



قسم العلوم الاقتصادية

مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية

تخصص: إقتصاد وتسيير المؤسسات

تحت عنوان

دور صندوق تمويل المؤسسات الناشئة
(ASF) في توفير مصادر التمويل للمؤسسات الناشئة في
الجزائر - دراسة تقييمية تحليلية

إشراف الأستاذ:

عبد القادر فلفول

إعداد الطالبة:

❖ سوسن دولماجي

السنة الجامعية 2024 – 2025

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

يَرْفَعُ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ
وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ

سورة المجادلة آية ١١

شكر وتقدير

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، والصلاة والسلام على سيد المرسلين، وعلى آله وصحبه أجمعين

أوجه بتحية طيبة للوالدين على كل المجهودات والدعم المستمر. كما أوجه تحية وتقدير للأسرة الأكاديمية الداعمة والمساندة لنا خلال فترة اعداد مذكرة التخرج، أشكر كل من ساعدنا في هذه الرحلة من أساتذة ومشرفين وزملاء وخصوصا أود شكر "الدكتور فلفول عبد القادر" لجهوده الكبيرة والمستمرة في ارشادي وتوجيهي خلال فترة اعداد مذكرة التخرج

وأخيرا أشكر الله وأحمده حمدا عظيما يليق بجلاله على توفيقني في إتمام هذه المذكرة.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

إهداء

2025

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله الذي ما نجحنا وما علونا ولا تفوقنا إلا برضاه الحمد لله الذي ما اجتزنا دربا ولا تخطينا جهدا إلا بفضلته وإليه ينسب الفضل.

(وآخر دعواهم أن الحمد لله رب العالمين)

بعد مسيرة دراسية دامت سنوات حملت في طياتها الكثير من الصعوبات والتعب ها أنا اليوم أقف على عتبة تخرجي أقطف ثمار تعبتي وأرفع قبعتي بكل فخر وامتنان.

فالحمد لله حبا وشكرا وامتنانا ما كنت لأفعل هذا لولا فضل الله فالحمد لله على البدء

وعلى الختام...

أهدي هذا النجاح لنفسني أولا ثم إلى كل من سعى معي لإتمام هذه المسيرة دمت لي سنداً

لا عمر له...

إلى سكان قلبي

إلى كل من كلل العرق جبينه ومن علمني أن النجاح لا يأتي إلا بالصبر والإصرار إلى نور الذي أنار دربي و السراج الذي لا ينطفئ نوره بقلبي أبداً إلى من تربيته على يده ومن علمني القيم و المبادئ إلى من لا ينفصل إسمي عن إسمه والحاضر بروح قلبي لا يغيب إلى صاحب الفضل الكبير ...

«أب الغالي أطل الله عمره»

إلى من جعل الجنة تحت أقدامها إلى من غمرتني بالحب والحنان وأشعرتني بالسعادة والأمان إلى نور عيني وضوء دربي إلى من سهلت لي الشدائد بدعائها وكلماتها لها أثر في تعمل الاستمرار والتفوق إلى الإنسان العظيم الذي لا طالما تمت أن تقر عينها في يوم كهذا...

«أمي الغالية حفظها الله ورعاها»

إلى أخي وحيدتي "محمد" أنت مصدر الضوء في عمري حماه الله وستره

إلى إخوتي "إيناس، بسمة، ألاء نور الرحمان" ضمانات، ضمانات، ضروريات، أنتم الحصن والحب والسعادة حفظهم الله وأدامهم نورا إلى دربي

إلى من قال أنني لا أستطيع وكان حافزا كبيرا لمواصلة المسيرة، ها أنا اليوم أهدي تخرجي لكم

(اللهم انفعني بما علمتني وزدني علما)

سوسن دولماجي



فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

الصفحة	العناوين
	شكر وتقدير
	إهداء
I	فهرس المحتويات
III	فهرس الجداول
III	فهرس الأشكال
أ-هـ	مقدمة
الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة	
2	المبحث الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة
3	المطلب الأول: تعريف المؤسسات الناشئة
5	المطلب الثاني: مميزات وخصائص المؤسسات الناشئة
7	المطلب الثالث: أهمية وأهداف المؤسسات الناشئة
10	المبحث الثاني: تصنيفات المؤسسات الناشئة وما يميزها عن غيرها من المؤسسات الأخرى
10	المطلب الأول: أنواع المؤسسات الناشئة
12	المطلب الثاني: الفرق بين مؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
15	المطلب الثالث: عوامل نجاح المؤسسات الناشئة
18	المبحث الثالث: دورة حياة المؤسسات الناشئة وشروط إستمراريتها وتحدياتها
18	المطلب الأول: مراحل دورة حياة المؤسسات الناشئة
20	المطلب الثاني: شروط استمرارية المؤسسات الناشئة
21	المطلب الثالث: تحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة
الفصل الثاني: المصادر المستحدثة في تمويل المؤسسات الناشئة	
25	المبحث الأول: التمويل عن طريق التمويل الجماعي
25	المطلب الأول: ماهية التمويل الجماعي المطلب الثاني: تصنيفات ومراحل التمويل الجماعي
30	المطلب الثاني: تصنيفات ومراحل التمويل الجماعي
33	المطلب الثالث: إيجابيات وسلبيات التمويل الجماعي
35	المطلب الرابع: التمويل الجماعي ومراحل دورة حياة المؤسسات الناشئة
37	المبحث الثاني: التمويل عن طريق ملائكة الإستثمار
37	المطلب الأول: مفهوم ملائكة الإستثمار
39	المطلب الثاني: مراحل التمويل عن طريق ملائكة الإستثمار

فهرس المحتويات

40	المطلب الثالث: مزايا ومساوئ ملائكة الإستثمار
41	المطلب الرابع: أنواع ملائكة الإستثمار
43	المبحث الثالث: رأس مال المخاطر كمصدر تمويل للمؤسسات الناشئة
43	المطلب الأول: ماهية رأس مال المخاطر
46	المطلب الثاني: المتطلبات ومصادر رأس مال المخاطر
48	المطلب الثالث: مزايا وعيوب رأس مال المخاطر
49	المطلب الرابع: كيفية عمل المؤسسات رأس مال المخاطر
	الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل
53	المبحث الأول: واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر تحديات وآفاقها
53	المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة في الجزائر
56	المطلب الثاني: الإطار التنظيمي والهيكل لإنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر
58	المطلب الثالث: التحديات والآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر
61	المبحث الثاني: دور حاضنات الأعمال في مرافقة المؤسسات الناشئة وتطوير بيئة عملها في الجزائر
61	المطلب الأول: تعريف حاضنات الأعمال في الجزائر
63	المطلب الثاني: أهمية حاضنات الأعمال في الجزائر والعوامل نجاحها وتفعيل آدائها
65	المطلب الثالث: دور حاضنات الأعمال في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر وتحدياتها
67	المبحث الثالث: الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF) كآلية تمويل مستحدثة
68	المطلب الأول: مشكلات التمويل التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر
69	المطلب الثاني: التعريف بالصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة - Algerian Startup Fund
73	المطلب الثالث: آليات عمل الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة وشروط الاستفادة من التمويل
80	خاتمة
86	قائمة المصادر والمراجع

فهرس الجداول والأشكال

فهرس الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
13	الفرق بين مؤسسات ناشئة والمؤسسات صغيرة والمتوسطة	1
39	مراحل استثمار ملائكة الاستثمار	2
42	أنواع ملائكة الاستثمار	3
66	تطور عدد المشاريع لدى حاضنات الأعمال في الجزائر للفترة 2011-2017	4
72	قطاعات نشاط المؤسسات الناشئة التي يمولها الصندوق صفحة 73	5
77	نشاط الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة بالأرقام إلى غاية 2025	6

فهرس الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
17	العوامل المؤثرة في نجاح المؤسسات الناشئة	1
20	مراحل دور حيات المؤسسات الناشئة	2
29	الأطراف الرئيسية الفاعلة في عملية التمويل الجماعي	3
31	أنواع تمويل جماعي	4
73	المؤسسات البنكية المساهمة في الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة	5

الملخص:

نهدف من خلال هذه الدراسة إلى تشخيص وتحليل واقع أداء الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، باعتباره آلية تمويل جديدة تم إطلاقها خصيصا لتوفير مصادر تمويل تتناسب مع احتياجات المؤسسات الناشئة في الجزائر، استخدمنا في ذلك المنهج الوصفي والتحليلي لوصف متغيرات الدراسة وتحليل مدى التغيرات المستحدثة في بيئة الأعمال في الجزائر على أداء المؤسسات الناشئة وبالأخص منها دور الصندوق في توفير حلول تمويلية مناسبة، توصلت الدراسة إلى أن هذا الصندوق، ورغم كونه تجربة فنية تم إنشاؤه في سنة 2020 فقط، ورغم محدودية عدد المؤسسات التي تحصلت على التمويل من طرفه وحجم التمويل الممنوح، إلا أنه يشكل أداة هامة يمكنه أن يؤدي دورا مهما في المستقبل، باعتباره آلية تمويل مبتكرة تتوافق مع خصوصيات المؤسسة الناشئة وتستجيب لاحتياجاتها التمويلية.

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

Abstract :

This study aims to diagnose and analyze the performance of the Algerian Startup Fund in Algeria, as a new financing mechanism specifically launched to provide funding sources tailored to the needs of startups in the country. The descriptive and analytical method was employed to describe the study variables and analyze the extent of changes in the Algerian business environment affecting the performance of startups, particularly the role of the fund in offering appropriate financing solutions. The study concluded that, although the fund is a recent initiative established only in 2020 and despite the limited number of startups that have received funding from it and the relatively small amounts granted, it nevertheless constitutes an important tool that can play a significant role in the future. It is considered an innovative financing mechanism that aligns with the specificities of startups and meets their financing needs.

Keywords: Startups, Financing, Algerian Startup Fund.

مقدمة

عرفت المؤسسات الناشئة كنموذج جديد انتشارا واسعا واكتسبت مكانة بارزة في الاقتصاد العالمي في ظل التحولات المتسارعة التي يشهدها عالمنا المعاصر، لا سيما منذ بداية القرن الحادي والعشرين، لما لها من آثار إيجابية على صعيد النمو الاقتصادي وحماية الاقتصاد من الصدمات المختلفة، وقد تمكنت المؤسسات الناشئة عبر العالم، ورغم حداتها، من اكتساب مكانة هامة في الاقتصاد من خلال المساهمة في خلق الثروة ورفع معدلات النمو الاقتصادي وخلق مناصب الشغل وتوفير مصادر الدخل معتمدة في ذلك على الابداع والابتكار والتطوير التكنولوجي.

هذا الواقع دفع بالعديد من حكومات دول العالم نحو توجيه اهتمامها لمرافقة هذا النوع من المؤسسات وتهيئة البيئة المناسبة لها لتسهيل إنشائها ونموها وتطورها وذلك رغبة في تمكينها من اكتساب مكانة أكبر في الأسواق المحلية والعالمية والمساهمة في رفع مستويات التنمية الاقتصادية جنبا إلى جنب مع المؤسسات الأخرى، فالمؤسسات الناشئة تتميز بمجموعة من الخصائص التي تجعلها مختلفة عن غيرها من المؤسسات، كونها تحتاج في المراحل الأولى لنشأتها إلى معاملة خاصة تسمح لها بالظهور والدخول إلى السوق، كما أنها تتميز بمجموعة من الخصائص التي تمثل نقطة قوة بالنسبة لها مثل الاعتماد على إبداع وابتكار منتجات وخدمات جديدة وبالتالي خلق أسواق جديدة، القابلية للنمو والتوسع السريع، سهولة التأقلم مع المتغيرات، ومع ذلك، ووفقا للتجارب العملية فإن المؤسسات الناشئة تواجه العديد من التحديات، أبرزها صعوبة الحصول على التمويل، صعوبة التحكم في الجوانب التنظيمية والإدارية والقانونية خاصة في المراحل الأولى لنشأتها، لذلك فقد سعت أغلب الدول إلى توفير بيئة ملائمة تساهم في تطوير واستدامة هذا النوع من المؤسسات بما يتوافق مع خصوصيتها واحتياجاتها.

