخيرية خير مثال على هذا النوع. (1)

المبحث الثاني: شروط وأطر قيام المؤسسات الناشئة

المطلب الأول: شروط قيام المؤسسات الناشئة

إن العالم يعرف سرعة كبيرة في التقدم التكنولوجي والابتكار والاختراع، حيث أن الاقتصاد يتأثر كثيرا بالابتكار، ذلك أنه يحقق قيمة اقتصادية كبيرة وضمان فرص عمل ونمو، ومع حلول اقتصاد المعرفة كمصدر للثروة محل اقتصاد رأس المال فإن الابتكار أصبح ضرورة حتمية لرفع القدرة التنافسية للمؤسسة وللأقتصاد القومي ككل، إضافة إلى عوامل أخرى مهمة تساعد في نجاح المؤسسة الناشئة نذكرها كما يلي:

1-الابتكار: إن الابتكار هو كل فكرة جديدة أو ممارسة جديدة أو تعبير جديد بالنسبة للفرد يتبناها وبالتالي فإن التركيز ليس على درجة اختلاف الفكرة عن الأفكار الأخرى، بل التركيز على درجة تبنيتها. وعليه فإن العناصر الأساسية التي يعتمد عليها في الابتكار هي:

➤ المؤسسة.

➤ رأس المال البشري والبحوث.

➤ البنية التحتية.

➤ تطور السوق.

➤ تطور الأعمال.

إن المؤسسة الناشئة التي لا تملك القدرة على الابتكار ستواجه في عملها – بالتأكيد- تحديات كبيرة وصعبة وذلك لأن منافسيها يقومون بالابتكار والتحسين المستمر لمنتجاتهم وخدماتهم وعملياتهم، لهذا فإن الابتكار يعد من أولويات المؤسسات الناشئة في جميع المجالات بدون استثناء لأجل البقاء في السوق.

1 – مولدي حنفاوي وسيمر صلحاي، المرجع السابق، ص 323، 324.

2- البيئة القانونية: تعد التشريعات والقوانين، أحد المصادر الرئيسية التي تهيئ البيئة المستديمة لنجاح المؤسسات، وتتميز معظم التدابير التشريعية المحفزة لأنشطة المؤسسة والاقتصاد المعرفي في العالم المتقدم، حيث إنهما لا تتخذ شكل قوانين تقليدية وإنما تتخذ شكل أدوات تشريعية أكبر بساطة وأكثر مرونة من القوانين التقليدية. (1)

لأجل منح المؤسسات الحديثة علامة " مؤسسة ناشئة" تتولى اللجنة الوطنية هاته المهمة وهذا حسب ما نصت عليه المادة 2 من المرسوم التنفيذي 254/20 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة " مؤسسة ناشئة" و" مشروع مبتكر" و" حاضنة أعمال" وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها، ولأجل ذلك يجب أن تحترم المؤسسة الناشئة المعايير الآتية وفق المادة 11 من المرسوم التنفيذي السالف الذكر:

- يجب ألا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني (8) سنوات.
- يجب أن يعتمد نموذج أعمال المؤسسة على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة.
- يجب ألا يتجاوز رقم الأعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية.
- أن يكون رأسمال الشركة مملوكا بنسبة 50٪ على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة " مؤسسة ناشئة".
- يجب أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية.
- يجب ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل.

هذا وتمنح علامة " مؤسسة ناشئة" للمؤسسة لمدة أربع (4) سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة (1) حسب الأشكال نفسها حسب المادة 14 من المرسوم التنفيذي 254/20. (2)

3- التمويل: اعتبر موضوع تمويل المؤسسات الناشئة أهم المشاكل التي تعترضها، لذا كان لابد من ابتكار أدوات تمويلية متعددة ومتنوعة تتماشى مع التطور والتنوع الذي شهدته الحاجات التمويلية، ولعل من نتائج التطور المستمر للوسائل التمويلية ظهور أنماط جديدة تختلف عن الأنماط التمويلية التقليدية منها: صندوق تمويل المؤسسات الناشئة، تمويل المؤسسة الناشئة عن طريق استغلال حقوق الملكية الفكرية، رأس المال المخاطر آلية

1 - بن عياد حليقة، مرجع سابق، ص 161-163.

2 - مولدي خلفاوي وسنير صلحواوي، مرجع سابق، ص 322.

لتمويل المشاريع الناشئة. وهذا الأخير يعتبر كأحسن بديل تمويلي للمشاريع الناشئة لما يتمتع به من خصائص تقود إلى استبعاد القروض البنكية التقليدية. (1)

4- البنوك: إن حاجة المؤسسة للأموال هي حاجة مستمرة وليست ظرفية، ومن هنا فإن علاقة المؤسسة بالبنك هي أيضا علاقة دائمة تقوم على تبادل المنافع بين الطرفين، فالمؤسسة تحصل على الخدمة والبنك يحصل على مكافأة لقاء الخدمة المقدمة، كما أن هذه العلاقة لم تعد قائمة على أساس الوصاية وإنما تقوم اليوم على أساس قواعد وأصول العمل البنكي المالي.

وعليه، فإن حاجة المؤسسة للأموال واسعة، فهي تشمل الأموال الموجهة للاستثمار وتلك الموجهة للاستغلال أو تلك المتعلقة بالخزينة إلى حد الوصول إلى الحسابات البنكية المدينة أو التسبيقات البنكية، وعلى هذا الأساس فإنه لا تستطيع المؤسسة أداء دورها وتحقيق أهدافها والاضطلاع بدور الوساطة بدون وجود مؤسسات اقتصادية.

وفي هذا السياق، فإنه هناك فترة طويلة من الزمن اعتر فيها التمويل البنكي بمثابة الملجأ الأساسي الذي تعتمد عليه المشاريع الاستثمارية، من أجل حصولها على الأموال اللازمة، لكن هذا التمويل يعتمد على معايير تقليدية لتقييم هذه الأخيرة، ويطلب من المقترض تقديم ضمانات عينية وشخصية. (2)

المطلب الثاني: الأطر القانونية للحصول على مؤسسة ناشئة

على المؤسسة الراغبة في الحصول على علامة "مؤسسة ناشئة" تقديم طلب عبر البوابة الإلكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة مرفقا بالوثائق التالية:

- ✓ نسخة من السجل التجاري وبطاقة التعريف الجبائي والإحصائي.
- ✓ نسخة من القانون الأساسي للشركة.
- ✓ شهادة الانخراط في الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية مرفقة بقائمة اسمية للأجراء.
- ✓ شهادة الانخراط في الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية لغير الأجراء.

1 - محمد سيني: فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة دراسة حالة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة -Finalep-، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، 2008-2009، ص81.

2 - مصطفى بورنان، علي صولي: الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة)، مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد 11، العدد 01، 2020، ص142.

✓ نسخة من الكشوف المالية للسنة الجارية.

✓ مخطط أعمال المؤسسة مفصلاً.

✓ المؤهلات العلمية والتقنية والخبرة لمستخدمي المؤسسة.

يتم الرد على كل طلب للحصول على علامة مؤسسة ناشئة في أجل أقصاه 30 يوماً ابتداءً من تاريخ إيداع الطلب، وكل تأخر في تقديم جزء من الوثائق المطلوبة يوقف هذا الأجل، كما يتعين على صاحب الطلب تقديم الوثائق الناقصة في أجل 15 يوماً ابتداءً من تاريخ إخطاره من طرف اللجنة الوطنية تحت طائلة رفض طلبه وفقاً للمادة 12 من المرسوم التنفيذي 254/20.

تمنح علامة " مؤسسة ناشئة" للمؤسسة لمدة أربع سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة حسب الأشكال نفسها، أما في حالة رفض طلب ما فإنه يتعين على اللجنة الوطنية تبرير قرار الرفض وإخطار صاحب الطلب بذلك إلكترونياً، ويمكن للجنة الوطنية إعادة النظر في هذا القرار بناءً على طلب مبرر من صاحب الطلب ويتم إخطاره بالرد النهائي إلكترونياً في أجل لا يتجاوز 30 يوماً ابتداءً من تاريخ إيداعه الطلب، كما أن قرارات منح علامة مؤسسة ناشئة تنشر في البوابة الإلكترونية للمؤسسات الناشئة كما جاء في المادتين 14 و 15 من المرسوم التنفيذي 254/20.⁽¹⁾

وفيما يخص معايير اختيار المؤسسات التي تلتحق بالحاضنات يمكن القول بأن أهم شروط الالتحاق بشكل عام، هي مدى احتياج المشروع للخدمات ودعم الحاضنة، والمشروعات الملتحقة بالحاضنة تتميز بكونها مشروعات مبنية على الأشخاص المبدعين أصحاب الأفكار التكنولوجية الجديدة، والتي يمكنها أن تحقق نمواً سريعاً وتتخرج من الحاضنة في أسرع وقت، والتي تحتاج إلى الدعم الفني والتكنولوجي، وبشكل عام تلتحق بالحاضنة المؤسسات التالية:⁽²⁾

- المؤسسات الجيدة ذات النمو السريع والتي يمكنها أن تنمو بالدرجة التي تسمح لها بالتخرج بنجاح خلال فترة لا تتعدى ثلاثة أعوام.

1 - بوصوفة الزهرة: المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال وفقاً لأحكام المرسوم التنفيذي 254/20، دائرة البحوث والدراسات القانونية والسياسية، المجلد 07، العدد 02، 2023، ص 131-132.

2 - أحمد بن قطاف، مرجع سابق، ص 158.

- المؤسسات القائمة على المبادرات التكنولوجية المختلفة واستخدام التقنيات الحديثة وإنتاج منتجات عالية الجودة.

- المؤسسات التي تحقق الترابط والتكامل مع المشروعات القائمة وخاصة الصناعات المغذية.

- المؤسسات التي ترغب في التحول من مشروعات حرفية إلى صناعات متطورة من خلال إدخال وسائل الإنتاج المتطورة.

- المؤسسات التي تحقق كسب وتكوين مهارات إدارية جديدة وتسمح بخلق وتنمية المهارات الفنية المتخصصة.

المطلب الثالث: قاط القوة والضعف للمؤسسات الناشئة

إن تحديد نقاط القوة والضعف للمؤسسة الناشئة يساعدها على تحديد الجوانب التي يجب التركيز عليها وتعزيزها، كما يمكنها تجنب العيوب أو العمل على تحسينها لتحقيق النجاح والاستمرارية في السوق.

ومن بين نقاط القوة التي تتميز بها المؤسسات الناشئة نذكر منها:

- دعم الشركات الكبرى: وهذا من خلال توفير المنتجات الوسيطة لنشاط الشركات الكبرى.
- توفير فرص عمل حقيقية وتقليص حجم البطالة: تتميز المؤسسات الناشئة بقدرتها العالية على توفير مناصب شغل ما يؤدي إلى تقليص حجم البطالة.
- استثمار المدخرات المحلية الصغيرة: من خلال توظيف المدخرات نظراً لصغر رأس المال وإعادة توزيع الدخل.
- المساهمة في تحقيق سياسة إحلال الواردات: تمكن المؤسسات الناشئة من إنتاج متطلبات السوق المحلي مما يساهم في إحلال الواردات وتنمية الصادرات وبالتالي توفير نقد أجنبي.
- نشر القيم الصناعية الإيجابية: تساهم في نشر القيم الصناعية الإيجابية كإرادة الجودة والابتكار وتقسيم العمل.
- المساهمة في تحقيق استراتيجية التنمية المحلية.
- القدرة على ابتكار وتطوير منتجات جديدة نظراً لتكلفة ذلك بـ 24 مرة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة (حسب دراسة أمريكية).
- سرعة اتخاذ القرار لقلة التدرج الوظيفي وعدد العمال مما يساهم في سرعة انتقال المعلومة ومعالجة المشاكل المطروحة.
- الحماس والتحفيز العاليين نظراً لملكيتها الفردية.

- مرونتها وقدرتها على التأقلم مع المتغيرات التي تحدث في محيطها.
- ربحية عالية نظرا لصغر رأس مالها (الرفع المالي).
- آثار أحسن بالنسبة للمشاريع المبتكرة خاصة في مجال التكنولوجيا الحديثة. (1)
- أما بالنسبة لنقاط ضعف المؤسسات الناشئة نذكر منها:
 - محدودية وعدم القدرة على اختيار وصياغة استراتيجية العمل.
 - عدم قدرتها على تكوين شبكة فعالة للتوزيع بسبب قلة وضعف إمكانياتها.
 - صعوبة بلوغها الموارد التمويلية لعدة أسباب أبرزها ضعف هيكلها التمويلي وقلة الضمانات وغياب الماضي المالي.
- لا يمكنها الاستفادة من اقتصاديات الحجم، أي انخفاض التكاليف كلما ارتفع الإنتاج (بتوزيع التكاليف الثابتة على أكبر عدد من الوحدات المنتجة بسبب صغر حجمها).
- أما بالنسبة للعوامل التي تؤدي إلى فشل المؤسسات الناشئة نجد:
 - التخطيط غير كافي للأعمال.
 - تقدير خاطئ لطلب السوق على المنتج أو الخدمة.
 - عدم القدرة على الإدارة.
 - عدم اختيار واستخدام المستشارين المهنيين الخارجيين المناسبين.
 - الاعتماد المفرط على فرد واحد أو على حدث معين متوقع.
 - سوء توقيت الإنفاق بسبب سوء التخطيط.
 - إهمال دراسة الجدوى: إذا كانت دراسة جدوى المشروع وعوائده المتوقعة وتكاليفه ومخاطرة مبنية على معلومات غير دقيقة وتتسم بالعمومية سيجعلها في القريب الآجل مهددة بصرف الكثير من الأموال والجهد والوقت دون رقابة أو مراعاة لمحدودية قدراتها.
 - الاعتماد على صيغ تمويل خاطئة كالفروض قصيرة الأجل أو صيغ تمويل لا تصل فيها نسبة صاحب المشروع أحيانا إلى 10% كما هو الحال في حالة القرض المصغر.

1 - نخيتي علي، بوعوبنة سليمة: المؤسسات الناشئة، الصغيرة والمتوسطة في الجزائر واقع وتحديات، مجلة دراسات وأبحاث المجلة العربية في العلوم الإنسانية والاجتماعية، المجلد 12، العدد 04، 2020، ص 537، 538.

- عدم وجود الحافز والحماس للمضي في المشروع في ظل تشكيل فريق عمل يسوده الصراع.
- نقص الاستشارة المتخصصة وهيئات المرافقة وتأصيل الحكومية منها والخاصة.
- نقص الخبرة في المجال وعدم تلقي التكوين والتدريب اللازم لخوض فكرة المشروع.
- الهيكل التنظيمي يتسم بالركود الإبداعي ولا يحدث هندسة للموارد البشرية لتحسين أدائه ورفع كفاءته⁽¹⁾

1 - صالحى سلمى: دور حاضرات الأعمال الجامعية في مرافقة المشاريع الناشئة، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، المجلد 14، العدد 01، ص113.