يعتبر توفر مصادر التمويل من بين أهم المكونات في بيئة عمل المؤسسات الناشئة، فهذه الأخيرة عادة ما يتم إنشاؤها من قبل رواد أعمال جدد ليس لديهم الامكانيات والموارد المالية اللازمة، من هنا فقد ظهرت عبر العالم العديد من المؤسسات والهيئات التي توفر مصادر تمويل مناسبة لطبيعة المؤسسات الناشئة، وتتمثل تلك المصادر المستحدثة في منصات التمويل الجماعي، ملائكة الاستثمار، رأس المال المخاطر، ... الخ، إذ أصبحت نماذج جديدة ضمن أنظمة التمويل عبر العالم، تساهم بشكل فعال في توفير مصادر تمويل مبتكرة بالإضافة إلى المصادر التقليدية.

أولت الجزائر كغيرها من الدول، اهتماما متزايدا في السنوات الأخيرة بالمؤسسات الناشئة، خاصة تلك القائمة على التطور والإبداع والابتكار، وقد بدأت في إعطاء اهتمام لهذا النوع من المؤسسات كأحد البدائل الاستراتيجية المعول عليها لتنويع الاقتصاد الوطني وذلك من خلال العمل على خلق بيئة أعمال تتناسب مع

خصوصيتها، يأتي هذا التوجه إدراكا بأهمية الدور الحيوي الذي يمكن أن تؤديه المؤسسات الناشئة في دفع عجلة التنمية وإنعاش الاقتصاد الوطني.

في هذا الإطار قامت السلطات العمومية بإطلاق العديد من المبادرات الرامية إلى تحسين بيئة عمل المؤسسات الناشئة في الجزائر وذلك من خلال إصدار القوانين والتشريعات المنظمة لها، إنشاء العديد من هيئات المرافقة والدعم على غرار المسرعات ومشاتل المؤسسات، حاضنات الأعمال العمومية والخاصة والجامعية، تطوير البنية التحتية التكنولوجية، تشجيع الابتكار، كل ذلك لتوفير بيئة عمل ملائمة لنمو هذه المؤسسات وتوسيع مجالات نشاطها عبر ابتكار منتجات وخدمات جديدة تساهم في رفع الإنتاجية وتنويع القدرات الاقتصادية.

في جانب التمويل، فقد واجهت المؤسسات الناشئة مشكلات مرتبطة بمدى توفر مصادر التمويل التي تتناسب مع وضعها وخصوصيتها خاصة في المرحلة الأولى لنشأتها، فنظام التمويل في الجزائر يعتمد بالدرجة الأولى على القروض البنكية، هذه الأخيرة التي تعتبر غير مناسبة لاحتياجات المؤسسات الناشئة نظرا لاشتراطها على توفر العديد من الضمانات والشروط والتي لا تتوفر لدى رواد الأعمال الراغبين في إطلاق مؤسساتهم الناشئة.

هذا الواقع دفع إلى إنشاء مؤسسة متخصصة في تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر والمتمثلة في الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF) كآلية جديدة تهدف إلى دعم هذا النوع من المؤسسات من خلال توفير التمويل اللازم، حيث تم إنشاء هذا الصندوق سنة 2020 بمساهمة ستة بنوك عمومية، ليوفر مجموعة من خيارات التمويل التي تتناسب مع المؤسسات الناشئة الراغبة في الحصول على التمويل، وذلك بهدف إيجاد حلول تمويلية مناسبة للمؤسسات الناشئة في الجزائر.

✓ الاشكالية:

بناءً على ما سبق، فإن إشكالية البحث التي نسعى لمعالجتها من خلال هذه الدراسة تتمحور حول التساؤل الرئيسي التالي:

كيف يساهم الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر تمويل للمؤسسات الناشئة في الجزائر؟

ولمعالجة هذه الإشكالية سوف نحاول الإجابة على التساؤلات الفرعية التالية:

- ما المقصود بالمؤسسات الناشئة وما هي خصائصها ومميزاتها؟
- ما هي آليات التمويل المستحدثة التي يتم الاعتماد عليها في تمويل المؤسسات الناشئة؟
- ما هو واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر وفيما تتمثل التحديات التمويلية التي تواجهها؟
- كيف تتم عملية تمويل المؤسسات الناشئة بواسطة صندوق تمويل المؤسسات الناشئة؟

✓ الفرضيات:

- على ضوء الإشكالية المطروحة، ولأجل معالجة الموضوع انطلقنا من الفرضيات التالية:
- المؤسسات الناشئة لها خصائص ومميزات تجعلها في حاجة إلى الدعم والمرافقة.
- مصادر التمويل الحديثة تناسب احتياجات المؤسسات الناشئة وتراعي خصوصياتها.
- تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر العديد من الصعوبات والتحديات التمويلية المرتبطة بنظام التمويل القائم.
- يوفر الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة حلول تمويلية مناسبة للمؤسسات الناشئة في الجزائر.

✓ أهمية الدراسة:

تبرز أهمية هذه الدراسة من خلال:

- تستمد هذه الدراسة أهمية من أهمية الموضوع، حيث تعتبر المؤسسات الناشئة توجه حديث على المستوى المحلي والعالمي أثبتت مكانتها وأهميتها في رفع معدلات النمو وتحقيق التنمية.
- إبراز أهم مصادر وصيغ التمويل المستحدثة التي تتوافق مع خصوصية المؤسسات الناشئة وتستجيب لإحتياجاتها.
- التعرض إلى واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر وتشخيص ظروف عملها والتحديات التي تواجهها.
- بحث مدى مساهمة صندوق تمويل المؤسسات الناشئة كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر في ظل التحديات التمويلية التي تواجهها.

✓ أهداف الدراسة:

- تسعى هذه الدراسة إلى تحقيق مجموعة من الأهداف الأساسية والمتمثلة في:
- إبراز خصائص ومميزات المؤسسات الناشئة.
- تسليط الضوء على مختلف العوامل التي تساهم في نجاح هذا النوع من المؤسسات خلال مختلف مراحل حياتها.
- فهم طبيعة الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الناشئة، واستعراض الآليات المبتكرة في هذا المجال.
- تشخيص واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر، مع التركيز على التحديات التمويلية التي تواجهها.
- تحليل دور صندوق تمويل المؤسسات الناشئة في تسهيل الحصول على التمويل لهذا النوع من المؤسسات في الجزائر.

✓ منهجية الدراسة:

لأجل الإلمام بمختلف جوانب موضوع الدراسة، وللتمكن من الإجابة على الإشكالية واختبار الفرضيات، تم الاعتماد على منهجين أساسيين:

- المنهج الوصفي: وذلك بهدف وصف المتغيرات المرتبطة بموضوع الدراسة، والتعرف على طبيعة المؤسسات الناشئة، أهميتها، أهدافها، بالإضافة إلى مصادر تمويلها الحديثة.
- المنهج التحليلي: لتحليل واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر، والتحديات التمويلية التي تواجهها، وكذا تحليل دور صناديق تمويل هذه المؤسسات في التصدي لتلك التحديات ومدى قدرته على توفير حلول تمويلية مناسبة.

✓ هيكل الدراسة:

تم التطرق في هذه الدراسة إلى مجموعة من العناصر المتسلسلة من حيث الترتيب المنهجي والمتوازنة من حيث الأهمية، وذلك بهدف تغطية الجانب النظري لموضوع البحث وإسقاطه على دراسة حالة واقعية، وقد تم تقسيم الدراسة إلى ثلاثة فصول رئيسية على النحو الآتي:

- الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة
- الفصل الثاني: المصادر المستحدثة في تمويل المؤسسات الناشئة
- الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

✓ أسباب اختيار الموضوع:

يرجع اختيار هذا الموضوع إلى جملة من الأسباب الذاتية والموضوعية، نوجزها كما يلي:

- الأسباب الذاتية: تتمثل في ارتباط الموضوع بمجال التخصص الأكاديمي، إلى جانب الرغبة الشخصية في التعمق في مختلف جوانبه، بهدف توسيع المعارف النظرية والتطبيقية المتعلقة بالمؤسسات الناشئة، والمساهمة في إثراء الرصيد المعرفي في هذا المجال.
- الأسباب الموضوعية: تعود إلى الأهمية المتزايدة التي اكتسبتها المؤسسات الناشئة خلال السنوات الأخيرة، خاصة في ظل الظروف الاقتصادية العالمية الراهنة، وتأثيرات التحولات في النظام الاقتصادي العالمي، كما أن هذا الموضوع يتميز بالديناميكية والحدثة، مما يجعله محل اهتمام من قبل الباحثين وصناع القرار على حد سواء.

✓ صعوبات الدراسة:

من خلال إعدادنا لهذه الدراسة، واجهنا مجموعة من الصعوبات يمكن تلخيصها فيما يلي:

- عدم توفر عينة كافية من المؤسسات الناشئة التي كان من الممكن أن تشملها هذه الدراسة.
- نقص في المادة العلمية المتعلقة بالمؤسسات الناشئة، خاصة من حيث المراجع والكتب باللغة العربية.

مقدمة

- حداثة الموضوع وقلة الدراسات التي تناولته، مما صعب عملية الإحاطة بجميع جوانبه.
- قلة المعلومات الإحصائية المتوفرة على مستوى صندوق الوطن لتمويل المؤسسات الناشئة، وورودها بشكل مجمل وغير مفصل عبر سنوات النشاط.
- عدم توفر مصادر موثوقة ومؤكدة حول صندوق تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، لا سيما من المصادر الرسمية.

الفصل الأول:

الإطار المفاهيمي

للمؤسسات الناشئة

تمهيد:

في ظل التحولات الاقتصادية المتسارعة والتطور والابتكار التكنولوجي المستمر، ظهرت المؤسسات الناشئة كفاعل أساسي في تشكيل ملامح اقتصادية عالمية ومحلية جديدة، وقد أصبحت هذه المؤسسات ركيزة أساسية لتحقيق التنمية الاقتصادية عبر ما تقدمه من حلول مبتكرة وتطورات لمهارات وخدمات جديدة إلى جانب فرص العمل التي تتيحها، إذ يتم اعتبارها أدوات لتجريب أفكار جديدة ثم تحويلها إلى منتجات وخدمات قابلة للتسويق وهو ما يميزها عن غيرها من المؤسسات الأخرى التقليدية.

لأجل دراسة المؤسسات الناشئة وطبيعتها كخطوة أساسية لفهم هذا النمط الحديث من المؤسسات والإلمام بمختلف الجوانب المرتبطة فقد تطرقنا خلال هذا الفصل إلى التعرف على مفهوم المؤسسة الناشئة، من خلال تعريفها وبيان خصائصها ومميزاتها، أهميتها، أهدافها ومختلف تصنيفاتها وأنواعها، في هذا الإطار أيضا يتم التطرق إلى الفرق بينها وبين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال عدة معايير تبين أهم الفروقات بينهما، كما سنوضح دورة حياة المؤسسة الناشئة والتي تمر خلال مسيرتها بعدة مراحل متعاقبة وهذا ما يسمح بفهم طبيعتها ومجال تطورها.

المبحث الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة Start-up

تعد المؤسسات الناشئة من بين أهم المصادر التي تؤدي إلى خلق مناصب الشغل والإبداع في مجال الأعمال، حيث أصبحت بمثابة توجه جديد يتم الاعتماد عليه بشكل كبير في مجال التنمية الاقتصادية الحديثة، ويرجع ذلك لما تملكه هاته المؤسسات من فعالية التكيف والتأقلم السريع مع تغيرات المحيط الاقتصادي. فهي عنصر مهم لتحقيق النمو والتنمية الاقتصادية لأنها تملك القدرة على الإبداع والابتكار وزيادة الطاقة الإنتاجية وكذلك وتخفيض في معدلات البطالة، لذل فقد أصبح ينظر إليها كأداة لتحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية المرغوبة.

المطلب الأول: تعريف المؤسسات الناشئة

على الرغم من كثرة الأبحاث والدراسات التي تناولت موضوع المؤسسات الناشئة خاصة في الآونة الأخيرة إلا أنه لا يوجد تعريف موحد، إذ أن كلمة ناشئة لها مفاهيم نسبية تختلف من قطاع إلى آخر ومن دولة لأخرى، مما أدى إلى انفراد كل دولة بتعريف خاص بها، ويرجع ذلك إلى اختلاف معايير التصنيف المعتمدة في كل بلد.

تعرف المؤسسة الناشئة اصطلاحا حسب القاموس الانجليزي: 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، لذا هناك من يعرفها بأنها مؤسسة تسعى لتسويق وطرح منتج جديد أو خدمة مبتكرة تستهدف بها سوق كبير، بعض النظر عن حجم الشركة أو قطاع أو مجال نشاطها، كما أنها تتميز بارتفاع عدم التأكد ودرجة مخاطرة عالية في مقابل تحقيقها لنمو قوي وسريع مع احتمال جنيها الأرباح ضخمة في حالة نجاحها.

وبدأ استخدام المصطلح بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، وذلك مع بداية ظهور شركات رأس المال المخاطر ليشيع استخدام المصطلح بعد ذلك، وفي أيامنا الحالية يوجد المصطلح ويعرفه القاموس الفرنسي Larousse يشير إلى أنها تلك المؤسسات الفتية المبدعة في مجال تكنولوجيات الإعلام والاتصال ومهمتها خلق وتسويق تكنولوجيات جديدة".

ويعرفها الباحث Erice Reis بأنها تلك الدراسات التي تهدف الى تطوير وتوزيع منتج جديد في ظل درجة عليا من عدم التأكد.¹

¹ د. محمد هاني، المؤسسات الناشئة ودورها في إنعاش الاقتصاد الجزائري، مخر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التطوير المحلي البويرة، الجزائر، ص52.

وتعرف المؤسسة الناشئة على أنها شركة ذات تاريخ تشغيلي قصير، وهذه الشركات تكون غالبا حديثة الإنشاء، وتكون في طور النمو والبحث عن الأسواق، وأصبح هذا المصطلح متداولاً على نطاق عالمي حيث يتم تصميم المؤسسات الناشئة لتطوير نماذج أعمال قابلة للتطوير بكل فعالية.¹

وقد عرفها رائد الأعمال الشهير "ستيف بلانك" على أنها منظمة مؤقتة تبحث عن نموذج اقتصادي يسمح بالنمو، مريح بشكل متكرر ويمكن قياسه، أنها تختبر نماذج اقتصادية مختلفة وتكتشف بيئتها وتكيف معها تدريجياً، أي أن الشركة الناشئة يجب أن تعمل على نجاح مشروعها بشكل سريع وله تأثير على السوق الذي تود التواجد والعمل به بشكل فوري، أي أنها فكرة ورؤية يقوم بتجسيدها عامل المشروع، وتعمل في سوق غير مستقرة في كثير من الأحيان لاقتراح منتج أو خدمة جديدة.²

في حين يرى Patrick Fridenson أن كون المؤسسة ناشئة لا يرتبط بعمرها أو حجمها أو قطاع نشاطها، بل يجب أن تتوفر فيها أربع شروط كالتالي:³

- أن يكون احتما نموها مرتفع.

- أن تقوم على استعمال تكنولوجيا جديدة مبتكرة.

- أن تكون في سوق جديدة وصعوبة تقدير خطرها.

- تحتاج إلى تمويل ضخم، والحصول على مختلف أشكال المساهمة.

حسب هذا التعريف فالمؤسسة الناشئة تعتمد على تكنولوجيا جديدة لفتح سوق جديد في ظل احتياجات مالية كبيرة ونسبة نمو سوق عالية، إلا أنه ينطبق على بعض الأنواع من المؤسسات كمؤسسة Google, Microsoft Facebook, Apple وغيرها ولا ينطبق على مؤسسات تنشط في قطاعات لا تعتمد على التكنولوجيات وتركز أكثر على حجم الطلب المتوقع على المنتجات أو الخدمات التي سوف تقدمها وقدراتها التمويلية محدودة.

وعليه فالمؤسسة الناشئة هي مجموع الموارد البشرية والمالية والمادية التي ترصد لأجل ترقية فكرة إبداعية قد تكون جديدة أو موجودة في أسواق خارج نطاقها الذي ستستهدفه، عادة ما يكون تمويلها من متعاملين اقتصاديين كالبנק والمؤسسات الرائدة والهيئات الحكومية الداعمة.

¹ زايدي عبد الكريم، زيوش اسامة، المؤسسة الناشئة في الجزائر، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد البشير الإبراهيمي برج بوعريش، الجزائر، 2023/2022، ص 6 7.

² مرجع نفسه، ص 7 8.

³ هشام بورال، جهاد خلوط، التعليم المقاوِلي وحتمية الابتكار في المؤسسات الناشئة، مجلة معهد العلوم الاقتصادية، المجلد 20، العدد 3، 2017، ص 20 21.

المطلب الثاني: مميزات وخصائص المؤسسات الناشئة

باعتبار أن المؤسسات الناشئة عادة ما تكون وليدة أفكار إبداعية ونماذج مبتكرة، فهي تتميز ببعض الخصائص المرتبطة بظروف نشأتها وطبيعة نشاطها وحتى صفة القائمين بإنشائها، وفيما يلي أهم الخصائص والمميزات التي تميز هذا النوع من المؤسسات.

الفرع الأول: مميزات المؤسسة الناشئة

تتميز المؤسسات الناشئة بمجموعة من الخصائص العامة تتميز بها وتشارك فيها مختلف المؤسسات الناشئة في كامل أنحاء دول العالم؛ نذكر أهمها في النقاط التالية:¹

- تعتبر المؤسسات الناشئة مشاريع حديثة مبتكرة كونها نابعة عن فكرة إبداعية يتم من خلالها تقديم منتجات أو خدمات مبتكرة غير معهودة لم تكن موجودة من قبل.
- المؤسسات الناشئة مؤسسات تتطلب تكاليف منخفضة أي تتطلب تكاليف صغيرة جدا بالمقارنة مع الأرباح التي من المفترض أن تحققها في حالة نجاحها، وعادة ما تأتي هذه الأرباح بشكل سريع.
- مؤسسات متنوعة لا تستهدف قطاع معين؛ وليست مخصصة في قطاع التكنولوجيا أو الاقتصاد والتجارة فقط، بل يمكن أن يكون نشاطها في أي سوق محتمل أن يتم من خلاله تحقيق الأرباح، كمجال الصحة، الرياضة، التربية والتعليم... الخ.
- تتميز المؤسسات الناشئة بكونها تقوم على تكنولوجيا الإعلام والاتصال؛ ولا سيما الاعتماد على الرقمنة والاقتصاد المعرفي التي تعتمد بشكل رئيسي عليهم لتطوير نشاطها وتجسيد ابتكاراتها.
- عادة هي غير تابعة لمؤسسات موجودة سابقا أو فرعاً لها؛ وإن كانت كذلك فسوف تعتمد على دعم المؤسسة الأم في الموارد والقدرات، في حين يتعين على المؤسسات الناشئة بالمفهوم الدقيق أن تبدأ من الصفر ولها وصول محدود إلى مثل هذا الدعم.
- المؤسسات الناشئة مؤسسات تنمو بصفة تدريجية وعبر مراحل يطلق عليها بدورة حياة المؤسسة الناشئة وهي تتمثل في مرحلة بناء وطرح الفكرة مرحلة الانطلاق، مرحلة النمو، مرحلة الاختفاء، مرحلة النمو المتزايد.
- تتصف المؤسسات الناشئة كذلك بأنها مؤقتة، أي في مرحلة أولية تكون مؤسسة ناشئة، ولكن سرعان ما تتحول إلى مؤسسة تقليدية أو كلاسيكية فور تحويل الفكرة إلى عمل تجاري.

¹ محاشنة آمنة، المؤسسات الناشئة في الجزائر الاطار المفاهيمي والقانوني، مجلة صوت القانون، جامعة محمد لمين دباغين سطيف2، الجزائر، المجلد الثامن، العدد1، 2021، ص ص 775 776.

- تعتمد المؤسسات الناشئة على قنوات توزيع عبر منصات التواصل الاجتماعي؛ وعن طريق الهواتف المحمولة الذكية، إذ تعتبر القاعدة الأساسية للوصول إلى العملاء بشكل أسهل إلى حد كبير.
- تتميز المؤسسات الناشئة بأنها مؤسسات تملك الخيار إما بالنمو والنضج أو الفشل والإفلاس، وهذا مرتبط بمدى سلامة وجودة الفكرة أو الابتكار الذي تقوم عليه.
- كما أن هناك مميزات أخرى للشركات الناشئة تتمثل في:¹
 - هي شركات أمامها فرصة النمو التدريجي والمتزايد، إذ من إحدى السمات التي تحدد معنى الشركة الناشئة هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيراد أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها في مرحلة الانطلاق، فهي تتمتع بإمكانية الارتقاء بعملها التجاري بسرعة، أي زيادة الإنتاج والمبيعات من دون زيادة التكاليف، وهذا يعني أن الشركات الناشئة لا تقتصر بالضرورة على أرباح أقل لأنها صغيرة، بل هي شركات قادرة على توليد أرباح كبيرة جدا مقارنة بما هو معروف في مجال الاستثمار والأعمال.
 - هي شركات تعتمد على التكنولوجيا بشكل رئيسي في القيام بأعمالها التجارية والتي تبنى على أفكار رائدة، وإشباع الحاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية، وفي هذا الصدد يعتمد مطوري ومؤسسي الشركات الناشئة على التكنولوجيا للنمو والتقدم والعثور على التمويل من خلال المنصات على الإنترنت ومن خلال الفوز بمساعدة ودعم من قبل حاضنات الأعمال.

الفرع الثاني: خصائص المؤسسات الناشئة

- بالإضافة إلى المميزات السابق الإشارة إليها، فإن مسار المؤسسات الناشئة ومجال عملها وظروفها تجعل منها مؤسسات لديها بعض الخصائص المختلفة عن المؤسسات الأخرى والتي نذكر منها:²
 - حداثة النشأة: من الناحية الزمنية هي مؤسسات جديدة حديثة العهد ذات تاريخ تشغيلي قصير، وغالبا ما تكون في طور النمو والبحث عن أسواق، ويمكن بشكل عام وصف أي شركة خلال سنواتها الأولى وحتى خمس سنوات بكونها شركة ناشئة.
 - درجة المخاطرة: تتميز المؤسسات الناشئة بارتفاع عدم التأكد والمخاطر المرتفعة، حيث يصعب تقييم المخاطرة في حالة كون السوق جديدا، ولذلك تعتبر هذه المؤسسات استثمارات ذات مخاطر عالية بمعدل فشل مرتفع.

¹ شيماء شنيبة، عائشة بن صدوق، تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن نيل متطلبات شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945، قالمة، الجزائر، 2022/ 2023، ص ص 7 8.

² كتاف شافية، معوقات تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر واجراءات تطوير الاليات والصيغ التمويلية المستحدثة، مجلة الاقتصاد و التنمية المستدامة، جامعة سطيف 1، الجزائر، المجلد 5، العدد 1، 2022، ص ص 1165 1166.