الفصل الثالث: آليات دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة

تمهيد

المبحث الأول: طرق تمويل المؤسسات الناشئة

المطلب الأول: التمويل الذاتي والتمويل عن طريق الدعم لحكومي

المطلب الثاني: التمويل الجماعي وشركات رأس المال الاستثماري

المطلب الثالث: الاقتراض من البنوك والتمويل الشخصي أولاً: الاقتراض من البنوك

المطلب الرابع: رؤوس الأم والتمهيدية والتمويل عن طريق السوق المالي (البورصة)

المبحث الثاني: حاضنات الأعمال

المطلب الأول: التطور التاريخي لحاضنات الأعمال

المطلب الثاني: خصائص حاضنات الأعمال

المطلب الثالث: أنواع حاضنات الأعمال

المطلب الرابع: أهمية وأهداف حاضنات الأعمال

المطلب الخامس: الممارسات العملية لحاضنات الأعمال

خلاصة

تمثل حاضنات الأعمال جزءاً أساسياً من بنية دعم وتطوير ريادة الأعمال في مختلف أنحاء العالم، فهي توفر بيئة ملائمة ومحفزة للمبادرين ورواد الأعمال الذين يسعون لتحويل أفكارهم إلى مشاريع ناجحة، حيث تتنوع خدمات حاضنات الأعمال ما بين الدعم المالي، التقني، والاستشاري، إلى جانب توفير فرص الشبكات والتواصل مع مجتمع الأعمال والخبراء في مختلف القطاعات. وتعتمد نجاح حاضنات الأعمال في قدرتها على تقديم الدعم المناسب للمشاريع الناشئة في مراحلها المختلفة، وتوجيهها نحو النمو والاستدامة، ومن خلال دعم هذه المشاريع، تساهم حاضنات الأعمال في خلق فرص العمل وتعزيز التنمية الاقتصادية في المجتمعات التي تنشط فيها.

المبحث الأول: طرق تمويل المؤسسات الناشئة

المطلب الأول: التمويل الذاتي والتمويل عن طريق الدعم الحكومي

أولاً: التمويل الذاتي

أي من خلال أمواله الخاصة ومدخراته المالية مع تسجيل مشروعه كمؤسسة ناشئة كون الحصول على هذه العلامة يتيح له الفرصة للحصول على العديد من الامتيازات الجبائية التي تخفف عليه جزاء من الأعباء المالية التي يمكن تخصيصها في تطوير وتنمية هذه المؤسسة.

كما يمكن كذلك لصاحب المؤسسة الناشئة أو ارغب في إنشاء وكانت تكلفة المشروع اقل من الاستفادة في بداية المشروع من الوكالات الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية التي تتيح له في حالة التمويل الذاتي العديد من الامتيازات الجبائية وبعد تأسيس مشروعه يقدم ملفه للحصول على علامة مؤسسة ناشئة شرط أن لا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني السنوات وبتالي يحصل على الإعفاءات الجبائية لمدة أطول قد تصل الى حوالي 07 سنة أو أكثر من تاريخ الإنشاء ولا يوجد أي مانع قانوني أمام ذلك¹.

ثانياً: التمويل عن طريق الدعم الحكومي

من أجل التمويل المؤسسات الناشئة استحدثت الحكومة الجزائرية الصندوق الوطني لدعم هذه المؤسسات الناشئة المشار إليه سابقا و الذي أكد الوزير المكلف بالمؤسسات " أن التمويل الذي يمنحه الصندوق هو عبارة عن تمويل غير تقليدي يتم بطرق بسيطة و سلسلة و بكل شفافية و"بعيدا كل البعد عن البيروقراطية"، هذا التمويل لن يكون في شكل قروض بنكية أو إعانات إنما عن طريق دخول الصندوق في أرس مال المؤسسة الناشئة لمدة محددة بهدف تطوير قدراتها التقنية لضمان نجاح مشروعها بنسبة مائة بالمائة، الشراكة بين الصندوق والمؤسسات الناشئة هي بمثابة "فرصة الاستثمار" حيث تستفيد هذه المؤسسات من كل آليات والإمكانات التي يحوزها الصندوق من خبراء وشبكة مختصين وغيرها من وسائل التي تمكنها من تطوير قدراتها ولضمان التجسيد الفعلي للمشاريع الممولة ذات القيمة المضافة في مختلف القطاعات لاسيما الصناعية، يقوم الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة بمتابعة هذه المشاريع الممولة بصفة دائمة ودقيقة علاوة على قيامه بزيارات ميدانية على مستوى هذه المؤسسات لضمان نجاح هذه المشاريع.

¹ خيرة معاري، حميد صندوقي، المؤسسات الناشئة في الجزائر وآليات دعمها وتمويلها، مجلة الريادة لاقتصاديات الأعمال، جامعة حسنية بن بوعني الشنف، الجزائر، المجلد 08، العدد 02، 2022، ص 88.

المطلب الثاني: التمويل الجماعي وشركات رأس المال الاستثماري

أولاً: التمويل الجماعي

1- مفهوم التمويل الجماعي :

يمثل التمويل الجماعي آلية تمويل للمشاريع، تسمح بجمع مبالغ مالية (أحياناً تكون مبالغ منخفضة جداً) من عدد كبير من الأشخاص، بحيث يوفر هذا النهج أساليب وأدوات معاملة مالية تقوم على إلغاء الوساطة مع الجهات التقليدية، كما يتيح الفرصة لكل فئات المجتمع لاستثمار مبلغ معين من المال مهما كانت قيمته، وإذا أضيف إلى استثمارات الأعضاء الآخرين فإنه يوفر التمويل الكافي للمشروع، وخلفاً للنظام المصرفي التقليدي فإن التمويل الجماعي لا يهدف إلى تحقيق الربح من الاستثمار فقط، بل يهدف إلى مساعدة ودعم صاحب مشروع لتنفيذ فكرته. عرفت المفوضية الأوروبية التمويل الجماعي على أنه بديل حديث للتمويل يربط أولئك الذين يمكنهم تقديم الأموال أو إقراضها أو استثمارها بشكل مباشر مع أولئك الذين يحتاجون إلى تمويل لمشروع معين، ويتم ذلك عادة المكالمات العامة عبر الإنترنت للمساهمة في تمويل مشاريع محددة. وبالتالي تحدث عملية التمويل الجماعي بتوافر العناصر التالية:

- وجود دعوة مفتوحة للمشاركة في التمويل.
- مشاركة عدد كبير من الممولين (الجمهور) في التمويل.
- وجود منصة على الإنترنت تسهل وتعزز الاتصال بين مقدمي رأس المال والباحثين عن رأس المال.

2- سلبيات وإيجابيات التمويل الجماعي :

يتسم التمويل الجماعي ببعض الإيجابيات والسلبيات، وتأتي في مقدمة الإيجابيات، الحصول على الانتشار من خلال اهتمام شبكات التواصل الاجتماعي، وتقليل المخاطر التي تواجه الشركات الناشئة، والتعرف على بعض الأفكار التي ربما تزيد من قوة المشروع وقدرته على المنافسة في السوق، بالإضافة إلى انخفاض تكلفة رأس المال وارتفاع العائدات للمستثمرين.¹

كما يساعد التمويل الجماعي على الانتعاش الاقتصادي، من خلال تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة، التي تعد محركاً رئيساً للنمو الاقتصادي.

¹ خيرة مغاري، حميد صدوقي، مرجع نفسه، ص 89.

أما بالنسبة للسليبيات فتتجسد في استهلاك وقت أكثر من اللازم لجمع التمويل، وأحيانا لا تستطيع الحصول على المبلغ المطلوب، أو التعرض للاحتيال أو الهجوم الإلكتروني، إلى إضافة انعدام الشفافية والكشف عن المخاطر، بحيث لا يتم الإفصاح عن المخاطر إلى أن يصبح المقرض /المستثمر عضوا في المنصة.

3-أنواع التمويل الجماعي :

يصنف التمويل الجماعي إلى أربع أنواع أساسية: التمويل الجماعي القائم على التبرعات، التمويل الجماعي القائم على المكافأة، التمويل الجماعي القائم على الديون، تمويل الجماعي القائم على الأسهم.

3-1 التمويل الجماعي القائم على التبرعات : من خلال هذا النموذج يتم جمع أموال حملة التمويل الجماعي بهدف المشاركة في المشاريع الخيرية، ولدعم جهود الإغاثة في حالات الكوارث والمشاركة في المنظمات غير الربحية، بحيث يتم قبول التبرعات من عدد كبير من الأفراد بنسب صغيرة، وبممكنهم تقاسم الأموال من أجل قضايا اجتماعية. وبما أن هذا النوع من التمويل الجماعي ليس له عائد مالي للمستثمرين فإن فرصة خسارة الاستثمار منعدمة.

3-2 التمويل الجماعي القائم على المكافأة: في هذا النوع من التمويل الجماعي، يحصل المستثمرون على مكافآت مقابل استثمارهم، ولا يستفيدون من أي عائد مالي، وقد تكون المكافآت في شكل منتج أو خدمة تقدمها الشركة كهدية رمزية، وتعمل الشركات على تقديم أنواع مختلفة من المكافآت والحوافز من أجل إقناع المستثمرين وجذبهم. ويعتبر هذا النوع من التمويل الجماعي، أكثر شعبية بسبب القيمة الجوهرية للمشاركة في التمويل الجماعي والسمعة الاجتماعية والهوية المشتركة.

3-3 التمويل الجماعي القائم على الديون (إقراض النظراء "P2P" أو الإقراض الجماعي):

النوع من التمويل الجماعي تتقدم الشركات بطلب للحصول على الديون (قروض) من منصات التمويل الجماعي المستندة إلى الديون، في حين تقوم هذه الأخيرة بمراجعة طلب الشركات، وإطلاقه عبر الأنترنت للحصول على الأموال، بحيث يشمل الطلب عبر الأنترنت سعر الفائدة على الشركة وفترة الائتمان والمخاطر التي تنطوي عليها الأوراق المالية أو السندات المعروضة للبيع، وفي مقابل الأوراق المالية يحصل المستثمرون على فوائد على هذه القروض غير المضمون سدد الدين بعد فترة محددة من قبل الشركة.

3-4 التمويل الجماعي القائم على الأسهم : من خلال هذا النموذج يحصل المستثمرون على أسهم (بما يتناسب مع الأموال المستثمرة) في الشركة التي تختار هذا النوع من التمويل الجماعي لزيادة رأسمالها، ويتلقى المساهمون عائدا

على ماليا لاستثماراتهم وحصصة من الأرباح، وتحدد الإشارة إلى أنه لكل بلد لوائح خاصة تنظم عمل الاستثمارات من خلال منصات التمويل الجماعي القائم على الأسهم¹.

ثانياً: شركات رأس المال الاستثماري

كثيراً ما يخلط الناس بين رأس المال الاستثماري والمستثمر الفردي والفرق أن الأول مجموعة من الشركات التي تستثمر مواردها المالية في مشروع أو شركة ناشئة وتشارك في ملكيتها. بينما الثاني هو فرد مستثمر وليس بشركة. للحصول على الاستثمار يمكنك عرض مشروعك على شركات رأس المال الاستثماري للحصول على الدعم المالي مقابل المساهمة (حقوق الملكية) في شركتك.

هذا بالتأكيد له فوائد مثل كسب المستثمرين الذين يمكنهم تقديم المشورة، ونوع الخبرة التي تحتاجها لإنجاح عملك، نظراً لعملهم الدائم مع الشركات الناجحة والفاشلة، بالتالي هم أصبحوا على دراية كبيرة بالسوق وما يؤدي لنجاح الشركات. ومع ذلك فإن إحدى مخاطر رأس المال الاستثماري هي الطبيعة التنافسية، والتي يمكن أن تجعل من الصعب إقناعهم بتمويل شركتك. ولكن الخبر الجيد أن رأس المال الاستثماري يركز بشكل أساسي على الشركات الناشئة سريعة النمو، غالباً ما يتم بذل قدر كبير من العمل والجهد الذي يستغرق وقتاً طويلاً للحصول على الدعم الذي تحتاجه لذا لا تيأس أو تستسلم.

المطلب الثالث: الاقتراض من البنوك والتمويل الشخصي أولاً: الاقتراض من البنوك

من أبرز الطرق التقليدية لتمويل المشروعات، هو الحصول على قرض بنكي لبدء العمليات التشغيلية وإدارة عمليات المشروع. سيطلب من صاحب المشروع عموماً تقديم ضمان شخصي، وتعهد لجميع الأصول الشخصية كضمان لسداد القرض. مع ذلك منذ الإهيار المصرفي الذي حدث عام 2008، أدى التغيير في الهيكل المصرفي واللوائح الجديدة المفروضة على البنوك إلى زيادة صعوبة حصول المشروعات الصغيرة على أي شكل من أشكال الدعم المالي².

ثانياً: التمويل الشخصي

تحتاج المؤسسات حديثة النشأة إلى أموال طويلة الأجل في المراحل الأولى من نشأتها، بهدف تمويل أصولها الثابتة، وفي ظل عدم توفر صاحب المؤسسة على الأموال اللازمة لذلك يلجأ إلى استعمال مدخراته الشخصية.

¹ أسماء بللعا، التمويل الجماعي آلية مبتكرة لزيادة فرص تمويل الشركات الناشئة، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، جامعة أحمد دراية، أدرار، ص 05، 02، 2020، ص 4-5.

² <https://www.ahab7on.com,13/80/2023,h19.07>

ويستحسن استخدام التمويل الشخصي في المراحل الأولى من نشأة الشركة، ويشمل التمويل الشخصي كل من المدخارات الشخصية للمؤسسين، وكذا الأموال التي يتم تلقيها من الأهل والأقارب أو الأصدقاء المقربون على سبيل القرض، وهي طريقة مجبذة في حالة توافرها لأن الأهل أو الأقارب أو حتى الأصدقاء لا يتدخلون في إدارة الشركة، ولا يكون غرضهم من منح الأموال هو تملك حصة من الشركة، وحتى وإن حصل ذلك فيتحولون إلى مستثمرين، إضافة إلى أنهم أكثر صبرا من المستثمرين أو البنوك المقرضة، وعادة ما يمنحون القروض بدون فائدة¹.

المطلب الرابع: رؤوس الأم والتمهيدية والتمويل عن طريق السوق المالي (البورصة)

أولاً: رؤوس الأموال التمهيدية

يطلق عليه تسمية رؤوس الأموال التمهيدية (strapping boot) حيث يتم تمثيل المستثمرين الأوائل في الشركات الناشئة عموماً برؤوس الأموال، وهي تشمل بشكل أساسي المؤسس والأصدقاء والعائلة (f3) وبالتالي فإن التطوير الأولي للشركة يعتمد على المساهمة الشخصية للمؤسس، وعلى المساهمات المالية للأشخاص الذين ينتمون إلى حاشيته المباشرة.

الميزة الرئيسية لرأس مال المالك من حيث فريق الشركات الناشئة هي أن العائلة والأصدقاء والزملاء الذين يوفر التمويل في المرحلة المبكرة من دورة التمويل لا يشاركون في المراقبة المالية، مع أو بدون التدابير والنسب الرسمية. على العكس من ذلك فإن فريق الشركات الناشئة الذي لا يتحكم في التمويل المقدم قد تكون هناك فرصة لسوء الاستخدام أو المخاطرة العالية من قبل المالك، وعلى الرغم من هذا يظل رأس مال المالك المصدر الأساسي الأول لخيار التمويل للشركات الناشئة، أي أن التمويل عن طريق رؤوس الأموال (love money) يشمل كل من مدخرات الشخصية للمؤسس وكذلك الأموال الذي يتم تلقيها من العائلة أو الأصدقاء.