- السرعة في اتخاذ القرار: تتصف المؤسسات الناشئة بسرعة اتخاذ القرارات من قبل مؤسسيها، ويرجع ذلك لقلّة التدرج الوظيفي وعدد العمال، إذ غالبا ما تؤسس من طرف فرد واحد أو عدد محدود من الشركاء، وهو ما يساعد على سرعة معالجة المشاكل المطروحة في وقتها بالإضافة إلى سهولة انتقال المعلومة.
- القدرة على التفاعل وحل المشكلات: يعتبر البحث عن حلول لمشاكل معينة من خلال منتجات أو خدمات جديدة أو محسنة عن مثيلاتها في السوق من أبرز أسباب إنشاء الشركات الناشئة، فمن خصائص المؤسسات الناشئة هو التفكير في مشكلات العملاء والتركيز على حاجاتهم وتسعى المؤسسات الناشئة بطبيعتها إلى تقديم الحلول المناسبة وطرح الخدمات الرائدة في السوق مستغلة بذلك الثغرات أو النقائص الموجودة.
- العمل الجماعي وثقافة الفريق: على الرغم من عدم وجود اتفاق حول العدد المناسب لأفراد فريق المؤسسة الناشئة، إلا أن كل فرد من العناصر المؤسسة يكون لديه تأثير مباشر في العمل وفي أداء المؤسسة ومصيرها.
- كما أن للمؤسسات الناشئة العديد من الخصائص الأخرى من بينها:¹
- القدرة على ابتكار وتطوير منتجات جديدة نظرا لانخفاض تكلفة ذلك مقارنة بالمؤسسات الكبيرة.
- القدرة على التأقلم مع المحيط الخارجي وامتداد نطاق نشاطها إلى المناطق النائية أو المعزولة.
- المرونة في التفاعل مع المناخ الاستثماري والقدرة على التأقلم مع التغيرات والظروف المستجدة التي تحدث في محيطها.

المطلب الثالث: أهمية وأهداف المؤسسات الناشئة

الفرع الأول: أهمية المؤسسات الناشئة

- خلال السنوات الأخير اكتسبت المؤسسات الناشئة مكانة بارزة في الاقتصاد العالمي، وذلك بتأثيرها في بعض المؤشرات الاقتصادية وتبرز أهمية الشركات الناشئة في النقاط التالية:²
- أولا: فتح أسواق جديدة: تخلق الشركات الناشئة أسواقا جديدة أو تحول الأسواق القديمة تماما من خلال تقديم منتجات مبتكرة، وغالبا ما تخلق التقنيات الجديدة فرصا جديدة تستفيد منها الشركات الناشئة، ثم تخلق شركات ناشئة قيمة هائلة مقارنة بالشركات الكبرى الموجودة، وهو ما يدعم المنافسة ويحقق العديد من المزايا الاقتصادية.

¹ شيماء شنيبة، عائشة بن صدوق، مرجع سبق ذكره، ص 16.

² حسناوي سارة، حلقوم بلقيس، النظام القانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة مقدمه ضمن نيل متطلبات نيل شهادة الماستر، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة محمد البشير الإبراهيمي برج بوعريش، الجزائر، 2023/2022، ص ص 17 18.

- ثانيا: إحداث تأثير إيجابي في المجتمع: نظرا لأن الشركة الناشئة يمكن أن تثير الإبداع في المجتمع فيمكنها المساهمة في تغيير القيمة الموجودة في المجتمع وخلق عقلية جديدة تعتمد على الابتكار والابداع وتقديم منتجات وخدمات جديدة.
 - ثالثا: تعزيز البحث العلمي: يمكن للشركات الناشئة أن تشارك بشكل كبير في البحث والتطوير لأنها غالبا ما تتعامل مع التكنولوجيا العالية والخدمات القائمة على المعرفة، حيث يعمل فريق البحث والتطوير في الشركة الناشئة كباحث عن الابتكار ويحافظ على نمو الشركة، ويمكن أن يتم ذلك بالشراكة والتعاون مع الجامعات والمعاهد والمؤسسات التعليمية الأخرى، نتيجة لذلك يمكن للشركات الناشئة تشجيع الباحثين على تجسيد أفكارهم من خلال العمل معها.
 - رابعا: زيادة إنتاج وتدفق السلع والخدمات في الأسواق: وفقا لـ Swisher و Ritchie 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.
 - خامسا: توفير فرص عمل كبيرة للشباب: ففي ظل انخفاض معدلات التوظيف أصبحت الشركات الناشئة تساهم بشكل ملحوظ في توفير فرص العمل لأفراد المجتمع، إذ أن فرص النمو السريع الذي تميز هذا النوع من الشركات تجعلها قادرة على توليد فرص التشغيل.
 - سادسا: تنمية وتطوير قدرة الأفراد خاصة أولئك الذين لديهم قدرات إبداعية تمكنهم من اكتساب أدوار مهمة ومتميزة داخل المؤسسات الناشئة.
- من هنا يمكن القول أن المؤسسات الناشئة أصبحت عنصرا فاعلا في مختلف المجالات الاقتصادية والاجتماعية، إذ امتد تأثيرها على المستوى الجزئي إلى المستوى الكلي في الاقتصاديات المعاصرة وأصبح لها وزن مهم في تحقيق الناتج المحلي الإجمالي وتعزيز النمو الاقتصادي، إذ يمكن أيضا إبراز أهمية المؤسسات الناشئة فيما يلي:¹
- المساهمة في تطوير الاقتصاد المحلي وتنويعه والرفع من تنافسيته.
 - يمكنها أن تساهم في دعم المؤسسات الكبرى كون المؤسسات الناشئة تغذي النمو الاقتصادي و "تسمح للابتكار بالنمو"، ومن الصعب تجاهل تأثير قوة الشركات الناشئة على الاقتصاد.

¹ بسويح منى و آخرون، واقع وأفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، جامعة غليزان، الجزائر، المجلد 7، العدد 3، 2022، ص ص 406 407.

ويمكن تلخيص أهمية المؤسسات الناشئة كذلك في جوانب أخرى على المستوى الكلي منها:¹

- المساهمة في رفع معدلات النمو الاقتصادي.
- الابتكار في البحث والتطوير وتجسيد ذلك في شكل استثمارات.
- استثمار المدخرات وتعزيز جذب المستثمرين ورأس المال الأجنبي.

الفرع الثاني: أهداف المؤسسات الناشئة

خلال فترة التسعينات من القرن العشرين كانت التوجهات الاقتصادية تدعو إلى الاهتمام بالصناعات الثقيلة والشركات الكبرى كدعمية لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، إلا أنه بعد هذه الفترة وفي بداية القرن الواحد والعشرين ونظرا للتجارب العملية والتطورات التكنولوجية التي قادتها في أغلب الأحيان شركات ناشئة وصغيرة، برزت اتجاهات وتفسيرات أخرى بينت أن المؤسسات الناشئة تعتبر فعالة لتحقيق العديد من الأهداف الاقتصادية وتحقيق الاشباع في السوق بالإضافة إلى خلق مناصب شغل دائمة، فقد بينت التجارب أن هذا النوع من المؤسسات تكون أكثر فعالية في البلدان التي هي في طريق النمو والتي لا تمتلك مصادر كافية لتمويل التنمية، باعتبار أن المؤسسات الناشئة لا يتطلب إنشاءها إمكانيات مالية أو مادية كبيرة، من هنا فإن أهداف المؤسسات الناشئة تتحقق من خلال:²

- ترقية روح المبادرة الفردية والجماعية باستحداث أنشطة اقتصادية سلعية أو خدمية لم تكن موجودة من قبل وكذا إحياء أنشطة اقتصادية تم التخلي عنها لأسباب معينة كقدم التكنولوجيات التي كانت مستخدمة... الخ، ومثال عن ذلك إعادة تنشيط الصناعات التقليدية.
- استحداث فرص عمل جديدة سواء بشكل مباشر بالنسبة لأصحاب المؤسسات الناشئة أو بشكل غير مباشر عن طريق القيام بجلب الأشخاص ذوي الكفاءات المطلوبة للعمل لدى أو بالشراكة مع الشركة الناشئة.
- تعتبر الشركات الناشئة أداة فعالة لتوطين الأنشطة في المناطق النائية مما يجعلها أداة هامة لترقية وتنمية الثروة المحلية وإحدى وسائل الاندماج والتكامل بين المناطق وخلق سلاسل أنشطة متكاملة عبر مختلف المناطق.
- يمكن أن تؤدي الشركات الناشئة دورها كحلقة وصل في النسيج الاقتصادي الكلي من خلال مجمل العلاقات التي تربطها بباقي المؤسسات المحيطة والمتفاعلة معها في إطار الشراكة أو المقاوله من الباطن أو التوريد... الخ.

¹ سمية لرقط، تمويل مؤسسات الناشئة في الجزائر رؤية تقييمية، مجلة الدراسات القانونية و الاقتصادية، المدرسة العليا للمحاسبة والمالية قسنطينة، الجزائر، المجلد 6، العدد 2، 2023، ص484.

² مروى رضاني، كريمة بوقرة، تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، جامعة بشار، الجزائر، المجلد 7، العدد3، 2022، ص280.

- تمكين فئات عديدة تمتلك الأفكار الإستثمارية ولكنها لا تملك القدرة المالية والإدارية على تحويل هذه الأفكار إلى مشاريع واقعية.

المبحث الثاني: تصنيفات المؤسسات الناشئة وما يميزها عن غيرها من المؤسسات الأخرى

تعتبر المؤسسات الناشئة من بين الفاعلين الأساسيين في مجال الابتكار والتطوير في ظل التحولات التكنولوجية والتطور الرقمي، وهو ما جعلها تكتسح العديد من مجالات النشاط الاقتصادي والاجتماعي، وبالتالي فقد أصبح هناك العديد من الأنواع التي يتم تصنيفها من زوايا مختلفة، سوف يتم تسليط الضوء هنا على أنواع المؤسسات الناشئة حسب طبيعتها ونشاطها مع إبراز أهم الفروقات بينها وبين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المطلب الأول: أنواع المؤسسات الناشئة

ينظر للمؤسسات الناشئة من زوايا مختلفة حسب العديد من المتغيرات كمجال النشاط، الحجم، الجانب القانوني، الأهداف التي أنشئت لأجلها وغيرها من المتغيرات، وهو ما جعل البعض يصنفها إلى عدة أنواع من بينها:¹

- شركات الأعمال الصغيرة: وهذا النوع متربط بما يقدمه أصحاب الحرف والمهن الحرة التي لا يمكن الاستغناء عنها في أي جانب من جوانب الحياة، فلا يسعون إلى تحقيق الربح الوفير بل إلى تحقيق دخل بسيط يمكنهم من عيش حياة كريمة، وغالبا ما يتم إنشاء هذا النوع من المؤسسات من طرف الشباب والنساء ذوي المؤهلات في مختلف الحرف والمهن الصغيرة.
- المؤسسات الناشئة المرتبطة بنمط الحياة: وهي التي تقوم بربط شغف الأشخاص وحبهم لشيء معين بمصدر رزقهم مثل قيام أحد الأشخاص المحبين للعزف البيانو بإنشاء مركز خاص لتعليم عزف البيانو أو غيرها من الأنشطة التي تمثل بالنسبة لمؤسس الشركة هواية أو رغبة شخصية في تنمية إحدى مهاراته الفردية والتي يمكن أن تتحول إلى شركة قائمة.