تحقق طريقة التمويل هذه لصاحب المشروع العديد من المزايا نذكر منها:

- الاحتفاظ بالملكية الحصرية لمشروعه، وهو ما يدعم الاستقلالية المالية للمشروع
- استخدام رؤوس الأموال التمهيدية في البداية كوسيلة وحيدة للتمويل، تخفزه على التمييز بين الأولويات وتحدد المشاكل الحقيقية وحلها، حيث لاحظ الباحثون أن الاستعانة بالتمويل الخارجي خاصة إذا انطوى على مبالغ أكبر من اللازم، يؤدي ذلك إلى نفقات غير ضرورية أو غير فعالة، قد تضطره لطلب المزيد من الأموال.

¹ شافية كفاف، معوقات تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر وإجراء تطوير الآليات والصيغ التمويلية المستحدثة، مجلة الاقتصاد والتنمية المستدامة، جامعة سطيف، الجزائر، 2022، ص 67.

- يحقق هذا الأسلوب من التمويل لصاحب الشركة الناشئة مرونة في اختياره للاستراتيجية واتخاذ القرارات، وهي عملية ستكون أكثر تعقيدا، إذا كان في الشركة مستثمرون يجب إرضائهم.
- يحفز على الإبداع وإبراز مواهب غير مستكشفة لأن تمويل الشركة بالوسائل الخاصة، يلزمه على إيجاد حلول بغيره للحد من التكاليف.
- في حين يعاب على هذا الأسلوب في التمويل محدودية الأموال التي يوفرها، وهو ما يجعل عملية تنمية وتطوير الشركة تستغرق وقت أطول، فإذا أراد صاحب الشركة تطويرها بسرعة، يتعين عليه إيجاد مصدر تمويل إضافي.

ثانيا: التمويل عن طريق السوق المالي (البورصة)

ويكون أما عن طريق التمويل بإصدار أسهم عادية أو ممتازة يعتبر من قبيل المشاركة في أرس المال، أو عن طريق التمويل بإصدار السندات فهو تمويل بالمدىونية طويلة الأجل¹.

المبحث الثاني: حاضنات الأعمال

المطلب الأول: التطور التاريخي لحاضنات الأعمال

يرجع تاريخ حاضنات الأعمال إلى أول مشروع تمت إقامته في مركز التصنيع المعروف باسم *batavia* في ولاية نيويورك بالولايات المتحدة الأمريكية، وذلك عام 1959 عندما قامت عائلة بتحويل مقر شركتها التي توقفت عن العمل إلى مركز للأعمال يتم تأجير وحداته للأفراد الراغبين بإقامة مشروع مع توفير النصائح والاستشارات لهم، ولاقى هذه الفكرة نجاحا كبيرا خاصة وأن هذا المبنى كان يقع في منطقة أعمال وقريب من عدد البنوك ومناطق تسوق ومطاعم، وتحوّلت هذه الفكرة فيما بعد إلى ما يعرف بالحاضنة. لكن هذه المحاولة لإقامة الحاضنات لم يتم متابعتها بشكل منظم حتى بداية الثمانينات من القرن الماضي وتحديدًا عام 1984 عندما قامت هيئة المشروعات الصغيرة (SBA) بوضع برنامج تنمية وإقامة عدد من الحاضنات، وفي ذلك العام لم يكن يعمل في الولايات المتحدة سوى 20 حاضنة فقط وارتفع عددها بشكل كبير، خاصة عند قيام الجمعية الأمريكية لحاضنات الأعمال (NBIA) في عام 1985 بواسطة بعض رجال الصناعة الأمريكيين، وهي مؤسسة خاصة تهدف إلى

¹ مريم بن نجيمة، نصيرة بن نجيمة، فاضمة الوالي، مرجع سابق، ص 527.

تنشيط وتنظيم صناعة الحاضنات، وفي نهاية عام 1997 وصل عدد الحاضنات في الولايات المتحدة الأمريكية إلى حوالي 550 حاضنة وذلك من خلال معدل إقامة بلغ حوالي حاضنة في الأسبوع منذ نهاية عام 1986.⁽¹⁾ وبشكل عام فإن أي حاضنة أعمال على مستوى العالم تمر بثلاث مراحل أساسية وهي: ⁽²⁾

❖ مرحلة التأسيس والبناء

❖ مرحلة التطور

❖ مرحلة الحاضنة الناضجة

1- مرحلة التأسيس والبناء

في بداية الأمر تقوم الحاضنة بتحديد الهدف وآلية العمل لديها، ومن ثم عمل دراسة الجدوى الاقتصادية، وتحديد طاقم التأسيس وأعضاء المنشأة وتقرير حجم رأس المال وتحديد حجم الموظفين.

2-مرحلة التطور

وهنا تبدأ الحاضنة بقبول المشاريع من أجل تقديم الخدمات والتسهيلات لهم، كل ذلك من أجل أن يكون لها حضورا في المجتمع وقدرة على جذب العملاء، وضمان تدفق موارد التمويل، وهذا لا يبغي عن استمرار تقييمها لأعمالها من أجل تطوير نفسها وتقييم أدائها ومدى تأثيرها على بيئتها، كل ذلك من أجل الوصول إلى مرحلة النضج.

3-مرحلة الحاضنة الناضجة

إن الهدف العام للحاضنة هو الوصول إلى مرحلة النضج التام في بيئة العمل، بحيث تستطيع الاعتماد على نفسها في الحصول على تمويل وتقديم خدمات متكاملة سواء كانت مالية، فنية، إدارية، قانونية، بشكل دائم، بحيث يمكن قياس تأثيرها على الاقتصاد وتقديم شركات واعدة تساعد على تطور هذا الاقتصاد وتنميته.⁽³⁾ ومن خلال ما سبق، يمكن القول إن حاضنات الأعمال نمت من فكرة بسيطة تحولت إلى صناعة متنامية. بدأت في عام 1959 ولكن لم تتطور بشكل كبير حتى بداية الثمانينات. بفضل جهود هيئة المشروعات الصغيرة

1 - كمال كاظم جواد، كاظم أحمد البطاط: الصناعات الصغيرة ودور حاضنات الأعمال في دعمها وتطويرها، دار الأبياء للنشر والتوزيع، الطبعة 1، عمان الأردن، 2016، ص 83.

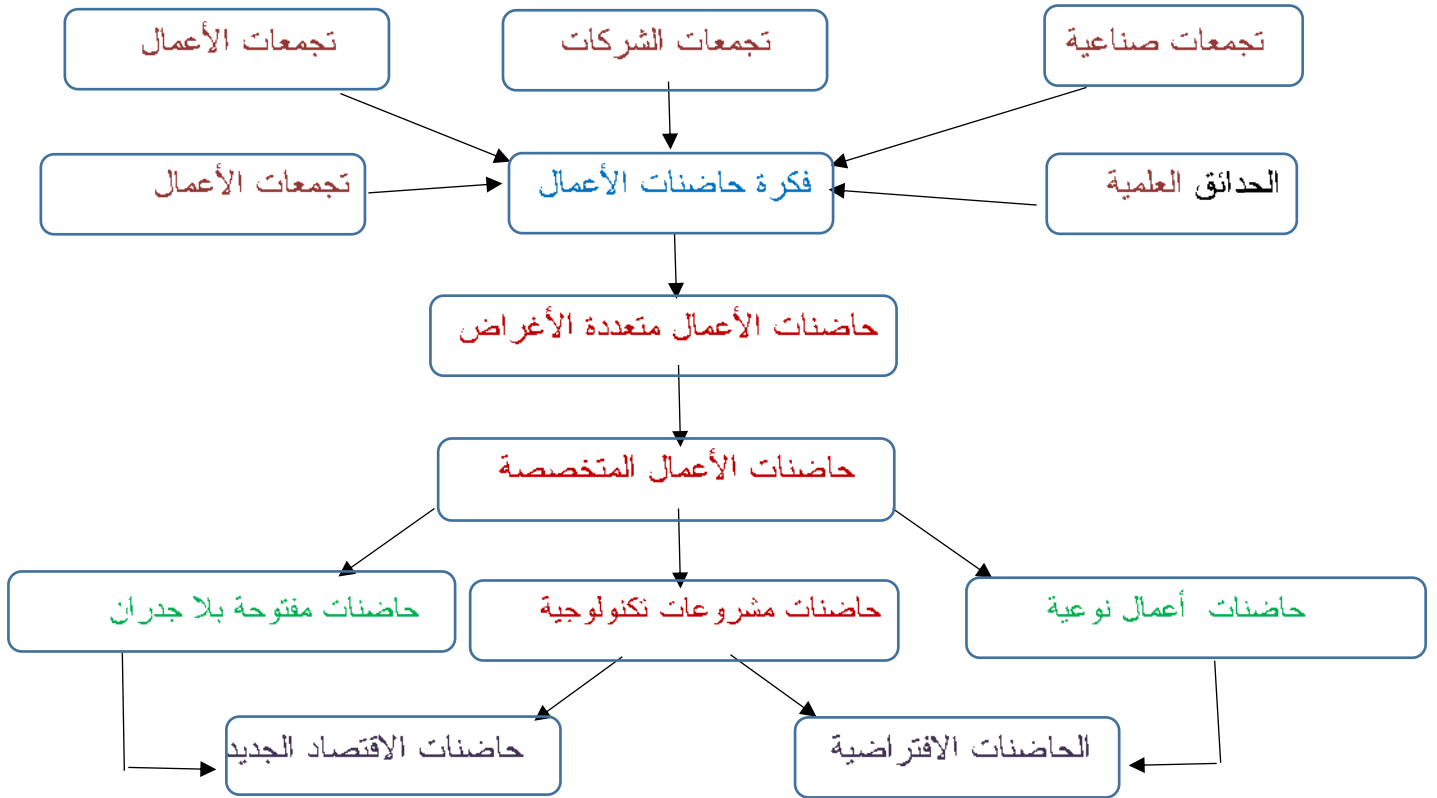
2 - مصطفى يوسف كافي: إدارة حاضنات الأعمال للمشاريع الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، ط1، عمان-الأردن، 2017، ص 141.

3 - المرجع السابق، ص 142.

والجمعية الأمريكية لحاضنات الأعمال، ارتفع عددها بشكل كبير وأصبحت جزءاً أساسياً من بنية دعم ريادة الأعمال.

وفي هذا السياق، سنحاول توضيح تطور حاضنات الأعمال في المخطط الموالي:

الشكل (02): تطور حاضنات الأعمال



المصدر: الشبراوي إبراهيم عاطف: حاضنات الأعمال- مفاهيم مبدئية وتجارب عالمية، المنظمة الإسلامية

للتربية والعلوم الثقافية، الرياض المملكة السعودية، 2005، ص16.

المطلب الثاني: خصائص حاضنات الأعمال

- تتميز حاضنات الأعمال بعدة خصائص تسهم في دعم وتطوير المشاريع الناشئة وتعزيز فرص نجاحها. وعليه، فإن خصائص حاضنات الأعمال يمكن تحديدها فيما يلي: (1)
- توفير مكان عمل يجمع بين الخدمات المشتركة والاستشارية مع تكلفة إيجار معقولة، ويتيح التفاعل ومشاركة الخبرات بين المؤسسات المحتضنة.
 - إنشاء شبكة علاقات واسعة للحاضنة تربط المشاريع المحتضنة بمجموعة من الخبرات والخدمات المختلفة، مثل المنشآت الصناعية، وورش العمل، والجامعات، ومراكز الأبحاث، وغيرها، ويتولى مدير الحاضنة دوراً فعالاً في توجيه هذه العلاقات وتطويرها.
 - توفير فريق إداري صغير ومؤهل يكون قادراً على التعرف المبكر على أي مخاطر ومعالجتها بسرعة، مستفيداً من شبكة واسعة من العلاقات مع المهنيين وأصحاب الاختصاص والمؤسسات التمويلية والتسويقية والفنية.
 - عملية اختيار دقيقة للمشاريع المدرجة في الحاضنة، مع وضع متطلبات مقبولة للقبول، بهدف تحقيق أفضل النتائج.
 - وضع خطة محكمة لخروج الشركات بعد فترة إقامتها في الحاضنة، تهدف إلى توجيهها نحو النجاح والاستمرارية على المدى الطويل. (2)

المطلب الثالث: أنواع حاضنات الأعمال

عرفت حاضنات الأعمال في السنوات الأخيرة انتشاراً واسعاً في مجالات مختلفة، سمحت ب بروز العديد من الأنواع التي يمكن تقسيمها على النحو التالي:

1- من حيث أهدافها

أ- حاضنات ربحية

الحاضنة الربحية تقيّمها الشركات التمويلية ورأس المال المشارك، وتوظف الأموال وتقدم الخدمات المالية خاصة للمشروعات ذات الطبيعة الخاصة، أو ذات المخاطرة العالية وتنتشر في الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي.

1 - محمد فوجيل: تقييم أداء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في إنشاء ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقنة، 2008، ص30، 31.

2 - محمد فوجيل المرجع السابق، ص30، 31.

ب- حاضنات غير ربحية

حاضنات غير ربحية وغالبا ما تقوم بما الحكومات أو المنظمات الدولية والإقليمية لتشجيع وتنمية المشروعات الجديدة، لا سيما في المجال الاقتصادي والتكنولوجيا الجديدة التي تحقق معدلات نمو مرتفعة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية⁽¹⁾

2- من حيث طبيعة الخدمات

أ- الحاضنة الإقليمية

تخدم هذه الحاضنة منطقة جغرافية معينة بهدف تنميتها وتعمل على استخدام الموارد المحلية من الخامات والخدمات واستثمار الطاقات الشبابية العاطلة في هذه المنطقة أو شريحة من المجتمع مثل المرأة.⁽²⁾

ب- الحاضنة الدولية

تروج الحاضنة الدولية لاستقطاب رأس المال الأجنبي مع عملية نقل التقنية مؤكدة على الجودة العالية والتصدير للخارج.

ج- الحاضنة الصناعية

وهي التي تقام داخل المنطقة الصناعية بعد تحديد احتياجات هذه المنطقة من الصناعات المغذية والخدمات المساندة، حيث يتم تبادل المنافع لكل من المصانع الكبيرة والمشروعات الصغيرة والمنتسبين للحاضنة، مع التركيز على المعرفة والدعم التقني من المصانع الكبيرة.

د- حاضنة القطاع

المحدد تهدف هذه الحاضنة إلى خدمة قطاع أو نشاط محدد مثل البرمجيات أو الصناعات الهندسية على سبيل المثال وتدار بواسطة خبراء متخصصين بالنشاط المراد التركيز عليه.

ي- الحاضنة التقنية

تتميز المشروعات الصغيرة داخل الحاضنة بمستوى التقنية المتقدم مع استثمار تصميمات متقدمة لمنتجات جديدة غير تقليدية مع امتلاكها للمعدات وأجهزة متقدمة.⁽³⁾

1 - كاظم أحمد البيضاوي: قياس اتجاه الصناعات الصغيرة في كربلاء لقبول حاضنات الأعمال، المجلة العراقية للعلوم الاقتصادية، العدد 17، 2008، ص102.

2 - أحمد علي صالح، زكرياء النوروي: إدارة الأعمال الدولية منظور سلوكي واستراتيجي، دار البازوري للنشر والتوزيع، د.س، ص86.

3- مصطفى يوسف كافي: مرجع سابق، ص155.

ه- الحاضنة البحثية

وهي عادة ما يتم إنشائها داخل مراكز الأبحاث والجامعات لتطوير الأبحاث للطلاب الجامعيين وأعضاء هيئة التدريس.

و- حاضنة الإنترنت

وهي حاضنات أعمال تساعد منظمات الإنترنت على النمو حتى الوصول إلى مرحلة النضج، وقد زادت الحاجة إليها بتزايد حجم التجارة الإلكترونية، كما تقدم خدمات لشركات الإنترنت والبرمجيات.

ز- حاضنة الأعمال الجامعية

تعد حاضنات الأعمال من بين أهم أنواع حاضنات الأعمال وذلك لأهمية الشريحة المجتمعية التي تركز عليها هذه المؤسسة من باحثين وأساتذة ومختصين ينشطون في مجال البحث العلمي، فهي الأماكن التي توفرها الجامعة للاستفادة منها من قبل الطلبة والأساتذة ومؤسسات المجتمع لممارسة إبداعاتهم وعمل ابتكاراتهم وإقامة مشاريعهم الصغيرة.⁽¹⁾

وهي حاضنة الأعمال مجال الدراسة، حيث تسعى المؤسسة الجامعية إلى ترقية قطاعها من خلال انفتاح الجامعة على المحيط الخارجي، محاولة في ذلك توفير مناصب شغل لطلبتها، من خلال خلق روح الإبداع والابتكار وخلق مشاريع تنموية تمكن الشباب من تكوين مستقبلهم بأنفسهم في إطار إنشاء مؤسسات مصغرة مدعومة من طرف الدولة.

المطلب الرابع: أهمية وأهداف حاضنات الأعمال

1- أهمية حاضنات الأعمال

يمكننا فهم أهمية حاضنات الأعمال من خلال دورها الاستراتيجي المتوقع، والذي يمكن تلخيصه في النقاط التالية:

- تقدم المشورة العلمية ودراسات الجدوى للمشروعات الصغيرة والمتوسطة الناشئة.
- تربط المشروعات الناشئة والمبتكرة بالقطاعات الإنتاجية وحركية السوق ومتطلباته.
- تشجيع المستثمرين غير التقليديين والمغامرون على إنشاء الشركات الخاصة بهم والتي تتصف بأنها شركة رأس المال المغامر أو المخاطر.

1- حورية بن عطية، عادل مياح: مرجع سابق، ص 61.

- تساهم في توظيف نتائج البحث العلمي والابتكارات والإبداعات في شكل المشروعات تجعلها قابلة للتحويل إلى الإنتاج.
 - توفر فرص عمل للراغبين بأن يكون رجال أعمال حقيقيين وتساعدهم على البدء على نحو صحيح وتجاوز طرق صعبة في بداية حياتهم ولعل أبرزها البيروقراطية.
 - تعمل على إقامة ودعم مشروعات إنتاجية أو خدمية صغيرة أو متوسطة تعتمد على تطبيق تقنية مناسبة وابتكارات حديثة.
 - تؤهل جيلا من أصحاب الأعمال ودعمهم ومساندتهم لتأسيس أعمال جادة وذات مردود مما يساهم في تنمية الإنتاج وفتح الفرص للعمل والنهوض بالاقتصاد.
 - تساعد المشروعات الصغيرة والمتوسطة على مواجهة الصعوبات الإدارية والمالية والفنية والتسويقية.
 - تقدم الدعم والمساندة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة لتحقيق معدلات نمو وجوده عالية. (1)
 - تفتح المجال أمام الاستثمار في مجالات ذات جدوى للاقتصاد الوطني مثل حاضنات الأعمال التكنولوجية. (2)
- أما أهمية حاضنات الأعمال بالنسبة للاقتصاد الوطني فهي تكمن في:
- دعم وتطوير قطاع الصناعات الصغيرة الذي من خلاله يتم توفير فرص عمل لجميع الفئات الاجتماعية وخاصة الرياديين، مما يساهم في زيادة الدخل وتحقيق الاكتفاء الذاتي جزئيا لبعض السلع والخدمات التي يحتاج إليها المجتمع.
 - توظيف وتسهيل إقامة المشاريع الصغيرة التي تعد من أولويات التنمية طويلة الأجل، كما تساهم في توجيه الاستثمار نحو القطاعات ذات الإنتاجية العالية القابلة للاستفادة من عملية التطوير التكنولوجي.
 - دعم وتنمية الموارد البشرية وخلق فرص العمل وحل مشكلة البطالة التي تعاني منها معظم الدول النامية.
 - تعد حاضنات الأعمال بمثابة نواة تنمية محلية وإقليمية، لكونها تكدف إلى تنمية المنطقة المحيطة بها والتفاعل معها من خلال إقامة المشروعات الجديدة.

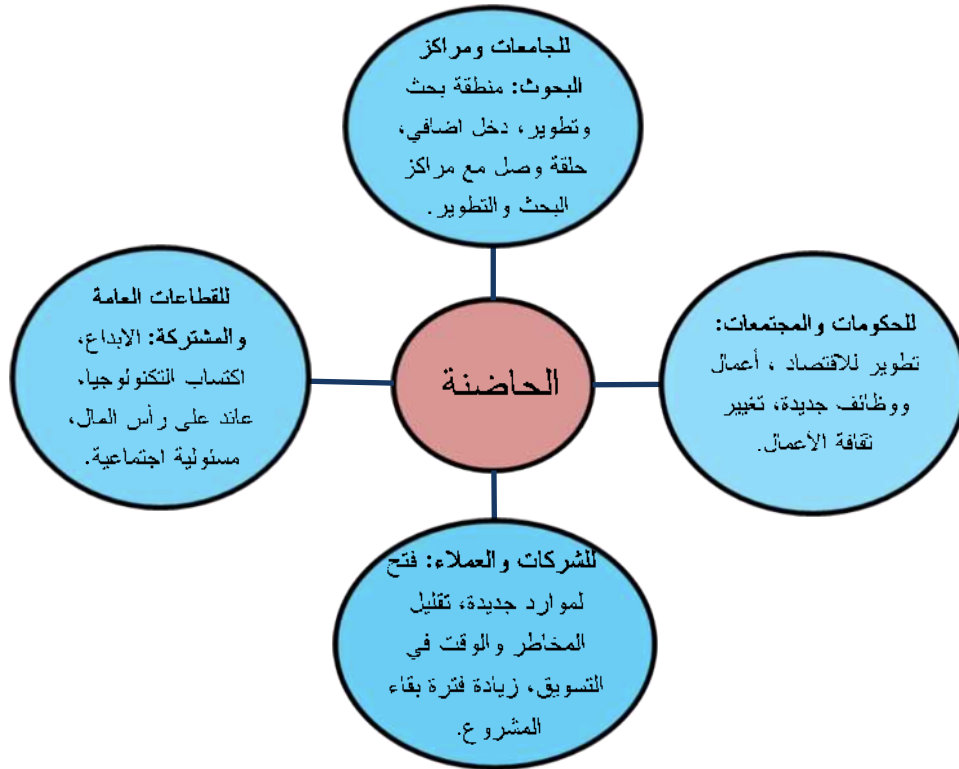
1 - زيري نورة وآخرون: دور حاضنات الأعمال في دعم وترقية المؤسسات الناشئة بالإشارة إلى حالة الجزائر، مجلة البحوث الإدارية والاقتصادية، 2020، ص 54، 55.

2 - كلاحي لطيفة: واقع حاضنات الأعمال في بعض الدول العربية، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، جامعة زيان عاشور الخنفة، المجلد 01، العدد 28، ص 298.

➤ تعمل حاضنات الأعمال على مواجاة مشكلات اقتصادية أو اجتماعية محددة، فقد توجه الحاضنات للعبارة بفئة معينة من المجتمع كالتى تخصص بالعبارة بالرائدات من النساء، أو رعبارة المعوقين وتوفير مصدر دخل لهم. (1)

ويمكن أن نذكر مثالا على هذه الحالة وهو الكبار شركة الطاقة الأمريكية الشهيرة (أنرون) الذى أدى إلى فقدان أكثر من 30 ألف وظيفة، فى أقل من شهر ويمكن أن تظهر هذه المشكلة أيضا فى حالة إغلاق قواعد عسكرية وتسريح أعداد كبيرة من العاملين فيها، وهنا تستطيع حاضنات الأعمال أن تخلق مشروعات جديدة تستوعب هذه الأعداد الكبيرة من العاملين قبل أن يكونوا مشكلة اقتصادية واجتماعية والشكل الموالي سيوضح لنا أهمية حاضنات الأعمال فى مجالات مختلفة.

الشكل (03): أهمية حاضنات الأعمال



المصدر: توفيق جوادى وآخرون: حاضنات الأعمال، نموذج عملي للقضاء على البطالة وتحقيق إقتصاد مستدام

1- كمال كاظم جواد، كاظم أحمد الباطا: مرجع سابق، ص 120-128.

2- أهداف حاضنات الأعمال

إن حاضنات الأعمال من المشاريع الجديدة التي اعتمدها الدولة لخلق مناصب شغل لدى الطلبة الجامعيين، من خلال إتاحة فرصة لهم لمناقشة أفكارهم ومشاريعهم وتحسينها على أرض الواقع، وفي هذا السياق فإن حاضنات الأعمال تهدف أساسا إلى تحقيق ما يلي:

- احتضان الأفكار المبدعة والتميزة للجامعة.
- المساهمة في توفير الفرص المستمرة لتطوير الذات للجامعة من أجل تنمية قدرتها التنافسية.
- ضمان الاستفادة الفعالة من الموارد البشرية الخلاقة التي تتمتع بها الجامعة.
- المساهمة في صنع المجتمع القائم على المعرفة.
- توليد فرص عمل لشباب الجامعة من الخريجين المتميزين وذوي الأبحاث المرموقة.
- تسويق المخرجات العلمية والتقنية المبتكرة للجامعة محليا وعالميا.
- توطئ التكنولوجيا والعمل على توظيفها بكفاءة وفاعلية.
- التطبيق الواعي للمعرفة العلمية والتكنولوجية.
- الشراكة المميزة بين الجامعة وأصحاب الأعمال.
- جعل الجامعة مصدرا للإبداع والابتكار في الفكر والتكنولوجيا. (1)
- تقليل تكاليف بدء النشاط.
- تقليل مخاطر الأعمال المرتبطة بالمراحل الأولى لبداية نشاط المشروع.
- تقليل الفترة الزمنية للأزمة لتنمية نشاط المشروع وتطوير إنتاجه.
- تجنب الأخطاء وتقليل ازدواجية الجهود مما يؤدي إلى ضغط التكاليف.
- زيادة معدلات النجاح، تشجيع الأفكار المتميزة وضمان ديمومة المؤسسات المحتضنة.
- مساعدة المؤسسات على التوصل إلى أنواع جديدة من المنتجات أو مجالات جديدة من النشاط. (2)

1 - باسم سليمان صالح جاد الله: دور حاضنات الأعمال البحثية الجامعية في تنمية ثقافة ريادة الأعمال بمصر، مجلة كلية التربية، جامعة المنوفية، العدد 04، 2018، ص 20-21.

2 - فودوا محمد وأخرون: دور حاضنات الأعمال في دعم وتطوير المؤسسات الناشئة في الجزائر، Journal of Economic Growth and Entrepreneurship JEJE، المجلد 04، العدد 04، 2021، ص 06.

أما بالنسبة للمجتمع المحلي الذي تعمل الحاضنة في ظله، فيمكن القول بأنها سوف تهدف إلى تدعيم هذا المجتمع من خلال تحقيق الآتي: (1)

- زيادة عدد المشروعات مما يؤدي إلى إنعاش وتنمية الاقتصاد المحلي.
 - زيادة فرص العمل وتشجيع الصناعات وتشجيع التنمية المتواصلة.
 - زيادة معدلات الدخل في المجتمع المحلي.
 - تدعيم وتشجيع المشروعات التي تحتاج إليها السوق المحلية مع تحديد المكان المناسب لإقامة هذه المشروعات.
 - تشجيع الفئات التي لا تمتلك الخبرات الكافية لإقامة مشروعات الأعمال.
 - مواجهة المشاكل الاقتصادية والاجتماعية الناجمة عن طريق سياسات المخصصة.
 - نشر وتنمية مفهوم المشروعات الخاصة بين الفئات ذات الخبرات المحدودة في هذا المجال.
- وعليه، فإن حاضنة الأعمال تساهم في نشر فكرة المؤسسات الناشئة وتهدف إلى تقديم فرص للشباب لبناء مستقبلهم بنفسهم، من خلال الابتكارات والمشاريع المصغرة التي يسعى الشباب لتطويرها، معتمدين في ذلك على الدعم المادي والمعنوي الذي تضعه الدولة لخدمتهم، لتحقيق التنمية المحلية والوطنية.

المطلب الخامس: الممارسات العملية لحاضنات الأعمال

من بين الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال لأصحاب المشاريع نجد مايلي:

- توفير المكاتب المؤثثة والمجهزة والمدعمة بمرافق مشتركة وخدمات مساندة: وفق عقود مرنة تتماشى مع الاحتياجات المتغيرة لنوع الاستخدام والمساحة ومدة الاستئجار.
- تأجير المكاتب المؤثثة والمجهزة: لتقديم الخدمات المكتبية الأساسية من سكرتاريا، طباعة ونسخ وتصوير (وتوفير متطلبات الاتصالات الأساسية) من هاتف، فاكس، أنترنت ومكونات تقنية المعلومات من أجهزة وبرامج إلى جانب توفير المرافق المشتركة مثل (غرف الاجتماعات والقاعات المجهزة للعرض) لها تكلفتها التي تدفعها هذه المنشآت، مقابل التقليل من الاحتياجات الرأسمالية لهذه المنشآت في مراحلها الأولى.
- توفير المكاتب بالمساحات المتباينة: للاستخدامات المتنوعة لمقابلة الاحتياجات المتغيرة، لها أيضا تكلفتها، التي تدفعها هذه المؤسسات، مقابل عدم ارتباطها بعقود استئجار غير مرنة.

1 - محمد هيكال: مهارات إدارة المشروعات الصغيرة، مجموعة النيل العربية، مصر، 2003، ص192.