- المؤسسات الناشئة القابلة للبيع: نوع من الاستثمار في الأفكار هدفه الحصول على أفضل العروض لبيع أصولها لاحقا بغرض تحقيق أرباح في فترات قصيرة والعمل على إعداد مشروع آخر بنفس الآلية، في هذا الصدد يقوم صاحب الفكرة بتجسيدها للفت أنظار المؤسسات الكبرى الناشطة في هذا المجال والتي تكون في حاج إليها وغير قادرة على الحصول عليها بطرق أخرى، كأن يقوم بإنشاء منصة رقمية لتسهيل التبادل التجاري والتسويق الدولي ثم يعرضها للبيع للشركات الكبرى.

¹ مريم بورويصة، المؤسسات الناشئة كدعامة أساسية لبناء وتطوير الاقتصاد المعرفة في الجزائر، مجلة قضايا المعرفة، جامعه 20 اوت 1955 سكيكدة، الجزائر، المجلد 2، العدد 2، جوان 2022، ص ص 80 81.

- المؤسسات الناشئة بمهدف اجتماعي: يتميز هذا النوع من المؤسسات بأنه لا يسعى إلى تحقيق الربح في المقام الأول وإنما تسعى إلى جعل العالم يبدو بشكل أفضل من خلال ما تقدمه من خدمات اجتماعية مختلفة، كالأعمال الخيرية والأنشطة الرياضية وتقديم بعض الخدمات لبعض الفئات المحرومة كقناة ذوي الاحتياجات الخاصة أو النساء الأرامل... الخ.
- المؤسسات الناشئة القابلة للتطوير: يتميز أصحاب هذا النوع من المؤسسات بأنهم مقتنعون بأنهم أصحاب فكر معين ومهدف ورسالة يجب توصيلها لكل العالم، وأنهم يساهمون بأعمالهم في جعل العالم أفضل للعيش، وغالبا ما يكون إنشاء هذا النوع من المؤسسات بغرض الوصول بها إلى مؤسسات كبرى أو عالمية وفقا لرؤية مستقبلية بعيدة المدى.
- في إطار تصنيف المؤسسات الناشئة فقد قدم Steve blanc ستة (06) أنواع مختلفة من الشركات الناشئة اعتمادا على رؤية رائد الأعمال القائم بإنشائها وتكوين فريقه والاستراتيجية المالية المستهدفة ومرحلة الدورة التي تقع فيها الشركة الناشئة:¹
- **المشاريع المبتدئة في أسلوب الحياة:** رجل الأعمال يعمل من أجل شغفه ويسعى وراء تحقيق أهدافه بالعمل على إنجاح الشركة هدفها الرئيسي مالي.
- **المشاريع الصغيرة الناشئة:** رجل الأعمال يعمل لإطعام أسرته، لديه نشاطه الخاص، على سبيل المثال: صالون لتصفيف الشعر أو محل للبقالة، ويستأجر الأسرة الموظفين المحليين. يجد رأس المال اللازم بالإدخار أو الإقتراض من الأقارب أو البنوك.
- **المؤسسات القابلة للتطوير:** يعتقد رائد الأعمال أن رؤيته يمكن أن تغير العالم، هدفه الرئيسي ليس المال، بل النمو، فهو يريد خلق قيمة مضافة في الشركة يمكن شراؤها لاحقا في هذا النوع من الشركات الناشئة، يدعو رائد الأعمال بشكل أساسي أصحاب رؤوس الأعمال المغامرة"، أصحاب رؤوس الأموال، لتمويل نموذج أعماله، يتم تصنيف شركات مثل Facebook و Google على أنها شركات ناشئة قابلة للتطوير.

¹ عيايشه سلمى، مومني ربح، آليات دعم و تمويل مؤسسات الناشئة في الجزائر دراسة حالة حاضنة الأعمال التكنولوجية سيدي عبد الله -الجزائر- الفترة 2010 / 2022، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير، جامعه 8 ماي 1945قائمة، الجزائر، 2022 / 2023، ص ص 13 14.

- المؤسسات الناشئة القابلة للشراء: يفضل رائد الأعمال العثور على الأموال من خلال طرق التمويل الأقل تقليدية، و أصحاب الأعمال و التمويل الجماعي تعتبر هذه المؤسسات الناشئة أهداف استحواذ عليها في معظم الحالات من قبل مؤسسات الكبرى.
- المؤسسات الناشئة الاجتماعية: يريد رائد الأعمال أن يجعل العالم مكانا أفضل، و يريد أن يحدث فرقا يمكن تنظيم مؤسسة الناشئة كمنظمة غير ربحية، والمال ليس هدفا في حد ذاته.
- مؤسسات الناشئة الكبيرة: يجب على رواد الأعمال الابتكار لضمان بقائهم ونموهم في عالم يتزايد فيه التهديدات الخارجية وعدم الاستقرار، الهدف منها ليس تحسين نماذج الأعمال الحالية، ولكن لابتكار نماذج أعمال جديدة.¹

يمكن القول أن المؤسسات الناشئة ورغم محاولات تصنيفها من مختلف المنظورات إلا أنها تشترك في مجموعة الخصائص والمميزات التي سبقت الإشارة إليها، رغم أن الاختلاف الرئيسي بين مختلف الأنواع يكمن في الهدف من وجودها، فهناك شركات هدفها الرئيسي تحقيق الأرباح والسعي نحو تحقيق النمو في المستقبل لتتحول إلى شركات كبرى، بينما هناك شركات ناشئة هدفها ليس ربحي وتسعى لتقديم رسالة وقيم معينة في مجال نشاطها.

المطلب الثاني: الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

عادة ما يتم الخلط بين ريادة الأعمال وبين امتلاك الأعمال التجارية الصغيرة المدرة للدخل، فالأولى تقود إلى تأسيس المؤسسات الناشئة Start-up أما الثانية فهي تؤدي إلى إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة Small and Medium Business.

فالمؤسسة الناشئة هي مؤسسة حديثة الإنشاء تكون في طور التنمية والبحث عن الأسواق، أما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهي أعمال تجارية ذات إيرادات وعدد موظفين ضمن سقف محدد قد يختلف بين دولة وأخرى، فالمؤسسات الناشئة لها أهمية اقتصادية واجتماعية وعلمية أيضا كونها تركز على تثمين البحوث العلمية وهذا ما يخدم رفاهية المجتمعات الحديثة ويلبي احتياجاتها الجديدة بما يتماشى مع عصر السرعة، حيث تعتبر الشركات الناشئة كنموذج اقتصادي يستجيب لخصائص المجتمع وما يتطلبه من تسارع في تحقيق النتائج، تسارع في تلبية الاحتياجات وتسارع في تحقيق الأرباح،² وكل ذلك بالاعتماد على عملية البحث والتطوير والابتكار كنواة لها.

¹ كمال أم الخبوط، نجم الدين حملاوي، آليات تمويل الشركات الناشئة، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945 قالمة، الجزائر، 2021/2022، ص ص 20 21.

² رشيد شداد، عادل عيدوي، الابتكار في المؤسسات الناشئة دراسة حالة المؤسسة الناشئة Nahla Delivery بعنابة، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية وتجارية وعلوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945 قالمة، الجزائر، 2021/ 2022، ص 54.

- وكثيرا ما يتم خلط بين المؤسسة الناشئة والمؤسسة المتوسطة أو الصغيرة ويصعب التفريق بي هذين النوعين من المؤسسات، فيما توضيح أهم الفروقات بينهما:

الجدول رقم 01: الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من حيث	المؤسسة الناشئة	المؤسسة الصغيرة والمتوسطة
الهدف من الإنشاء	تقدم أفكار ابتكارية وحلول إبداعية	يتم إنشائها بما يتوافق مع السوق المحلية ولا تقدم أفكار ابتكارية
خطوات التأسيس	تعتمد على الابتكار مما يجعل فرص الدعم لها منخفضة وتحتاج مجهودات أكبر من طرف رائد الأعمال	تعتمد على خطة عمل واضحة كما أنها تبدأ التجهيزات بشكل أسرع، فرصة أكبر للحصول على التمويل اللازم
البيئة الصناعية أو السوق المحلي	سبب عدم وجود خطة عمل واضحة لهذه المؤسسات التي تعتمد بصورة أكبر على الابتكار والتجريب وقلة الفرص الوظيفية التي تتيحها مما يجعل فرص تدعيمها وتساهمهم في إنجاحها أقل نسبيا	التأثير الذي تحدثه على الاقتصاد المحلي واضح ومحدد فهي تتمكن من توفير فرص عمل بصورة أكبر، واحتياجاتها التمويلية ليست ضخمة تمكنها من الربح وهو ما يقدم لها تسهيلات وقروض تمويلية من الدولة
التمويل	رائد الأعمال يمتلك فكرة مبتكرة قادرة على التغيير يبدأ بالبحث لها عن مستثمر يؤمن بها وبأهميتها	يقوم مالك المشروع إما بتمويل مشروعه من ماله الخاص أو من خلال الاقتراض من البنوك والمنح المتاحة كأجهزة الدعم
مدة المشروع أو الفكرة	تعتبر مدة مؤقتة كونها تتحول إلى مؤسسات كبيرة أو تبقى لتصبح مشروع صغير	استمرارها يعتمد على مدى قدرة أصحابها على تحقيق الاستقرار والربح ويمكن توسيع نطاقها قليلا، تستمر ناجحة وتظل مستمرة إلى فترة غير معلومة

المصدر: عبد الحميد بشير، زايدي حكيم، التعليم المقاولاتي كأحد الآليات لخلق مؤسسات ناشئة دراسة حالة حاضنة الأعمال جامعة تبسة، مجلة الدراسات في الاقتصاد وإدارة الأعمال، الجزائر، المجلد 3، العدد 6، ديسمبر 2020، ص205.

قد يحدث هناك خلط في تصنيف المؤسسات الصغيرة واعتبارها على أنها مؤسسات ناشئة، حيث يعتقد البعض أن المؤسسة الناشئة هي مؤسسة صغيرة أو متوسطة في بداية إنشائها، وهذا نظرا للانتشار الواسع في مجال الأعمال، كما يعتقد أصحاب الأفكار والأعمال التجارية أن مشروعاتهم التجارية يمكن أن تصنف مع المشروعات الناشئة وأنها تملك صفة الريادية في حين أنها من الممكن أن تكون مشروعا تجاريا صغيرا، لكن هناك عدة فروق

بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما تم توضيحه في الجدول أعلاه، ويمكننا شرحها فيما يلي:¹

1-الهدف من التأسيس:

- المؤسسات الناشئة عند التفكير في إنشاء شركة ناشئة في أي من المجالات، يكون لدى صاحب الفكرة التصور الذي يجعله يعتقد أن شركته بدأت لتكون مشروع قابل للتطوير وشركة كبيرة، ويقدم من خلالها منتج أو خدمة تحدث تأثيرا على السوق والصناعة بشكل عام، وتغير في سلوك المستهلك أيضا، ومن الممكن أن تخلق سوقا مستهلكة جديدة من الأساس.

- أما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على اختلاف مجالات عملها فهي لا تقدم أفكارا أو حلولاً مبتكرة لاحتياجات الناس ولكن يتم تنفيذها في إطار السوق المحلية، وتعتمد على صاحب المشروع الذي لا يستهدف أن يتحول مشروعه إلى فكرة ضخمة، ولكنه يسعى إلى تحقيق التوسع والوصول إلى معدلات ربح عالية.

2-خطوات التأسيس:

- المؤسسات الناشئة تعتمد أغلبها على الابتكار عند العمل على تقديم منتج أو خدمة، وهو الأمر الذي لا يمكن تحديده، مما يعني أن فرص حصول الشركة على الدعم والتمويل منخفضة قليلا نظرا لحجم المخاطر المرتبطة بها واحتمالات فشلها، سواء من المستثمرين أو من خلال الاعتماد على القروض البنكية تحتاج إلى مجهود أكبر من رائد الأعمال، فلا وجود لنموذج أعمال محدد يمكن له أن يتبعه، أو معرفة بالعدد الفعلي للعمال أو الموظفين الأمر كله يعتمد على التجربة بشكل فعلي.