- تقديم الخدمات المساندة: وتتمثل في التنظيف والصيانة والأمن والحراسة مع توفير معدات التزليل والتحميل والنقل، إلى جانب تخصيص أماكن للتخزين المؤقت ومرافق للاستلام والتسليم والشحن لتلبية احتياجات المؤسسات التي تنتسب لها مقابل مبالغ صغيرة نسبيا تقلل أيضا من الاحتياجات الرأسمالية لهذه المؤسسات في مراحلها الأولى.⁽¹⁾
- توفير الخدمات القانونية ويتعلق الأمر بكل الإجراءات المتعلقة بتأسيس المؤسسات وكذا تسجيلها وكتابة عقود التراخيص وحماية الملكية الفكرية وبراءات الاختراع، وبذلك فإن الحاضنات هي همزة وصل بين المؤسسات المحتضنة والهيئات القانونية.
- إتاحة الخدمات الفنية والإدارية: وذلك من خلال:
 - دراسات الجدوى الاقتصادية وإعداد الخطط التي تتعلق مثلا بتقديم رؤية واضحة حول السوق، وقد تكون الدراسات مثلا متعلقة بإمكانية التوسع وما يحتاجه هذا الأمر إلى موارد تمويلية وتكنولوجية، أو دراسات تقديم خدمات محاسبية أو كل ما يتعلق بخدمات السكرتارية.
 - التعاون والتنسيق بين برامج نقل التقنية والحاضنات إلى جانب تأمين وسائل استفادة المؤسسات المنتسبة لهذه الحاضنات من مرافق التقنية والمكاتب وقواعد المعلومات الخارجية مع توفير سبل استعانتها بالخبراء والمتخصصين المتميزين وترتيب طرق استخدامها لمراكز الجودة القريبة من هذه الحاضنات عن طريق عقود واتفاقيات خاصة لكل ذلك تعد من اهم الخدمات التي تقدمها الحاضنات التقنية لمنتسبيها.
- بالنسبة للحاضنات المرتبطة بالجامعات تعتبر استفادة المؤسسات المنتسبة هذه الحاضنات من أكاديميين والباحثين في هذه الجامعات إلى جانب طلابها عن طريق الإعارة أو بتقديم الاستشارات أو بالمشاركة في الأبحاث والتسويق من اهم الميزات التي توفرها المؤسسات المنتسبة لها.
- توفير الخدمات المتخصصة: ويكون ذلك عن طريق تقديم الدورات التدريبية من قبل مختصين وذوي الخبرة.
- تسهيل الوصول إلى مصادر التمويل: في بعض الأحيان تدخل حاضنات الأعمال في مشاركة مع المؤسسات المحتضنة مقابل تقديم تمويل لها، كما قد تقدم حاضنات الأعمال آليات أخرى للتمويل من خلال شركات

¹- عبد الرؤوف عز الدين، توفيق تمار: حاضنات الأعمال ودورها في استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة في ملتقى حول دور حاضنات الأعمال في تطوير الإبداع التكنولوجي والقدرة التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، 19 ديسمبر 2019، ص75-76.

التمويل أو البرامج الحكومية أو يربط المؤسسات المحتضنة بمستثمرين وشركاء استراتيجيين أو مستثمرين لتبني المشروع بعد فترة الحضانة. (1)

- حماية الحقوق الملكية والفكرية وبراءات الاختراع: عملية جوهرية في مساعده المؤسسات المنتسبة لحاضنات الأعمال التقنية في تطوير الأسواق لمنتجاتها، بينما تسعى هذه المؤسسات للحصول على التمويل اللازم لها خلال مراحلها الأولى، تقوم حاضنات التكنولوجيا عادة بدور الوسيط بين المؤسسات المنتسبة لها والجهات التي تقدم الخدمات القانونية ذات العلاقة، بل أن بعض الحاضنات (التقنية أو التكنولوجية) تقوم بدور فعال في مساعده هذه المؤسسات وأصحابها في هذا المجال، عن طريق التوجيه وتقديم النصائح والمشاركة في إعداد النماذج واتخاذ الإجراءات المرتبطة بتسجيل براءات الاختراع. (2)

- بناء شبكات التواصل **Net Working**: تقوم الحاضنات بدعوة لندوات ومعارض تستهدف استقطاب الممولين من شركات المخاطر تمهيدا لتواصلهم مع المؤسسات المنتسبة لهذه الحاضنات، كما تقوم الحاضنات ببناء شبكه التواصل فيما بينها (سواء على مستوى الدولة او العالم) للوقوف على ما يستجد أولا بأول والمشاركة في الخبرات والعمل في الذكاء على التكامل وعدم الازدواجية.

- استمرار الحاضنات في التواصل مع المؤسسات المتخرجة منها، إلى جانب استمرار الحاضنات في تقديم بعض الخدمات التي كانت تقدمها هذه المؤسسات قبل تخرجها من العوامل الإيجابية العامة، إذ أن ذلك لا يساعد فقط في زيادة الدخل الحاضنات، ولكنها أداة تسويق فعالة تستفيد المؤسسات المنتسبة لهذه الحاضنات من المؤسسات المتخرجة و(عن طريقها) من المؤسسات الأخرى التي ترتبط بها خارج الحاضنات.

- يمكن لحاضنات التفاعلية (الحاضنات الافتراضية) أن تكون فعالة في تخفيض المصاريف اللازمة لمساعدة المؤسسات الجديدة المنتسبة، وذلك بربطها بين مؤسسات وأصحاب مبادرات في مناطق جغرافية متباعدة وغير مترابطة، عن طريق ربطها بشبكات حاسبات والاتصالات. (3)

1 - سعيدة مرزوق: دور حاضنات الأعمال في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: مجلة الاقتصاد الصناعي، جامعة باتنة، المجلد 13، العدد 01، 2023، ص748.

2 - بوعائشة الطاهر: مرجع سابق، ص25.

3- عبد الكريم عبيدات: حاضنات الأعمال كآلية لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عصر العولمة: مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في نقود مالية البنوك، جامعة سعد دحلب، البليدة، الجزائر، 2006، ص101.

وفي هذا السياق، يمكن القول إن حاضنات الأعمال توفر بيئة داعمة ومحفزة للشركات الناشئة، حيث تتيح لها الفرصة للنمو والتطور من خلال توفير المساحات والموارد الضرورية، بالإضافة إلى إمكانية الوصول إلى شبكة من الخبراء ورجال الأعمال يمكن الاستفادة من خبراتهم ومعرفتهم في مجال ريادة الأعمال.

خلاصة

تمثل آليات دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة مراكزاً هامة لتوفير الدعم والموارد للشركات الناشئة والمبتكرة. كما توفر هذه الآليات بيئة مشجعة الشباب والخريجين الذين يسعون لتطوير أفكارهم وتحويلها إلى مشاريع تجارية ناجحة، حيث تقدم مجموعة من الخدمات الهامة، منها الاستشارات الفنية والمالية، والتوجيه والتدريب، والفرص للتواصل مع رواد الأعمال والمستثمرين. فمن خلال هذا الدعم، يمكن للمؤسسات الناشئة الاستفادة من الموارد اللازمة لتحقيق النمو والنجاح في السوق، ذلك أن تعزيز التعاون بين الجامعات والشركات الناشئة يسهم في دعم الابتكار والريادة في الاقتصاد وتعزيز التنمية المستدامة.

الفصل الرابع: دراسة حالة الجزائر

في دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة

تمهيد

المبحث الأول: واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر.

- المطلب الأول: نظرة المجتمع الجزائري للمؤسسات الناشئة.
- المطلب الثاني: إجراءات إنشاء مؤسسة ناشئة في الجزائر.
- المطلب الثالث: أهم المؤسسات الناشئة في الجزائر.

المبحث الثاني: آليات دعم ومرافقة الشركات الناشئة في الجزائر.

- المطلب الأول: الإطار القانوني والتنظيمي للمؤسسات الناشئة في الجزائر.
- المطلب الثاني: تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر.

المبحث الثالث: آفاق دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة في الجزائر.

- المطلب الأول: الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الناشئة في الجزائر.
- المطلب الثاني: توجه المؤسسات الناشئة الجزائرية نحو الأسواق الدولية.
- المطلب الثالث: التحديات والصعوبات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر.

خلاصة

تمهيد:

إن اهتمام الجزائر بالشركات الناشئة حديث خاصة بعد تراجع أسعار البترول ومحاولة الاتجاه هو سياسة التنويع الاقتصادي المبنية أساسا على المؤسسة وكيفية خلق القيمة المضافة ومناصب الشغل والاتجاه نحو الابتكار وتشجيع خلق المؤسسات الناشئة يعتمد بشكل عام على عوامل مرتبطة بجوانب الاقتصاد الكلي نظام حوكمة، وبيئة الأعمال المواتية، التمويل الكافي، وجزئية كافية (المسارات الإدارية، والتكنولوجية المؤهلة).

المبحث الأول: واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر

المطلب الأول: نظرة المجتمع الجزائري للمؤسسات الناشئة

تسم نظرة المجتمع الجزائري للمؤسسات الناشئة بشكل عام بالتفاؤل والأمل، مع وجود بعض المخاوف والتحديات.

- يُعتبر المجتمع المؤسسات الناشئة محركاً للابتكار وعنصراً رئيسياً في تنويع الاقتصاد الوطني وخلق فرص عمل جديدة.
- تُعتبر المؤسسات الناشئة فرصة هامة للشباب الجزائري لإطلاق مشاريعهم الخاصة وتحقيق طموحاتهم، مما يساهم في مكافحة البطالة وتعزيز روح المبادرة.
- تُسهم المؤسسات الناشئة في تطوير القطاع التكنولوجي في الجزائر، مما يساعد على مواكبة التطورات العالمية في هذا المجال.
- تواجه المؤسسات الناشئة مخاطر عالية من الفشل، مما يُثير قلق بعض أفراد المجتمع من إمكانية خسارة الأموال والاستثمارات.
- يرى البعض أن المؤسسات الناشئة لا تحظى بالدعم الكافي من قبل الحكومة والمؤسسات المالية، مما يُعيق نموها وتطورها.
- لا تزال ثقافة ريادة الأعمال ضعيفة في الجزائر، مما يُشكل عائقاً أمام نمو المؤسسات الناشئة وانتشارها.
- تواجه المؤسسات الناشئة صعوبات في التعامل مع الإجراءات الإدارية المعقدة، مما يُعيق حصولها على التمويل والدعم.
- بعض المؤسسات الناشئة تفتقر إلى المهارات اللازمة لإدارة مشاريعها بنجاح، مما يزيد من مخاطر الفشل.
- تواجه المؤسسات الناشئة صعوبة في الحصول على التمويل اللازم لتنفيذ مشاريعها، مما يُعيق نموها وتطورها.

المطلب الثاني: إجراءات إنشاء مؤسسة ناشئة في الجزائر

يمر إنشاء المؤسسة الناشئة بعدة مراحل من مرحلة الإعداد إلى مرحلة تحقيق المشروع الخطوة الأولى هي العثور على فكرة البدء والأخيرة لإنشاء الشركة.

الخطوة الأولى: البحث عن فكرة البدء

الخطوة الأولى في إنشاء شركة ناشئة هي العثور على فكرة خلال هذه المرحلة، يجب عليك تأكد من أنه ملائم وفريد وحديد للقيام بذلك، قد يكون من الملائم القيام بذلك "معياري"، بمعنى آخر الدراسة المقارنة والدراسة السوق، وهو أيضا ضروري للتحقق مما إذا كانت فكرة البدء تتوافق مع:

- مشروعه.
- إحتصاصاته.
- مؤهلاته.

عند اختيار فكرة البدء، يجب أيضا التفكير في الهدف المقابل، ومن المهم عدم تقييد مجال العمل كثيرا لضمان تطوير الأعمال، يجب على الشركة الناشئة التأكد من أن الفكرة يمكن أن تكون مرنة في النهاية، يمكن أن يكون اختبار السوق بعد ذلك ضرورية لتعديل خدماتها أو منتجاتها.

الخطوة الثانية: قم بإعداد مشروعك وإضفاء الطابع الرسمي عليه

بمجرد تحديد مفهوم بدء التشغيل الخاص وتقييمه، فإن الخطوة التالية هي إعداد المشروع وإضفاء الطابع الرسمي عليها. تقيم هذه المرحلة جدوى للمشروع وإمكانيات نموه، يتطلب إنشاء عدة عناصر، وعلى وجه الخصوص:

- خطة العمل مع عرض المشروع وجوانبه المالية.
- الملخص التنفيذي، وثيقة تلخص الخطوط العريضة لخطة العمل.
- "نموذج العمل"، أو النموذج الاقتصادي.
- الملعب، وهو خطاب يعرض المشروع ويروج له بسرعة.
- كل هذه العناصر ستسمح للمستثمرين بتقييم المشروع لإنشاء شركة ناشئة، جدواها وربحيتها.

الخطوة الثالثة: البحث عن التمويل

بمجرد إضفاء الطابع الرسمي على المشروع، يمكن لرجل الأعمال المضي قدما في البحث عن التمويل، يجب أن تشكل العناصر المنشأة المختلفة الملف لإقناع المستثمرين والبنوك، يمكن تصور حلول مختلفة.

الخطوة الرابعة: اختر نموذجاً اجتماعياً لإنشاء شركتك الناشئة

- SARL ، EURL ، تتوفر لك خيارات مختلفة للشكل القانوني لبدء التشغيل. أيهم الأنسب لاحتياجاتك؟
- لاختيار الشكل الاجتماعي الخاص بك، عليك التفكير في نشاطك وآفاقك المستقبلية، مجتمعك، هل تريد الشروع في المغامرة بمفردك أم مع شركاء؟ هل خططت النمو السريع، احتمال دخول شركاء جدد بعد ذلك؟
- مرحلة طرح الأسئلة هذه ضرورية لاختيار الشكل الاجتماعي الأنسب لك مشروع، لا تتردد في الرجوع إلى دليل اختيار نموذج الشركة الذي يمنحك نظرة عامة على كل من الأشكال الاجتماعية الممكنة لفتح شركة ناشئة.

الخطوة الخامسة: بدء التشغيل الخاص بك

- بمجرد أن تنتهي مرحلة التفكير، فقد حان الوقت أخيراً لبدء مشروعك الناشئ، هذه الخطوة الأخيرة هي إنشاء الشركة الناشئة نفسها. فهو يجمع الإجراءات المتعلقة بإنشاء شركة يتضمن عدة مراحل من اختيار الوضع القانوني إلى تسجيل الشركة الناشئة، الإجراءات التي يتعين استكمالها تعتمد على الشكل القانوني المختار بشكل عام، تشمل:

- صياغة النظام الأساسي لبدء التشغيل.
- إيداع وتسجيل النظام الأساسي.
- التصريح عن نشاط الشركة.
- المنشور المتعلق بتأسيس الشركة في صحيفة الإعلانات القانونية.
- تسجيل الشركة الناشئة.

المطلب الثالث: أهم المؤسسات الناشئة في الجزائر

يعتبر موضوع الشركات الناشئة من أكثر المواضيع التي تسلطت عليها الأضواء في بيئة الأعمال الجزائرية مؤخرًا، وتجدر الإشارة أن الجزائر تأخرت قليلاً في إطلاق هذا النوع من المشاريع، خاصة في ظل التأخر التكنولوجي على مختلف الأصعدة، بالإضافة إلى ضعف الإنفاق الحكومي على البحث العلمي والتطوير الذي لم يتجاوز 7% من إجمالي الناتج المحلي سنة 2016 مختلفة بذلك المرتبة 64 على المستوى العالمي.

بالنسبة للجزائر وبالرغم من وجود بعض المبادرات المحدودة في إنشاء شركات ناشئة، إلا أنه ولحد الآن لا توجد تجربة رائدة، كما يلاحظ أن أغلب الشركات الناشئة تنشط في مجال التسويق الإلكتروني، كما أنها مجرد محاكاة لتجارب رائدة سابقة في العالم، كما هو الحال بالنسبة لألحج الشركات الناشئة عمى المستوى الوطنى، شركة واد كنيس (ouedkniss.com) وهو موقع الكترونى مخصص للإعلانات، تم إطلاقه سنة 2006، وهو عبارة عن إعادة لفكرة تم تطبيقها في فرنسا (leboncoin.fr)¹.

● شركة تاكغراف نموذجاً لمؤسسة ناشئة جزائرية:

تعتبر الشركة الناشئة " تاكغراف " نموذجاً راقياً عن نجاح الشباب الجزائري في ولوج الأسواق العالمية بأفكار مبتكرة في مجال الاقتصاد الرقمي والخدمات الإلكترونية، وهي التي توجت بالمرتبة الأولى في المسابقة الدولية للابتكار " اوفيسين إكسبو 8 " بمراكش المغربية مطلع 2020، بفضل الابتكار الرقمي " 0.Druglabels1 " الجهاز يعتمد على تكنولوجيا قائمة على إنترنت الأشياء، الرقمنة والذكاء الاصطناعي، يقدم حلولاً في مجال الصحة للحد من الأخطاء الطبية خاصة في مجال التخدير، حيث عمل على تطويره فريق مكون من ستة (06) أعضاء، يصدر جهاز 0.Druglabels1 - إلى 14 دولة إفريقية وقد قامت مؤخرًا الشركة بتوقيع عقد باسم الجزائر مع شركة عالمية بدى لتطوير النسخة الثانية منه " 0.Druglabels2 " بغرض تسويقه إلى مختلف دول العالم.²

¹ بوالشعور شريفة، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة startup: دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، العدد 02، 2018، ص 427.

² محمد مداحي، علام عثمان وآخرون، كتاب جماعي بعنوان المؤسسات الناشئة ودورها في الانتعاش الإقتصادي في الجزائر، مخبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التطوير المحمي، البويرة، الجزائر، بدون سنة، ص 144.

المبحث الثاني: آليات دعم ومرافقة الشركات الناشئة في الجزائر

المطلب الأول: الإطار القانوني والتنظيمي للمؤسسات الناشئة في الجزائر:

أولاً: الإطار القانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر:

تضمنت أحكام المرسوم التنفيذي رقم 20/254 تعريف خاص بالمؤسسات الناشئة، من خلال شروطها

التالية:¹

- أن تكون المؤسسة خاضعة للقانون الجزائري، وهو معيار إقليمي فصلت فيها أحكام القانون التجاري وألزمت على كل مؤسسة تنشط داخل التراب الوطني بالخضوع للقانون الجزائري.
- أن لا يتجاوز عمر المؤسسة 08 سنوات، دون أن يبين لنا نص المادة بداية احتساب هاته المدة، وحسب أحكام المادة 14 فإن مدة 08 سنوات تحسب بداية من حصولها أول مرة على علامة مؤسسة ناشئة، لأنها نصت على منحها هذه العلامة لمدة أربع سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة، أي أن علامة مؤسسة ناشئة لمدة أربع سنوات متتالية فقط، وهي مدة 08 سنوات كعمر علامة مؤسسة ناشئة في كل الأحوال.
- أن يكون نشاط وأعمال المؤسسة منصب على إنتاج السلع و/أو تقديم الخدمات، مهما كانت طبيعتها أو نوعها، وهو التعريف الذي تضمنته أحكام القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث النشاط، وأن يتضمن النشاط فكرة مبتكرة. بما يساهم في استقطاب الكفاءات والأفكار المبدعة، لكنه لم يبين معيار تصنيف الفكرة الابتكارية، في ظل التحاذبات التي تكتنف مفهوم الابتكار، كما سوف نرى لاحقا.
- عدم تجاوز رقم أعمال المؤسسة للحد الذي تفرضه اللجنة المختصة، دون أن يتم تحديده في أحكام المرسوم التنفيذي، وفي كل الحالات لن يتجاوز الحد الأقصى لمعيار رقم الأعمال لمنح صفة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحدد ب 04 مليار دج، كما تضمنه تعريف هاته المؤسسات.
- أن تكون نسبة 50% على أقل من رأسمال المؤسسة، مملوك من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق الاستثمار المعتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى تحوز على علامة مؤسسة ناشئة.

¹ مرسوم تنفيذي رقم 20/254 يتضمن إنشاء لجنة وضعية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر" وحاضنة أعمال" وتحديد مهامها وتشخيصها وسيرها، 2020، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 55، ص 11.

- أن يتضمن نشاط المؤسسة إمكانيات نمو كبيرة، لتسريع خروجها من فترة الاحتضان والمساهمة في بعث المشاريع ذات الكفاءة في النمو والتطور، وهي خاصية ملتصقة بالمؤسسات الناشئة في كل بلدان العالم.
- أن لا يتجاوز عدد عمال المؤسسة 250 عامل، وهو الحد الذي تم اعتماده للتمييز بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة، مما يدل على تأثير أحكام المرسوم التنفيذي رقم 20/254 بمفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- غير أن هذا التعريف لم يفرق بين الشركة والمؤسسة، برغم التباين الكبير بين اللفظين، كما سبقت الإشارة إليه سابقا، كونه استعمل لفظ الشركة بمعنى المؤسسة، في عدة محطات من أحكام المرسوم التنفيذي.

ثانيا: الإطار التنظيمي للمؤسسات الناشئة في الجزائر

- تجسيدا لتوجهات الدولة الرامية إلى دعم وترقية المؤسسات الناشئة، تم وضع إطار تنظيمي لهذا النسيج المؤسساتي بإنشاء وزارة خاصة به، إلى جانب إنشاء لجنة وطنية تختص بمنح علامة شركة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة أعمال، كما سيتم توضيحه في الأتي:¹
- وزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة: في إطار سعي الدولة للنهوض بقطاع المؤسسات الناشئة برزت لأول مرة تسميتها على إحدى الوزارات الجزائرية، وهي وزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة التي تعد الهيئة الرسمية الأولى المشرفة على هذا القطاع في الجزائر.
- من جانب آخر يضم الهيكل التنظيمي للوزارة مديرية المؤسسات الناشئة، التي تعنى بكل ما يتعلق بالمؤسسات الناشئة من خلال عمل مديريتين فرعيتين، المديرية الفرعية لتطوير المؤسسات الناشئة والمديرية الفرعية للنظام البيئي للمؤسسات الناشئة.

- اللجنة الوطنية لمنح علامة شركة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة أعمال: تم بموجب المرسوم رقم 20/254 المؤرخ في 15 سبتمبر إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة شركة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة أعمال، بالإضافة إلى المساهمة في تشخيص المشاريع المبتكرة وترقيتها والمشاركة في ترقية النظم البيئية للمؤسسات الناشئة،

¹ حرمة محمد، حميرة عبد الله، إدارة المؤسسات الناشئة في الجزائر أهداف وتحديات _دراسة حالة الصندوق الوطني للتأمين على البطالة CNAC وكالة أدرار، مذكرة تدخل ضمن متطلبات شهادة الماستر الأكاديمي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، شعبة علوم التسيير، تخصص إدارة الأعمال، 2022/2021، ص 13.

يرأس اللجنة الوطنية الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة أو ممثله، وتشكل من الأعضاء ممثلين عن عدة وزارات.

المطلب الثاني: تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر:

يكون تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر ضمن مجموعة من الصيغ وهي كالتالي:

أ. صيغ تمويل كلاسيكية:

توفر البيئة الجزائرية لتمويل المشاريع المتوسطة والصغيرة الجديدة صيغ تمويل كلاسيكية مثل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ) (Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes) والصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (CNAC) (Caisse Nationale d'Assurance Chomage) والوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (Agence Nationale de gestion du Micro crédit) "ANGEM"، وحسب رأينا فإن هذه الصيغ غير مناسبة للمؤسسات الناشئة، فالواقع يستدعي تبني صيغة التمويل عن طريق رأس المال المخاطر أو المجازف (Capital Risk).

ب. إطلاق صندوق تمويل المؤسسات الناشئة:

إن إطلاق صندوق تمويل المؤسسات الناشئة هو بمثابة حل مؤقت فقط، لأن القوانين التي تتضمن صيغة التمويل بالمخاطرة، لم تصدر بعد في الجزائر، وهذا نتيجة عدم تطور النظام المصرفي الجزائري ووجود تداخل بين عمل البورصة والبنوك في الجزائر. وربما تسعى الجزائر مستقبلا لفتح رأس المال أمام القطاع الخاص من أجل تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق "رأس المال المخاطر" وهذا بمساعدة بورصة الجزائر التي يجب أن تفعل لأن تفعيل هذه الأخيرة هو السبيل الوحيد الذي يضمن تمويل هذه المؤسسات مستقبلا.

فالدولة الجزائرية لا يمكنها الإستمرار في تمويل ودعم هذه المؤسسات، لأنها تستنزف خزينة الدولة وبدون مقابل، مثلما حدث سابقا مع مشاريع الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ) حيث لم تستطع الدولة وحتى اليوم إسترجاع بعض القروض الممنوحة للشباب.

ج. التمويل عن طريق رأس المال المخاطر:

إن تمويل المؤسسات الناشئة بواسطة النظام المصرفي الجزائري لا يبدو فعالا، والسبب هو أن البنوك التجارية تقوم بتمويل هذه المؤسسات عن طريق الضمانات "العينية" وهي ضمانات تعجيزية للشباب المبتكر والمبدع، الذي لا يمتلك أصلا عقارات أو رؤوس أموال كبيرة يضمن بها القروض البنكية المتوسطة والطويلة المدى فضلا عن تكاليف

هذه القروض. وعليه يبدو أن الحل الأمثل لتمويل المؤسسات الناشئة يكمن في تبني صيغة "التمويل عن طريق رأس المال المخاطر" والذي يعني تمويل مشاريع الشباب من قبل الخواص المستعدون للمخاطرة بخسارة رأس المال في مقابل الحصول على عائد مرتفع أو الفشل دون مطالبة الشباب بتقديم ضمانات عينية هم أصلا لا يمتلكونها.

1. هيئات الدعم والمرافقة للمؤسسات الناشئة في الجزائر.

تتمثل هياكل دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر فيما يلي:

أولاً: الحاضنات:

وفقا للمادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 293-12 المؤرخ في رمضان 1433 الموافق ل 21 جويلية 2012 الذي يحدد مهام المصالح المشتركة للبحث العلمي والتكنولوجي وتنظيمها وسيورها، يتم تعريف الحاضنة كهيكل استقبال ومساندة مشروع إبتكاري ذي صلة مباشرة بالبحث تساعد صاحب المشروع على تحقيق وإثبات إمكانية تطبيقها في المدى البعيد وتقديم الدعم لأصحاب المشاريع في مجال التكوين والإستشارة والتمويل مع مرافقتهم إلى غاية إنشاء المؤسسة.

تتواجد الحاضنات في كل من جامعة البليدة، قالمة، الوادي، المسيلة عنابة، ورقلة، بومرداس، المدرسة الوطنية متعددة التقنيات بقسنطينة.

كما تتواجد الحاضنات أيضا في مراكز البحث مثل مركز تنمية التكنولوجيا المتقدمة، وخارج كيانات البحث مثل حاضنات الوكالة الوطنية لثمين البحث والتنمية التكنولوجية، وحاضنة الوكالة الوطنية لترقية وتطوير الحظائر التكنولوجية بسيدي عبد الله، ومعهد حبة وحاضنات خاصة مثل: Capcowork, Syllabs...

Incubme

ثانياً: دار المقاولاتية:

بفضل الشراكة بين الجامعات والوكالة الوطنية لتنمية وتطوير المقاولاتية، تم إنجاز ما يقارب 58 دار مقاولاتية في الجامعات حيث تغطي كامل التراب الوطني، قامت بتمويل عدة مشاريع في مختلف القطاعات كالزراعة والصيد البحري، البناء إلى غير ذلك، حيث تقوم بتدريب أكبر عدد من الطلاب على ثقافة وروح المقاولاتية حتى بعد إنشاء مؤسساتهم كتدريبتهم على مسائل الإدارة والموارد البشرية، المحاسبة وجميع مجالات الإهتمام أيضا من أجل تحسين فرص العمل وروح المبادرة لتأسيس مؤسساتهم الخاصة وتسهيل وتقديم الدعم لهم لتنفيذ أفكارهم التجارية مما يؤدي إلى خلق فرص عمل جديدة، كما أنها تقوم بدعم المؤسسات الناشئة وذلك بمرافقة أصحاب

المؤسسات، وتقديم الإعانات المالية والشبه مالية وتسهيل الإجراءات القانونية، والإستماع لحاجات المؤسسة من أجل شراكة أفضل وتنمية محلية وإقليمية ووطنية.

ثالثا: مشاتل المؤسسات:

وفقا للمادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 78-03 المؤرخ في 24 ذي الحجة 1423 الموافق ل 25 فيفري 2003 تعتبر مشاتل المؤسسات مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تخضع لإشراف الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتأتي المشاتل في أحد الأشكال التالية¹:

- الحاضنة: هيكل الدعم الذي يدعم أصحاب المشاريع في قطاع الخدمات.
 - ورشات عمل التابع: هيكل الدعم الذي يدعم أصحاب المشاريع في قطاع الصناعات الصغيرة والحرف.
 - فندق المؤسسة: هيكل الدعم الذي يدعم أصحاب المشاريع في مجال البحث.
- تتمثل مهمة المشاتل في الإستقبال، الإيواء والدعم لفترات زمنية محدودة للشركات الناشئة وأصحاب المشاريع، مثل إدارة وتأجير المحلات، تقديم الخدمات والنصائح المشخصة، وتقوم بتسيير وإيجار المحلات، حيث تقوم بوضع محلات تحت تصرف المشاريع تناسب مساحتها مع طبيعة المشتلة وإحتياجات نشاط المشروع.
- تتواجد مشاتل المؤسسات في 13 ولاية (أدرار، أم البواقي، باتنة، بسكرة، سيدي بلعباس، عنابة، ورقلة، وهران، البيض، برج بوعريبيج، حنشلة، ميله، غرداية).

رابعا: الوكالة الوطنية لتثمين نتائج البحث والتنمية التكنولوجية:

تم إنشاء الوكالة الوطنية لتثمين نتائج البحث والتنمية بموجب المرسوم التنفيذي رقم 98-137 المؤرخ في 03 ماي 1998²، تحت وصاية وزارة التعليم العالي والبحث العلمي وتعد مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، مكلفة بدعم المبتكرين منذ ولادة الفكرة إلى غاية إنشاء شركة، وإخراج مشاريعهم من دائرة المخير إلى دائرة السوق من خلال مساعدتهم في دراسة السوق البحث عن الشركاء، والحفاظ على الملكية الفكرية للإبتكار.

¹ بوضوار لبس، بو العبر عائدة، واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة ماستر في العلوم الإقتصادية، تخصص إقتصاد نقدي وبنكي، المركز الجامعي عبد الحفيظ بو الصوف، مينة، 2021/2020، ص 22 ص 23.

² المرسوم التنفيذي رقم 98-137 المؤرخ في 03 ماي 1998.