- أما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهي تعتمد على خطة عمل واضحة، ففي الغالب يمكن لصاحب المشروع أن يستلهم من تجارب ومشروعات المحيطين به ويبدأ في التجهيزات والخطوات بشكل أسرع، كما أن معرفته بالتراخيص التي يستلزمها مشروعه، يخلق لديه فرص أكبر في الحصول على التمويل والإلمام باحتياجات المشروع وخطوات تأسيسه.

3- البيئة الصناعية أو السوق المحلي:

- سبب عدم وجود خطة عمل واضحة منذ البداية للمؤسسة الناشئة كونها تعتمد بصورة كبيرة على الابتكار والتجريب إلى جانب كون الوظائف أو الفرص التي قد تتيحها أو تحتاج إليها ليست معروفة من البداية، ما يجعل

¹ بنجي علي، بوعونية سليمة، المؤسسات الناشئة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر واقع والتحديات، مجلة دراسات و الأبحاث مجلة العربية في العلوم الانسانية و الإجتماعية، المركز الجامعي تيبازة، الجزائر، المجلد 12، العدد 4، أكتوبر 2022، ص ص 541 542.

جعل إمكانيات حصولها على الدعم والتمويل ضعيفة نسبيا، وهو ما يجعلها غير مؤهلة للاستفادة من ما تتيحه البيئة الاقتصادية المحيطة بها من فرص كغيرها من المؤسسات الأخرى.

- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحدث تأثيرات واضحة ومعروفة مسبقا على الاقتصاد المحلي، فهي تتمكن من توفير فرص عمل بصورة يمكن معرفتها وتحديد مستواها، كما أن احتياجاتها التمويلية ليست مرتفعة ما يمكنها من تحقيق مستويات أرباح مقبولة ومستقرة، ولذلك قد تجد المشروعات الصغيرة أو المتوسطة دعما أكبر في بيئة الأعمال التي تنتمي إليها مقارنة بالمؤسسات الناشئة، كما توفر لها الدولة قروض تمويلية وتسهيلات.

المطلب الثالث: عوامل نجاح المؤسسات الناشئة

في ظل الاتجاه العالمي نحو منح فرص أكبر وفتح المجال أكثر للمؤسسات الناشئة من أجل أن تكون عونا اقتصاديا فعالا كغيرها من المؤسسات، وفي ظل خصوصية هذا النوع من المؤسسات وبالتالي حاجتها إلى تبني أساليب وطرق تكون مناسبة أكثر لتحقيق أهدافها والمتمثلة في الدخول إلى الأسواق والنمو والتطور، وفي هذا السياق يمكن فيما يلي ذكر أهم متطلبات النجاح والتي تعتبر كمطلب أساسي لضمان استمرار المؤسسة الناشئة ونموها وبقائها:¹

- خلق قيمة مرتبطة بتنمية رأس المال الفكري: تعتبر الأفكار الابداعية والابتكار أساس قيام المؤسسات الناشئة، والتي يمكن أن تكون في شكل معرفة تتجسد في شكل علامات تجارية وبراءات اختراع وعلاقات، حيث يعمل معظم رواد الأعمال على اكتساب كفاءات متميزة وموارد متنوعة من خلال التعليم أو الخبرة العلمية، وهو أمر ذو قيمة كبيرة لإنجاح أي مؤسسة ناشئة خاصة في مرحلة البدء والإنطلاق.
- البحث المستقبلي في مجال إنشاء المؤسسات الناشئة: حيث أن الاستباق وتقديم الجديد يعتبر محدد أساسي لنجاح المؤسسات الناشئة، فهي مطالبة بأن تعمل على توليد أبحاث مستقبلية للتعامل بكفاءة مع المنافسة والتحديات الأخرى التي قد يواجهها رواد الأعمال.
- الاستكشاف والإبداع: حيث أن إطلاق مؤسسة ناشئة وتوفير شروط نجاحها يتطلب فهم واستكشاف العوامل المحيطة بها واحتياجاتها والاعتماد على المعرفة والابتكار في تطوير نماذج منتجات أو خدمات متكاملة إضافي بما يتوافق مع تلك الاحتياجات.

¹ سارة بوعدلة، هديات خديجة بن طيب، قدرات وتحديات المؤسسات الناشئة ومتطلبات نجاحها مع الإشارة الحالة الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، جامعة بشار، الجزائر، المجلد 07، العدد 03، 2020، ص 72 73.

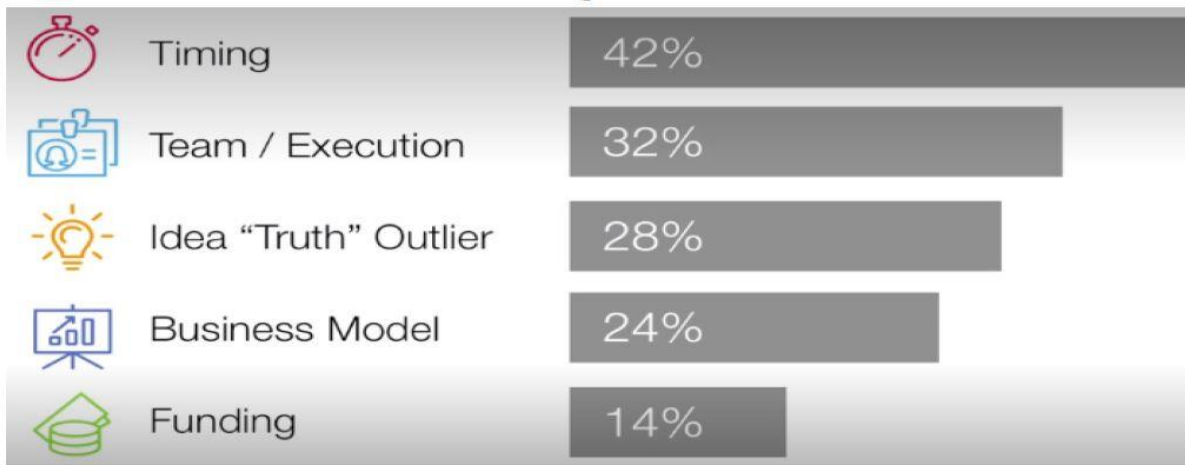
- **الاهتمام بالتوجهات السائدة:** إذ ليس من الضروري ابتكار أفكار إبداعية كلياً بل يمكن أن يقوم أصحاب المؤسسات الناشئة بأخذ الأفكار التي تحظى بإقبال كبير في السوق في الوقت الراهن والاستعانة بما هو رائج في تطوير منتج أو خدمة أفضل.
 - **ضرورة تجنيد المواهب المناسبة:** حيث يعتبر فريق العمل العمود الفقري لنجاح للشركة الناشئة ويمكن أن يؤدي وجود شخص واحد يفتقر إلى الكفاءة فيه إلى عرقلة التقدم، فحينما تضم المؤسسات الناشئة أصحاب المواهب المناسبة وحينما يمتلكون الرؤية ذاتها فإن ذلك سيزيد من فرص النجاح.
 - **العمل على خلق قنوات للتواصل:** فالبيئة المحيطة تشكل أهم عوامل النجاح، فمن الضروري بالنسبة لمن يرغب في تجسيد مؤسسة ناشئة أن تكون له القدرة على التواصل والانفتاح مع المجتمع مما يحفز المساعدة المتبادلة وبناء العلاقات، ويتم ذلك بالاعتماد على جمع المعلومات وأفضل الممارسات من خلال شبكات ريادة الأعمال ومنصات التواصل وغيرها.
 - **الاهتمام بالمبيعات وكيفية تسويقها:** إن التركيز على نوع معين من المنتجات أو العملاء هو مفتاح للنجاح من خلال اقتناص مكانة أو شريحة سوق محدودة بدلا من التنافس على جميع الزبائن، حيث أن استراتيجية التركيز تعتبر هي الأنسب للشركات الناشئة.
 - **التعرف على خدمات الدعم:** إذ من المهم بالنسبة للشركة الناشئة أن تكون على اطلاع بما يمكن الحصول عليه من خدمات المساندة والدعم المقدمة من هيئات المرافقة أو من الشركات الناشئة المماثلة والسعي للاستفادة منها، بما يسمح بالتصدي للتحديات المحددة للشركات الناشئة والحد من الروتين وعدم تكرار الأخطاء.¹
- رغم اعتبار المؤسسات الناشئة أحد المحركات الرئيسية للنمو الاقتصادي إلا أنها غالبا ما تفشل في البقاء على قيد الحياة، حيث تقدر نسبة النجاح فيها من 15 إلى 25% فقط والتي تختلف من دولة إلى أخرى، بالرجوع إلى الأدبيات الاقتصادية، مفهوم النجاح معقد لاختلاف تحديد نطاق النجاح سواء من حيث المدة (مثل قياس النجاح في السنوات الأولى للمؤسسة الجديدة) أو من المحال (الأداء المالي أو التشغيلي) أو من وجهة النظر رائد الأعمال أو المجتمع وأخيرا من منظور المؤسسة من وجهة نظر أخرى، وضع عدد كبير من الدراسات في هذا المجال مفهوم نجاح المؤسسة متوافقا مع مفهوم البقاء على قيد الحياة ،والذي يثبت أن المؤسسات التي تحصل على الربح والناجحة تلك القادرة على البقاء في السوق، في حين أن تلك التي تحصل خسائر في نهاية المطاف ستتخلى عن

¹ سارة بوعدلة، مرجع سبق ذكره ص ص 72 73.

النشاط، بالإضافة إلى ذلك البقاء على قيد الحياة تعتبر من العوامل السهلة لتحديد وقياس النجاح. ومع ذلك، هناك دراسات أخرى تؤكد أن النجاح والبقاء على قيد الحياة هي مفاهيم ومتغيرات مختلفة، وتوجد محددات وعوامل أخرى إستراتيجية تساعد على نجاح المؤسسات الناشئة وفي نفس الوقت قد تكون السبب في فشل هذه المؤسسات وقد تختلف حسب مراحل الإنشاء كما قد تكون متداخلة فيما بينها.¹

ومن خلال دراسة العوامل التي من شأنها التأثير على نجاح أو فشل المؤسسات الناشئة، فقد تبين أن هناك تأثير كبير لخمس عوامل أساسية تتمثل في: وحدة الفريق، الفكرة المبتكرة، التمويل، نموذج الأعمال، وتوقيت الفكرة، ويمكن توضيحها في الشكل الموالي:²

الشكل رقم 01: العوامل المؤثرة في نجاح المؤسسات الناشئة



المصدر: بوزيدي سعاد، عوامل نجاح التوجه نحو المؤسسات الناشئة بين الفكرة والتطبيق دراسة حالة عينة الطلبة جامعة تلمسان، دفاتر MECAS جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، الجزائر، المجلد 19، العدد 1، جوان 2023، ص 638.

ويمكن أن يساعد الفهم الجيد لهذه العوامل التي يتعين على المؤسسات الناشئة التعامل معها على مساعدة رواد الأعمال على الاستعداد بشكل أفضل، والتي تدرجها في قسمين:³

- المحددات الفردية: المهارات والمواقف العامة (الحاجة لتحقيق الاستقلالية روح المخاطرة، الثقة...) تساعد على بناء خصائص معينة تعزز المعرفة والقدرات الفردية استغلال أفضل الفرص والتوجه لإنشاء مؤسسة ناشئة في وجود أفكار إبداعية .

¹ سارة بوعدلة، مرجع سبق ذكره، ص 74.

² بوزيدي سعاد، عوامل نجاح التوجه نحو المؤسسات الناشئة بين الفكرة والتطبيق دراسة حالة عينة الطلبة جامعة تلمسان، دفاتر MECAS جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، الجزائر، المجلد 19، العدد 1، جوان 2023، ص 638.