خامسا: الوكالة الوطنية لترقية وتطوير الحظائر التكنولوجية:

تم إنشاء الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-91 المؤرخ في 24 مارس 2004 تحت وصاية وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية والتكنولوجية والرقمية، وتعد مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري يقع مقرها في سيدي عبد الله، توفر الوكالة من خلال حاضنتها إستضافة ومرافقة للمقاولاتية في مجال تكنولوجيا الإعلام والاتصال.¹

المبحث الثالث: آفاق دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة في الجزائر

المطلب الأول: الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الناشئة في الجزائر

تكسب المؤسسات الناشئة خلال العقد الأخير مكانة هامة في الاقتصاد العالمي وذلك لتأثيرها في بعض المؤشرات الاقتصادية وتبرز أهمية الشركات الناشئة في:²

– خلق الوظائف وتخفيض مستويات البطالة: تساهم الشركات الناشئة بشكل كبير في توفير فرص العمل لأفراد المجتمع، إذ أن فرص النمو السريع التي تميز هذا النوع من الشركات تجعلها قادرة على توليد فرص التشغيل، وقد أثبتت العديد من الدراسات على المستوى العالمي هذا الدور، ففي دراسة لمؤسسة فو كمان حول أهمية الشركات الناشئة في خلق فرص العمل تمكن الباحثون من إثبات أن الشركات الناشئة خلقت 05 ملايين فرصة عمل سنويا خلال الفترة 1992-2005 وهو مستوى أعلى بأربعة أضعاف من أي فئة عمرية للشركات الأخرى.

– زيادة إنتاج السلع والخدمات: وفقا لـ Swisher و Ritchie من مركز Intercommunale IDEA (Intercommunale IDEA de développement économique et d'aménagement) فإن الشركات الناشئة لديها تكنولوجيا أعلى بشكل غير متناسب مع حجمها وهذا ما يؤدي إلى زيادة إنتاج السلع والخدمات، وفي تقرير صدر عام 2017 عن مركز الدراسات الاقتصادية في مكتب الإحصاء الأمريكي وجد الباحثون أن الشركات التي تتمتع بإنتاجية عالية هي المؤسسات الحديثة الشابة، وتقدم مساهمات غير متناسبة في نمو السلع والخدمات.

¹ المرسوم التنفيذي رقم 04-91 المؤرخ في 23 مارس 2004.

² بوزرب خير الدين، حوالد أبو بكر، تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الواقع والمأمول -دراسة تحليلية-، مقال منشور في إطار الكتاب الجماعي الدولي بعنوان إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة، جامعة حيجل، 2021، ص362.

- إحداهن تأثير إيجابي في المجتمع: نظراً لأن الشركة الناشئة يمكن أن تثير الإبداع في المجتمع فيمكنها المساهمة في تغيير القيمة الموجودة في المجتمع وخلق عقلية جديدة تماشياً مع هذا، سوف يدرك الناس أن لديهم مسؤوليات جديدة لعملهم وتطويرهم الوظيفي.
- فتح أسواق جديدة: تخلق الشركات الناشئة أسواقاً جديدة أو تحول الأسواق القديمة تماماً من خلال تقديم منتجات تغير الاقتصاد العالمي، وغالباً ما تخلق التقنيات الجديدة فرصاً جديدة تستفيد منها الشركات الناشئة، ثم تخلق الشركات الناشئة قيمة هائلة مقارنة بالشركات الناضجة، وهو ما يدعم المنافسة ويدفع الاقتصاد نحو التطور.
- تعزيز البحث العلمي: يمكن للشركات الناشئة أن تساهم بشكل كبير في البحث والتطوير لأنها غالباً ما تتعامل مع التكنولوجيا العالية والخدمات القائمة على المعرفة، حيث يعمل فريق البحث والتطوير في الشركة الناشئة كباحث عن الابتكار ويحافظ على نمو الشركة، ويساهم بشكل جيد في التوجه التطبيقي أو العمل البحثي في الجامعات والمعاهد والمؤسسات التعليمية الأخرى، نتيجة لذلك يمكن للشركات الناشئة تشجيع الطالب أو الباحثين على تنفيذ أفكارهم من خلال العمل عند الشركات الناشئة.

المطلب الثاني: توجه المؤسسات الناشئة الجزائرية نحو الأسواق الدولية

وجه المؤسسات الناشئة الجزائرية نحو الأسواق الدولية:

يشهد التوجه نحو الأسواق الدولية من قبل المؤسسات الناشئة الجزائرية نمواً ملحوظاً في السنوات الأخيرة،

مدفوعاً بالعوامل التالية:

1-عوامل داخلية:

سوق محلي محدود: يُعدّ السوق المحلي الجزائري محدوداً نسبياً من حيث الحجم والتنوع، مما يدفع بالمؤسسات الناشئة إلى البحث عن فرص النمو في الأسواق الخارجية.

رغبة في النمو والتوسع: تسعى المؤسسات الناشئة إلى تحقيق النمو والتوسع من خلال دخول أسواق جديدة واكتساب عملاء جدد.

البحث عن تمويل: قد تلجأ بعض المؤسسات الناشئة إلى الأسواق الدولية بحثاً عن تمويل لمشاريعها، خاصة إذا واجهت صعوبة في الحصول على التمويل محلياً.

التطورات التكنولوجية: سهّلت التطورات التكنولوجية التواصل والوصول إلى الأسواق العالمية، مما شجّع المؤسسات الناشئة على التوسع دولياً.

2. عوامل خارجية:

العولمة: أدت العولمة إلى زيادة الربط بين الدول وفتح الأسواق العالمية أمام الشركات، مما وفر فرصاً جديدة للمؤسسات الناشئة.

الطلب المتزايد على المنتجات والخدمات الجزائرية: هناك طلب متزايد على المنتجات والخدمات الجزائرية في بعض الأسواق الدولية، مما يُشكل فرصة للمؤسسات الناشئة الجزائرية للتوسع دولياً.

دعم الحكومة: تُقدم الحكومة الجزائرية بعض المبادرات لدعم المؤسسات الناشئة في دخول الأسواق الدولية، مثل برامج التمويل وبرامج الترويج.

المنافسة: تواجه المؤسسات الناشئة الجزائرية منافسة قوية من الشركات المحلية والدولية في الأسواق الدولية. الاختلافات الثقافية: يجب على المؤسسات الناشئة الجزائرية فهم الاختلافات الثقافية في الأسواق الدولية وتكييف منتجاتها وخدماتها وفقاً لذلك.

اللوائح والقوانين: يجب على المؤسسات الناشئة الجزائرية الامتثال للوائح والقوانين في الأسواق الدولية، مما قد يُشكل عبئاً إدارياً وتكلفة إضافية.

نقص الخبرة: تفتقر بعض المؤسسات الناشئة الجزائرية إلى الخبرة اللازمة للتوسع دولياً، مما قد يُعيق نجاحها في الأسواق الخارجية.

3. النجاح في الأسواق الدولية:

لتحقيق النجاح في الأسواق الدولية، يجب على المؤسسات الناشئة الجزائرية:

- إجراء دراسة جدوى: يجب إجراء دراسة جدوى شاملة لتقييم إمكانيات النجاح في السوق الدولي المستهدف.
- فهم السوق: يجب فهم احتياجات وتوقعات العملاء في السوق الدولي المستهدف.
- تكييف المنتجات والخدمات: يجب تكييف المنتجات والخدمات وفقاً للاحتياجات والتوقعات المحلية.
- بناء فريق قوي: يجب بناء فريق عمل يتمتع بالخبرة اللازمة للتوسع دولياً.
- الحصول على التمويل: يجب الحصول على التمويل اللازم لدعم التوسع الدولي.

- التسويق الفعال: يجب تنفيذ حملات تسويقية فعالة للوصول إلى العملاء في السوق الدولي المستهدف.
 - الامتثال للقوانين: يجب الامتثال للوائح والقوانين في السوق الدولي المستهدف.
- يُعدّ توجه المؤسسات الناشئة الجزائرية نحو الأسواق الدولية خطوة هامة لتنمية الاقتصاد الوطني وتعزيز الابتكار. على الرغم من التحديات التي تواجهها، إلا أن هناك فرصاً كبيرة للنجاح في الأسواق الدولية. من خلال التخطيط السليم والاستعداد الجيد، يمكن للمؤسسات الناشئة الجزائرية تحقيق النجاح واكتساب موطئ قدم قوي في السوق العالمية.

المطلب الثالث: التحديات والصعوبات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر

- تخضع المؤسسات الناشئة خلال مزاولتها لنشاطها المجموعة من التحديات حيث تشمل ما يلي:¹
- أن الشركات الناشئة في الجزائر "تخشى من عدم تلقي رواتبها من قبل المؤسسات لأن هذه الأخيرة تمتلك كل القوة.. كما أن 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.
 - إن الدور الذي تلعبه الصفقات عموماً، والصفقات الحكومية خصوصاً، فإذا كان التشريع المعمول به يعطي الحق لهذا النوع من المؤسسات في 20% من الصفقات العمومية فإنه يؤكد أنه "لم يطبق إلا في حدود ضيقة مما يؤدي بها إلى عدم القدرة على التعايش والاستمرار".
 - أن أصعب ما تواجهه أي منظمة في عصرنا الراهن، وخاصة المنظمات المنشئة حديثاً هو المنافسة بالمعنى الواسع، وبما يعنيه ذلك من المنافسة في الأسواق الداخلية والخارجية، وجودة المنتجات، ورضا العملاء وضمان ولائهم لمنتجاتها، وغيرها من أنواع المنافسات المتعددة والمختلفة، وحتى المنافسة في اجتذاب الكفاءات البشرية المتميزة في سوق العمل بل وأيضاً الحفاظ عليها دون اجتذاب المنافسين لتلك الكفاءات.
 - السوق الصغير: مع أن الشركات الناشئة العربية عددها أقل من تلك الغربية إلا أن هذا له تبريره بصغر حجم السوق العربي عموماً، هناك عدة عوامل تلعب دور يجعله صغيراً سواء عدد السكان، نسبة انتشار الإنترنت، تسهيل الدفع الإلكتروني، ثقافة الشركات الناشئة بخدائها، لكن في هذا السوق الصغير تبحث الشركات عن خدمة قطاع فيه.

¹ بسويح ميني، ميموني ياسين، بوقطاية سفيان، واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، 2020، ص 417 ص 420.

- رواد أعمال بدون خبرة: تأسيس شركة ناشئة أمر مختلف كل الاختلاف عن قراءة بضعة كتب وقصص نجاح ومشاهدة بعض الأفلام الوثائقية. الأمر يحتاج لخبرات متنوعة بنفس الشخص. فلو كنت مبرمجاً متقناً لعملك وعدة لغات برمجية ولديك بالفعل عدة مواقع، لكن عليك أن تلم ببعض أساسيات الإدارة مثل الهيكل التنظيمي وفرق العمل والتسويق والإستراتيجية. وهذه الخبرة إن لم تكن متاحة لديك ستضطر أن تشتريها من خلال قبول تمويل من مستثمر لديه الخبرة اللازمة وشبكة العلاقات العامة بالإضافة لأن تعطيه حصة من شركتك، فالمعارض والمؤتمرات لا تصنع رواد أعمال بل هي وسيلة للتواصل وبناء العلاقات.
- فريق العمل: يظهر هذا التحدي بداية من أنه لا يوجد قسم موارد بشرية في الشركة منوط به استقطاب الموظفين للعمل فيها، بل يبدأ الأمر بالبحث في دائرة المعارف والطلب منهم ترشيح بعض الموظفين وهنا يدخل عامل المحاباة بالمتصف ليؤثر على مبدأ التوظيف بناء على الكفاءة وليس المحاملة.
- تعاني الشركات الناشئة التقنية تحديداً 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. أحد الحلول لمثل هذا النوع من التحديات هو توظيف المستقلين نظراً لطبيعة المشروع المؤقتة، لكن كيف نصل هؤلاء؟ هناك عدة طرق من أكثرها فعالية البحث في منصات العمل الحر مثل مستقل التي توفر تنوع مختلف من المهارات التي يمكنك طلبها والتعاقد معها لإنجاز العمل المطلوب بدقة واحترافية بفضل معرض الأعمال والتقييمات السابقة التي يمكن الإطلاع عليها، وبالواقع كل الموظفين العاملين فيها مستقلين تم التعاقد معهم عن بعد سواء كترجمين أو كتاب أو إداريين وكلهم يمكن الوصول إليهم عبر منصات العمل الحر.
- التمويل: تتفق كل الشركات الناشئة بأن أبرز تحدي 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 وحجول 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 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.

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

نتائج الدراسة:

- تعد الجزائر بوصفها من الدول التي توفر مجموعة متنوعة من الآليات والبرامج الحكومية لدعم المؤسسات الناشئة، مثل صندوق الدعم والائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGPAR) ، والوكالة الوطنية لدعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ANDPME) ، والوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI).
- تساهم هذه الآليات في توفير التمويل والخدمات الاستشارية والتدريبية للمؤسسات الناشئة، كما تقدم حوافزاً وإعفاءات ضريبية لتعزيز إنشاء هذه المؤسسات.
- بجانب الدعم الحكومي، توجد مؤسسات أخرى كحضانات الأعمال والمسرعات التي تقدم دعماً لوجستياً وFinياً للمؤسسات الناشئة.
- بالرغم من هذه الآليات، إلا أن تحديات تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر، مثل قلة التمويل والخدمات المساندة، وضعف الترابط والتنسيق بين الجهات الداعمة.

خلاصة:

تولت الجزائر اهتماماً كبيراً بدعم ومؤازرة المؤسسات الناشئة، وتم وضع العديد من الآليات لهذا الغرض. ومع ذلك، لا تزال هناك تحديات تواجه المؤسسات الناشئة، مثل البيروقراطية الإدارية ونقص الوعي والمهارات. ولتحسين بيئة ريادة الأعمال في الجزائر، يجب معالجة هذه التحديات من خلال تبسيط الإجراءات الإدارية ورفع مستوى الوعي وتوفير برامج الدعم والتدريب لرواد الأعمال.

خاتمة عامة

خاتمة:

بالنسبة للجزائر وبالرغم من وجود بعض المبادرات المحدودة في إنشاء مؤسسات ناشئة، إلا أنه ولحد الآن لا توجد تجربة رائدة، كما يلاحظ أن أغلب المؤسسات الناشئة هي مجرد محاكاة لتجارب سابقة في العالم. في إطار الترويج والدعم لهذه المؤسسات الناشئة بذلت السلطات العمومية جهودا كبيرة لتأسيسها نظام دعم تم إنشاؤه حديثا، والمتمثل في إنشاء الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات وشركة رأسمال الإستثمار، بالإضافة إلى حاضنات الأعمال والتي تعد من بين أكبر الأنظمة وأكثرها فعالية في القطاع الاقتصادي المنشود للجزائر، حيث أن لحاضنات الأعمال أهمية بالغة ودور فعال في دعم وتوجيه المؤسسات الناشئة.

لكن بالرغم من الدور الذي لعبته هذه الآليات المستحدثة من قبل السلطات العمومية في دعم وترقية المؤسسات الناشئة، إلا أنها لا تزال بعيدة في الجزائر عن المراحل المتقدمة التي بلغتها بعض الدول، فالمؤسسات الناشئة في الجزائر تواجه جملة من الصعوبات والنقائص والتحديات التي تقف حائلا أمام تطورها ويرجع ذلك إلى عدة أسباب من بينها:

- حداثة المؤسسات الناشئة في الجزائر.
- ضعف التمويل.
- ضعف تأهيل وكفاءة المورد البشري في هذا المجال.

التوصيات:

هناك توجهات لتحسين وتطوير آليات دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر، ومن أبرز هذه التوجهات:

➤ زيادة التمويل والدعم المالي:

- زيادة حجم القروض والضمانات المقدمة للمؤسسات الناشئة.
- توسيع نطاق البرامج الحكومية لتمويل المشاريع الجديدة.
- تشجيع القطاع الخاص على المساهمة في تمويل المؤسسات الناشئة.

➤ تحسين البنية التحتية والخدمات المساندة:

- إنشاء المزيد من حاضنات الأعمال والمسرعات في مختلف المناطق.
- توسيع نطاق الخدمات الاستشارية والتدريبية المقدمة للمؤسسات الناشئة.

تطوير البنية التحتية الرقمية والتكنولوجية لدعم المؤسسات الناشئة.

➤ تعزيز الشراكات والتعاون:

تشجيع الشراكات بين المؤسسات الناشئة والشركات الكبرى.

تعزيز التعاون بين الجهات الحكومية والقطاع الخاص في دعم المؤسسات الناشئة.

تشجيع التواصل والتنسيق بين مختلف المؤسسات الداعمة للمؤسسات الناشئة.

➤ تطوير التشريعات والسياسات:

مراجعة وتحديث القوانين والتشريعات المنظمة لعمل المؤسسات الناشئة.

وضع سياسات واستراتيجيات وطنية محددة لدعم المؤسسات الناشئة.

تبسيط إجراءات إنشاء المؤسسات الناشئة وتسهيل عملية الترخيص.

➤ تعزيز ثقافة ريادة الأعمال:

زيادة الوعي والتثقيف حول ريادة الأعمال في المجتمع.

تشجيع روح المبادرة والابتكار لدى الشباب والخريجين.

إدراج مواد ومقررات حول ريادة الأعمال في المناهج الدراسية.

آفاق الدراسة:

- ✓ إجراء دراسات تقييمية عميقة لفعالية وكفاءة البرامج والآليات الحالية في دعم المؤسسات الناشئة.
- ✓ استكشاف سبل زيادة التمويل والموارد المخصصة لدعم المؤسسات الناشئة، وتطوير البنية التحتية الضرورية.
- ✓ دراسة تجارب الدول الأخرى في مجال دعم المؤسسات الناشئة والتعلم منها لتطوير النظام الجزائري.
- ✓ تحليل دور القطاع الخاص ومؤسسات المجتمع المدني في دعم المؤسسات الناشئة، وتعزيز الشراكات بينهم.
- ✓ وضع استراتيجية وطنية شاملة لتنمية ريادة الأعمال والمؤسسات الناشئة في الجزائر

قائمة المراجع

قائمة المراجع

الكتب:

- أحمد علي صالح، زكرياء الدوري، إدارة الأعمال الدولية منظور سلوكي واستراتيجي، دار اليازوري للنشر والتوزيع، د.س.
- فائق محمد سرحان الزويبي، إبراهيم عبد الله عيدان، تكنولوجيا المعلومات في إدارة المشاريع الإنشائية، دار غيداء، الأردن-عمان، 2016.
- كريمة كريم، شركة الشخص الواحد محدودة المسؤولية الإطار القانوني للمشروعات المتوسطة والصغيرة، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2014.
- كمال كاظم جواد، كاظم أحمد البطاط، الصناعات الصغيرة ودور حاضنات الأعمال في دعمها وتطويرها، دار الأيام للنشر والتوزيع، الطبعة 1، عمان الأردن، 2016.
- محمد مداحي، علام عثمان وآخرون، كتاب جماعي بعنوان المؤسسات الناشئة ودورها في الإلتعاش الإقتصادي في الجزائر، مخبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التطوير المحلي، البويرة، الجزائر، بدون سنة.
- محمد هيكل، مهارات إدارة المشروعات الصغيرة، مجموعة النيل العربية، مصر، 2003.
- مصطفى يوسف كافي، إدارة حاضنات الأعمال للمشاريع الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، ط 1، عمان-لأردن، 2017.
- نور الدين طاهري، مشروع المؤسسة، دار الاعتصام، الدار البيضاء، 1997.
- الأطروحات ورسائل التخرج:
- أحمد بن قطاف، مدى فعالية حاضنات الأعمال في الدول النامية حالة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، أطروحة دكتوراه، 2015-2016.
- بن فاضل وسيطة، آليات تطوير قطاع المؤسسات الناشئة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، جامعة أبو بكر بلقايد، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه LMD ، تلمسان، 2000-2021.
- بوضوار لميس، بو البعير عائدة، واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة ماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص إقتصاد نقدي وبنكي، المركز الجامعي عبد الحفيظ بو الصوف، ميلة، 2020/2021.

- بوعائشة الطاهر، دور حاضنات الأعمال في دعم الشركات الناشئة في الجزائر، (دراسة حالة مشتلة المؤسسات عنابة)، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير، قالمة، 2022.
- بونفغور نبيل، بولفراخ عبد الغاني، دور حاضنات الأعمال في دعم وتطوير المؤسسات الناشئة، الصغيرة والمتوسطة- دراسة حالة حاضنة ميله، مذكرة ماستر في علوم التسيير، ميله-الجزائر، 2021-2022.
- حرمة محمد، خميرة عبد الله، إدارة المؤسسات الناشئة في الجزائر أهداف وتحديات _دراسة حالة الصندوق الوطني للتأمين على البطالة CNAC وكالة أدرار_، مذكرة تدخل ضمن متطلبات شهادة الماستر الأكاديمي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، شعبة علوم التسيير، تخصص إدارة الأعمال، 2022/2021.
- زهير خولة، دور حاضنات الأعمال الجامعية في خلق المؤسسات الناشئة للطلبة الجامعيين، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر أكاديمي في علوم التسيير، جامعة المسيلة-الجزائر، 2020-2021.
- سجود عيد مصطفى توابه، دور حاضنات الأعمال في دعم الطلاب الجامعيين نحو امتلاك مشروع خاص في محافظة الخليل، رسالة ماجستير في إدارة الأعمال، كلية الدراسات العليا والبحث العلمي في جامعة الخليل، فلسطين، 2020.
- عبد الكريم عبيدات، حاضنات الأعمال كآلية لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عصر العولمة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في نقود مالية البنوك، جامعة سعد دحلب، البليدة، الجزائر، 2006، ص 101 .
- محمد سبي، فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة دراسة حالة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة Finalep، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، 2008-2009.
- محمد قوجيل، تقييم أداء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في إنشاء ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2008.
- يحياوي شهيرة، يحياوي أمال، دور حاضنات الأعمال في دعم المؤسسة الناشئة، جامعة مولود معمري تيزي وزو، كلية الحقوق والعلوم السياسية، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون، 2023.
- المقالات العلمية:
- أحمد بن عيشاوي، مداخلة بعنوان "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تفعيل الاستراتيجية الاقتصادية تجربة الاتحاد الأوروبي"، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2013.

- أسماء بلعماء، التمويل الجماعي آلية مبتكرة لزيادة فرص تمويل الشركات الناشئة، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، جامعة أحمد دراية، أدرار، مج 05، ع02، 2020.
- باسم سليمان صالح جاد الله، دور حاضنات الأعمال البحثية الجامعية في تنمية ثقافة ريادة الأعمال بمصر، مجلة كلية التربية، جامعة المنوفية، العدد04.
- بخيتي علي، بوعويبة سليمة، المؤسسات الناشئة، الصغيرة والمتوسطة في الجزائر واقع وتحديات، مجلة دراسات وأبحاث المجلة العربية في العلوم الإنسانية والاجتماعية، المجلد12، العدد04، 2020.
- بن عياد حليلة، دور المؤسسات الناشئة في التنمية الاقتصادية، مجلة الدراسات القانونية، مجلة علمية دولية سداسية محكمة صادرة عن مخبر السيادة والعمولة- جامعة يحيى فارس بالمدينة- الجزائر، المجلد08، العدد01، حانفي 2022.
- بن خضر السعيد وآخرون، مفهوم المؤسسات الناشئة في الجزائر بين التبعي والواقع، مجلة البحوث الإدارية والاقتصادية، 2020/07/10.
- بو الشعور شريفة، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة startup ، دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، العدد 02، 2018.
- بوزرب خير الدين، خوالد أبو بكر، تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الواقع والمأمول -دراسة تحليلية-، مقال منشور في إطار الكتاب الجماعي الدولي بعنوان إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة، جامعة حيجل، 2021.
- بوصوفة الزهرة، المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال وفقا لأحكام المرسوم التنفيذي 254/20، دائرة البحوث والدراسات القانونية والسياسية، المجلد07، العدد02، 2023.
- بوطبل عبد القادر، دور لونساج في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة متون، جامعة سعيدة، الجزائر، 2017.
- حيرش نور الدين، يحيوي سعاد، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية المحلية والوطنية، Journal of Economic Growth and Entrepreneurship، المجلد 1، العدد2، 2019.

- خمخام عطية، واقع حاضنات الأعمال في ترقية المؤسسات الناشئة في الجزائر، مجلة التحليل والاستشراف الاقتصادي، جامعة زيان عاشور الخليفة(الجزائر)، المجلد 03، العدد01، 2022.
- خيرة مغاري، حميد صدوقي، المؤسسات الناشئة في الجزائر وآليات دعمها وتمويلها، مجلة الريادة لاقتصاديات الأعمال، جامعة حسبية بن بوعلي الشلف، الجزائر، المجلد 08، العدد 02، 2022.
- زيري نورة وآخرون، دور حاضنات الأعمال في دعم وترقية المؤسسات الناشئة بالإشارة إلى حالة الجزائر، مجلة البحوث الإدارية والاقتصادية، 2020.
- سارة بوعدلة، هديات خديجة بن طيب، قدرات وتحديات المؤسسات الناشئة ومتطلبات نجاحها مع الإشارة لحالة الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، 2020.
- سعيدة مرزوق، دور حاضنات الأعمال في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة الاقتصاد الصناعي، جامعة باتنة، المجلد13، العدد01، 2023.
- سلطاني سمير، بوشخي عائشة، التحفيزات الحثائية كآلية لتفعيل دور الحاضنات في ترقية المؤسسات الناشئة في الجزائر، مجلة بحوث الاقتصاد والمناجنت، المجلد 03، العدد01، جوان 2022.
- شافية كتاف، معوقات تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر وإجراء تطوير الآليات والصيغ التمويلية المستحدثة، مجلة الاقتصاد والتنمية المستدامة، جامعة سطيف، الجزائر، 2022.
- صالحى سلمى، دور حاضنات الأعمال الجامعية في مرافقة المشاريع الناشئة، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، المجلد 14، العدد 01.
- عبادي محمد السعيد وزنادي زينة، ترقية أنشطة الابتكار في عينة من المؤسسات الناشئة في الشرق الجزائري، مجلة المنتدى للدراسات والأبحاث الاقتصادية، المجلد05، العدد02، 2021.
- عبد الرؤوف عز الدين، توفيق تمار، حاضنات الأعمال ودورها في استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة في ملتقى حول دور حاضنات الأعمال في تطوير الإبداع التكنولوجي والقدرة التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، 19 ديسمبر 2019.
- فودوا محمد وآخرون، دور حاضنات الأعمال في دعم وتطوير المؤسسات الناشئة في الجزائر، Journal of Economic Growth and Entrepreneurship JEGE، المجلد04، العدد04، 2021.

قائمة المراجع

- كاظم أحمد البطاط، قياس اتجاه الصناعات الصغيرة في كربلاء لقبول حاضنات الأعمال، المجلة العراقية للعلوم الاقتصادية، العدد 17، 2008.
- كلاخي لطيفة، واقع حاضنات الأعمال في بعض الدول العربية، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، جامعة زيان عاشور الخلفة، المجلد 01، العدد 28، د.س.
- مبارك بلالطة، حاضنات الأعمال في الجزائر، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر.
- مصطفى بورنان، علي صولي، الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة)، مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد 11، العدد 01، 2020.
- مولدي خلفاوي وسمير صلحاوي، قراءة في الهيكل المالي للمؤسسات الناشئة دراسة تحليلية وتقييمية، مجلة المنهل الاقتصادي، المجلد 06، العدد 02، باتنة- الجزائر، جانفي 2024.
- نريمان بن عبد الرحمان، التوجه نحو اقتصاد المعرفة وإنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، المجلة الجزائرية للأبحاث والدراسات، المجلد 06، العدد 02، 2023.
- نور الدين احمد حسام الدين، بعداش طاهر، واقع حاضنات الأعمال في الجزائر الأطر والتحديات، المجلة الشاملة للحقوق، ديسمبر 2022.
- القوانين والمراسيم:**
- المرسوم التنفيذي رقم 04-91 المؤرخ في 23 مارس 2004.
- المرسوم التنفيذي رقم 98-137 المؤرخ في 03 ماي 1998.
- المرسوم التنفيذي رقم 20/254
- الحوليات:**
- بسويح مني، ميموني ياسين، بوقطاية سفيان، واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، 2020.
- عائشة بوجعفر وآخرون، المؤسسات الناشئة في الجزائر واقع وتحديات مع الإشارة الى التجارب الرائدة في العالم العربي، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 08، العدد 01، 2021.

قائمة المراجع

-رمضاني مروى، بوقرة كريمة، تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر (نماذج لشركات ناشئة ناجحة عربيا)،
حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، 2020.
المواقع الإلكترونية:

www.ahab7on.com

ملخص الدراسة

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى إلقاء الضوء على واقع المؤسسات الناشئة والتدابير المتخذة لدعمها وتعزيز نجاحها واستمراريتها. يؤدي هذا الدعم إلى وجود العديد من الوسائل والمبادرات التي تهدف إلى دعم ومرافقة هذه المؤسسات، نظراً لأن المؤسسات الناشئة تمثل أداة فعالة تسهم في تحقيق قفزات نوعية في مجالات الإبداع والابتكار، وتدعم عملية التنمية الاقتصادية والاندماج في الأسواق العالمية. وقد أسفرت الدراسة عن عدة نتائج، من بينها الدور الكبير الذي تلعبه وسائل الدعم والمرافقة في تشجيع المؤسسات الناشئة وتوفير خيارات تمويلية مناسبة لإقامة وتطوير مثل هذه المشاريع.

الكلمات المفتاحية: آليات الدعم، المؤسسات الناشئة، الحاضنات، المشاتل.

Abstract :

This study aims to shed light on the reality of emerging institutions and the measures taken to support them and enhance their success and continuity. This support leads to the existence of many means and initiatives aimed at supporting and accompanying these institutions, given that emerging institutions represent an effective tool that contributes to achieving qualitative leaps in the fields of creativity and innovation, and supports the process of economic development and integration into global markets. The study produced several results, including the major role played by means of support and accompaniment in encouraging emerging enterprises and providing appropriate financing options for establishing and developing such projects.

Keywords: support mechanisms, emerging institutions, incubators, nurseries.