³ بوزيدي سعاد، مرجع نفسه، ص 639.

- المحددات البيئية تتمثل في الجهات الفاعلة التي تتعامل معها المؤسسات الناشئة بشكل مباشر أو غير مباشر في النظام البيئي الجزائري ، كالجامعات المؤسسات الكبرى، مخابر البحث، مختلف الهياكل الداعمة، المنظومة المائية والمصرفية

المبحث الثالث: دورة حياة المؤسسات الناشئة، شروط استمراريته وتحدياتها

من بين المراحل التي تجعل المؤسسات الناشئة مميزة وما يميزها عن غيرها هو النمو المستمر والواقع يقول غير ذلك، فإن المؤسسات الناشئة تمر بعدة تعثرات وخطوات صعبة قبل أن تعرف طريقها نحو النمو والوصول إلى القمة، من خلال ذلك سوف نتطرق إلى دورة حياة المؤسسات الناشئة ومعرفة مسار نموها.

المطلب الأول: مراحل دورة حياة المؤسسة الناشئة

إن المؤسسات الناشئة كغيرها من المؤسسات تمر بدورة حياة، إلا أن هناك خصوصية لها في بعض النقاط تبعا لطبيعتها، فقد يتبادر للذهن انطلاقا من تعريفها أنها ذات نمو سريع، لكن الواقع يبرز أنها تمر بعدة مراحل لا تخلو من تعثرات وصعوبات كثيرة وتذبذب قبل أن تستقر حالتها وتصل إلى القمة، ويمكن تلخيص المراحل فيما يلي:¹

المرحلة الأولى: هي مرحلة ما قبل الانطلاق أو مرحلة الأفكار ودراستها، حيث يتم فيها طرح الفكرة وفق نموذج أولي والتي تتميز كونها إبداعية وجديدة أو ربما توصف بالجنونة أحيانا، وخلال هذه المرحلة يجب الإلمام بكل ما يخص الفكرة من التعمق في دراستها، دراسة السوق الموجه إليه دراسة المستهلكين المستهدفين من حيث سلوكهم وأذواقهم ، وهذا من أجل وضع خطة إمكانية تطبيقها واستمرارها مستقبلا دون نسيان طرق التمويل التي في العادة تكون ذاتية في البداية مع إمكانية اللجوء لجهات حكومية أو مستثمرين.

المرحلة الثانية : مرحلة الانطلاق : في هذه المرحلة يتم إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة، حيث تكون غير معروفة ، وربما أصعب شيء يمكن أن يواجه المقاول في هاته المرحلة هو أن تجد من يتبنى الفكرة على أرض الواقع ويمولها ماديا ، وعادة ما يلجأ رائد الأعمال في هذه المرحلة إلى ما يعرف بـ (Fools Family FFF) Friends) فغالبا ما يكون الأصدقاء والعائلة هم المصدر الأول الذي يلجأ إليهم المقاول للحصول على التمويل ، أو يمكن الحصول على تمويل من قبل الحمقى وهم الأشخاص المستعدين للمقامرة بأموالهم اذا صح القول ،

¹ حسبية مفلح، هالة زاوويد، إشكالية التمويل في المؤسسات الناشئة في الجزائر دراسة حالة الصندوق الوطني لتمويل الشركات الناشئة ASF خلال الفترة 2020 2022، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر، 2021/ 2022، ص ص 10 11.

خاصة عند البداية حيث تكون درجة المخاطرة عالية. في هذه المرحلة يكون المنتج بحاجة إلى الكثير من الترويج كما يكون مرتفع السعر ، ويبدأ الاعلام بالدعاية للمنتج.

المرحلة الثالثة: مرحلة مبكرة من الاقلاع والنمو يبلغ فيها المنتج الذروة ويكون هناك حماس مرتفع ثم ينتشر العرض ويبلغ المنتج الذروة في هاته المرحلة يمكن أن يتوسع النشاط إلى خارج متركبه الأوائل، فيبدأ الضغط السلبي حيث يتزايد عدد المعارضين للمنتج ويبدأ الفشل، أو ظهور عوائق أخرى ممكن أن تدفع المنحنى نحو التراجع.¹

المرحلة الرابعة : الانزلاق في الوادي، وبالرغم من استمرار الممولين المغامرين (رأس المال المخاطر) 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.²

المرحلة الخامسة: تسلق المنحدر يستمر رائد الاعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتجه واطلاق اصدارات محسنة، لتبدأ الشركة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات المطبقة واكتساب الخبرة الفريق العمل، ويتم اطلاق الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره، وتسويقه على نطاق أوسع.

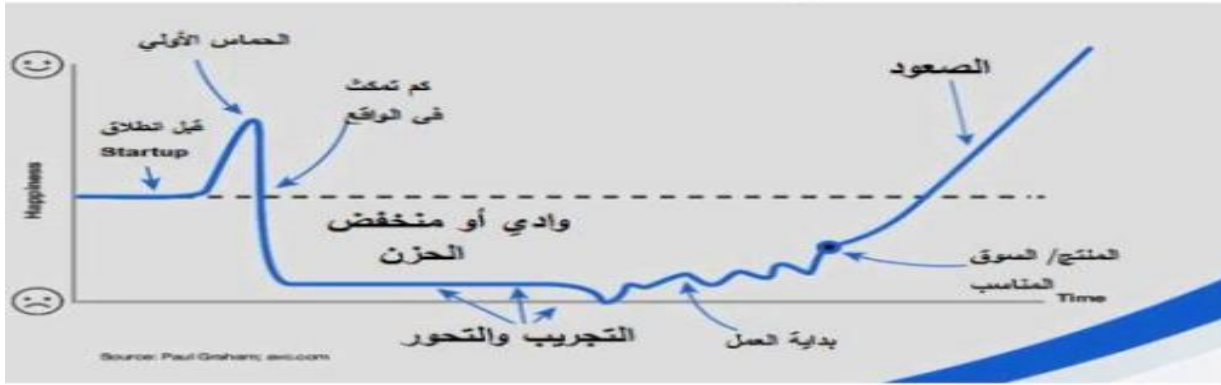
المرحلة السادسة : مرحلة النمو المرتفع في هاته المرحلة يتم تطوير المنتج بشكل نهائي ويخرج من مرحلة التجربة والاختبار، وطرحه في السوق المناسبة، وتبدأ الشركة الناشئة في النمو المستمر ويأخذ المنحنى بالارتفاع، حيث يحتمل أن 20 إلى 30% من الجمهور المستهدف قد اعتمد الابتكار الجديد، لتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح الضخمة.³

¹ بن جيمة مريم وآخرون، آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، حويلات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، الجزائر، المجلد 7، العدد 3، 2020، ص523.

² قلوبش عبد الله، حاكم حميد، إستراتيجيات تمويل المؤسسات الناشئة برأس المال المخاطر في الجزائر، مجلة الدراسات التجارية والاقتصادية المعاصرة، جامعة الجيلالي إلياس سيدي بلعباس، الجزائر، المجلد 4، العدد 2، 2021، ص93.

³ بوالشعور الشريفة، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة :Startupsدراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، جامعة 20 اوت 1955، سكيكدة، الجزائر، المجلد 4، العدد2، ص422.

الشكل رقم 02: مراحل دورة حياة المؤسسة الناشئة



المصدر: قلوب عبد الله، حاكم حميد، استراتيجيات تمويل المؤسسات الناشئة برأس مال المخاطر في الجزائر، مجلة الدراسات التجارية والاقتصادية المعاصرة، المجلد 4، العدد 2، 2021، ص 92.

المطلب الثاني: شروط استمرارية المؤسسة الناشئة والتحديات التي تواجهها

عند إنشاء مؤسسة ناشئة يكون الهدف المسطر من طرف مؤسسيها هو استمرارية نشاطها وتحقيق النمو المرغوب في المستقبل، ولن يتحقق ذلك إلا من خلال توفير مجموعة من الشروط يمكن ذكرها فيما يلي¹:

- الحصول على التمويل اللازم: معظم المؤسسات الناشئة يكون تمويلها ناقصا ومتذبذب، فهي تحتاج الى سيولة نقدية كافية لتنشيط وتحقيق الأرباح وتحتاج الى مصادر تمويلية متنوعة من مدخرات خاصة وقروض بنكية.
- إنشاء مجلس إدارة: فالمؤسسة الناشئة تحتاج الى اطر ذات كفاءة وخبرة لتسييرها إضافة الى أشخاص ذوي طموح وهو ما يعطي دافع للمؤسسة.
- التركيز على عنصر الابداع: من المهم بالنسبة لأصحاب المؤسسات الناشئة المحافظة على روح الابداع في مجال أعمالهم والحرص على تقديم أشياء مبتكرة للعملاء.
- التركيز على تطوير المبيعات: يتطلب تحقيق النمو في المرحلة الثانية من حياة المؤسسة الاهتمام بتحقيق المبيعات وذلك عن طريق تشكيل فريق مبيعات محترف يعمل على تحقيق الاهداف والمتطلبات الخاصة بمؤسسة لذلك يجب الحرص على تدريب أفراد الفريق بتوفير كل الظروف لعملهم مع الأخذ بعين الاعتبار تحسين علاقات المؤسسة الناشئة مع عملائها.
- الفصل بين نشاط الإدارة والقيادة: ان القيادة تهتم بالهام الموظفين وتشجيعهم على بذل قصارى جهدهم في العمل بينما تنطوي الادارة على ارشاد الموظفين لواجباتهم ومهامهم وتسعى لإيجاد بيئة عمل مناسبة.

¹ كمال موفق، سعيدة شيبوط، المؤسسات الناشئة كآلية لدعم النمو الاقتصادي (مفهومها، ضمانات نجاحها وعراقيلها)، مجلة التراث، المجلد 13، العدد 02، 2023، ص 8.9.

- التمييز بين التسويق والمبيعات: فالتسويق يجسد العلامة التجارية ويعرض مواصفات المنتجات، أما المبيعات فيكمن دورها في بناء العلاقات وتلبية الاحتياجات وتقديم العروض وعقد الصفقات وهذان الجانبان متكاملان فيما بينهما.
- توفير فريق من القادة الأكفاء: تحتاج المؤسسات الناشئة الى قادة محترفين من أجل تدريب الموظفين والاشراف عليهم والحفاظ على روح المبادرة في الفريق ومحاولة تعزيز النمو.

المطلب الثالث: التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة:

- ان القيام بتأسيس المؤسسات الناشئة وفق المعايير والقواعد الاقتصادية المتعارف عليها والمحافظة على نموها الاقتصادي وثباتها في عالم الأعمال ومتغيرات السوق أمر صعب للغاية نظرا للعراقيل والتحديات التي تواجه هذه المؤسسة الناشئة لتحقيق النمو ونذكر منها مايلي¹:
- **نقص الخبرة:** يجب على من يريد تأسيس المؤسسة الناشئة أن تكون لديه الخبرة الكافية في المال الذي يرغب العمل فيه، فالخبرة عامل أساسي لنمو العمل.
- **الافتقار للتخطيط الاستراتيجي:** إن عملية التخطيط الاستراتيجي تمكن المشروع من تحقيق القوة التنافسية في السوق، والمحافظة عليها حيث أن وضع خطة استراتيجية تؤدي الى تمكن صاحب المشروع من تقدير امكانيات عملها لمعرفة معلومات عن المستهلك من حيث رغبته وقدرة شرائه وفئة المستهلكين المستهدفين، وعليه اتباع سياسة جلب المستهلك والحفاظ على رضاه اضافة الى مراعاة الظروف البيئية الخارجية للمؤسسة والأسواق والمنافسين، وكل ما يتعلق بالمنتج.
- **قلة تحصيل الموارد المالية بسبب قلة رأس المال أو القروض أو المدخرات الشخصية:** فنقص السيولة المالية يهدد ضمان بقاء المؤسسة الناشئة.
- **عدم وجود تحليل معمق ومستمر للبيئة الداخلية والخارجية للمؤسسة.**
- **قوة المنافسين الموجودين في السوق وتقديمهم لأفضل المنتجات والخدمات قد تؤثر على عمل المؤسسة الناشئة سلبا.**
- **افتقار المؤسسات الناشئة الى أسلوب منهجي للتعامل مع المشاكل التي تعترض سيرها واللجوء الى حلول سريعة وجاهرة تقتل المبادرات الفردية والجماعية وروح الابداع لدى الموظفين.**

¹ كمال موفق، سعيدة شيبوط، مرجع سبق ذكره، ص 9.

خلاصة:

من خلال ما سبق يمكن القول أن المؤسسات الناشئة كمؤسسة اقتصادية حديثة تعتبر توجهها حديثا في مجال الاستثمار والأعمال، تقوم أساسا على عنصر المعرفة والتطوير والابتكار، حيث ما يكون مؤسسوها عادة من فئة الشباب حاملين الأفكار الإبداعية والابتكارية، إذ تحاول المؤسسة الناشئة تقديم منتجات أو خدمات مبتكرة أو تطوير منتجات أو خدمات موجودة لما يسمح بخلق سوق جديد بعيدا عن المنافسة خاصة في المراحل الأولى لإطلاقها.

إلا أن الواقع والتجارب العملية بينت أن هذا النوع من المؤسسات ورغم كفاءتها إلا أنها تتميز بمجموعة من الخصائص والمميزات عن غيرها من المؤسسات، حيث تتطلب اهتماما أكثر نظرا لخصوصيتها، لكونها حديثة النشأة وليست لديها الموارد الكافية لتلبية احتياجاتها الاستثمارية والتشغيلية، ولا تمتلك في الغالب الضمانات اللازمة للحصول على الدعم والتمويل من أطراف أخرى، فنجاح أي مؤسسة ناشئة يتطلب توفير العديد من الشروط سواء من داخلها والمتمثلة في الكفاءة والمعرفة والقدرة على الابتكار والتطوير المستمر، أو من خارجها والمتمثلة في الدعم والمرافقة والاحتضان إلى غاية بلوغ مراحل متقدمة من دورة حياتها لتتمكن من تحقيق أهدافها وتجسيد رؤيتها.

فالمؤسسات الناشئة تحظى اليوم باهتمام العديد من حكومات دول العالم نظرا لما حققته من نتائج سواء على المستوى الجزئي أو الكلي، فقد أصبحت من محركات النمو الاقتصادي للعديد من دول العالم، ما جعل الاهتمام بها ودعمها خاصة من الناحية التمويلية يعتبر ضرورة ملحة، وهذا ما سوف نتطرق له في الفصل الموالي المتضمن المصادر المستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة.

الفصل الثاني:

المصادر المستحدثة في
تمويل المؤسسات الناشئة

تمهيد:

رغم الأهمية والمكانة التي اكتسبتها المؤسسات الناشئة في عصرنا الحالي، إلا أنها واجهت العديد من التحديات في مختلف مراحل دورة حياتها، ولعل أبرز التحديات هي تلك المرتبطة بتوفير الموارد والإمكانيات اللازمة للانطلاق في المرحلة الأولى، خاصة وأن أغلب مؤسسي الشركات الناشئة هم رواد أعمال ينطلقون في مشاريعهم بالاعتماد على أفكار إبداعية أو ابتكارات تكنولوجية يقدمون من خلالها منتجات أو خدمات جديدة، وبالتالي فهم غالباً لا يملكون الموارد اللازمة والخبرات المطلوبة في مجال التمويل والادارة والتسيير.

من هنا، وكنتيجة للتطورات الحاصلة والتي أثبتت فيها المؤسسات الناشئة جدارتها واكتسبت مكانتها في الأسواق المحلية والعالمية، فقد تم ابتكار وتطوير أساليب تمويل جديدة وتكييف الأساليب التي كانت موجودة بما يتوافق مع احتياجات هذا النوع من المؤسسات.

فنظراً لخصوصية هذه المؤسسات من حيث ارتفاع درجة المخاطرة وقلة الموارد ظهرت عدة مصادر تمويلية غير تقليدية أي حديثة تلبي احتياجاتها من أبرزها: التمويل الجماعي، ملائكة الاستثمار و رأسمال المخاطر، ومصادر أخرى مبتكرة.

سوف نتطرق في هذا الفصل إلى المصادر الثلاث الرئيسية المذكورة بشيء من التفصيل مع توضيح خصائص كل منها، مزاياها وعيوبها، بالإضافة إلى عناصر أخرى، وذلك بغرض توضيحها كأساليب تمويل مستحدثة تتوافق مع رغبات واحتياجات المؤسسات الناشئة.

المبحث الأول: التمويل الجماعي Crowdfunding

يعد التمويل الجماعي من بين الأساليب الحديثة التي اعتمدتها المؤسسات الناشئة من أجل الحصول على رأس مال الذي تحتاجه للانطلاق أو التوسع في المشروع، من خلال جمع مساهمات مالية من مجموعة كبيرة من الأفراد في منصات إلكترونية، يتيح هذا النموذج لأصحاب الأفكار المبتكرة فرصة للحصول على دعم مباشر من الجمهور دون اللجوء إلى مصادر التمويل التقليدية المتمثلة في البنوك أو المستثمرين الكبار، وهذا ما يساهم في تعزيز المؤسسة الناشئة وتشجيعها على الابتكار والتطوير.

المطلب الأول: ماهية التمويل الجماعي

الفرع الأول: نشأة وتطور أسلوب التمويل الجماعي

ربما يكون مفهوم التمويل الجماعي جديد نسبياً إلا أنه وجد منذ مئات السنين لكن بأشكال مختلفة خلال السبعينيات ظهرت منظمات تقرض الشخص مباشرة من دون تدخل أي جهة مصرفية، أول هذه المنظمات أطلقت على يد شخص يدعى "جوناثون سويفت Jonathan Swift" وكان إسمها صندوق الإقراض الإيرلندي، عمدت هذه المنظمات على إعطاء القروض للعائلات ذات المدخول المتدني في المناطق النائية، ومع حلول الثمانينات نشأت أكثر من 300 برنامج يقدم قروضا صغيرة ضمن مهل محددة.¹

في سنة 2005 ظهرت أول منصة على الانترنت تقدم القروض الصغيرة اسمها "كيفاً أورغ KIVAORG"، لتنتقل بعدها شرارة المنصات الرقمية في هذا المجال، وقد ارتكز عملها على إقراض الأفراد لمساعدتهم على إطلاق مشاريعهم الخاصة، في سنة 2006 انطلقت منصة "بروسبر" prosper.com وهي أول منصة على الانترنت في الولايات المتحدة للإقراض المباشر وما يعرف بالإقراض من نظير الى نظير peer-to-peer Lending من دون تدخل المصارف على مثل هذه المنصات، يقوم الأشخاص بتقديم طلبا بتلقي تمويل مع لمحة عن فكرتهم وصورة ومخاطر الائتمان وهي مخاطر الخسارة التي تنجم عن عدم التزام الطرق الذي تلقى القرض بالشروط المتفق عليها مسبقاً، وفي 2007 انطلق موقع ثان نسبته ل "كيفاً KIVA" في الولايات المتحدة أيضاً، وكان هدفه تقديم بديل عن المصارف، لذلك سعى إلى توفير أسعار فائدة ميسرة للمستثمرين والمقروضين، أما سنة 2009 فقد كان عام التمويل الجماعي، حيث شهد انطلاق المنصة الشهيرة "كيك ستارتر kick starter" لتكون أسلوب جديد ومبتكر لتلقي التمويل، ليظهر بعده "إنديو غوغو INDIO GOGO"، ثم

¹ مأمون خولة و آخرون، التمويل الجماعي كآلية مستحدث لتمويل المؤسسات الناشئة دراسة تطبيقية في الدول العربية والإسلامية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة شهيد حمه لخضر الوادي، الجزائر، 2023 / 2024، ص26.

انتشر هذا النوع من المنصات ليكون بديلا تمويليا جيدا للكثير من المبتكرين، في العالم العربي فقد نشأت أول منصة تمويل جماعي في المنطقة العربية في 1 يوليو 2012 كانت موجهة لتمويل الأعمال السينمائية¹.

الفرع الثاني: تعريف التمويل الجماعي

تعدد التعارف التي تناولت مفهوم التمويل الجماعي، سوف نذكر منها بعض التعريفات الصادرة عن المنظمات والهيئات العالمية:²

- تعريف البنك الدولي (WB) سنة 2013: عرف البنك الدولي التمويل الجماعي بأنه وسيلة ممكنة عبر الإنترنت للشركات أو المؤسسات الأخرى لجمع الأموال، تتراوح قيمتها عادة من حوالي ألف دولار إلى مليون دولار أمريكي في شكل تبرعات أو استثمارات من عدة أفراد.

- تعريف المنظمة الدولية لهيئات سوق المال (IOSCO) سنة 2014: عرفت التمويل الجماعي بأنه مصطلح يصف استخدام مبالغ صغيرة من المال، يتم الحصول عليها من عدد كبير من الأفراد أو المنظمات لجمع الأموال المشروع أو قرض تجاري / شخصي، أو تمويل احتياجات أخرى من خلال منصات قائمة على الإنترنت، على غرار إقراض النظراء (Peer to peer lending) هو أيضا شكل من أشكال التمويل الجماعي يستخدم لتمويل القروض التي يتم سدادها بفائدة، أو التمويل الجماعي من خلال المشاركة بالأسهم، وسيلة لزيادة رأس المال من خلال إصدار الأسهم لعدد من المستثمرين الأفراد باستخدام نفس طريقة التمويل الجماعي.

- التعريف الصادر عن الشراكة العالمية للشمول المالي (GPFI) سنة 2016: في سياق الشمول المالي يشير التمويل الجماعي إلى أسلوب تمويل قائم على آليات السوق، حيث يتم جمع الأموال من أعداد كبيرة من الأفراد أو الكيانات القانونية بكميات صغيرة وتجاوز الوسطاء الماليين التقليديين واستخدام الهواتف المحمولة والمنصات المستندة إلى الإنترنت للتواصل مع المقترضين، سواء لتمويل مشروع تجاري أو مشروع محدد أو احتياجات أخرى.

- التعريف الصادر عن المفوضية الأوروبية والاتحاد الأوروبي لأسواق المال (EU Capital Markets Union) سنة 2016: مصطلح "التمويل الجماعي" يشير إلى دعوة مفتوحة للجمهور لجمع الأموال المشروع محدد من خلال منصات التمويل الجماعي عبر مواقع إلكترونية تتيح التفاعل بين جامعي التبرعات والجمهور، بحيث يمكن تقديم تعهدات مالية وجمعها من خلال المنصة .

¹ مأمون خولة و آخرون، مرجع سبق ذكره، ص26.

² عبد العزيز صلاح الدين، عاشور بدر الدين، منصة لتمويل الجماعي كبديل واعد لتمويل المؤسسات الناشئة و الصغيرة و المتوسطة دراسة حالة منصة شريكي (chriky) الجزائرية، مجلة آراء للدراسات الاقتصادية و الادارية، المركز الجامعي أفلو، الجزائر، المجلد 5، العدد 1، 2023، ص ص 93 94.

كما تم تعريف التمويل الجماعي من زوايا أخرى بأنه:¹

- التمويل الجماعي Crowdfunding عبارة عن آلية تمويل للمشروعات تسمح لها بتجميع مبالغ مالية أحيانا تكون مبالغ منخفضة جدا من عدد كبير من الأشخاص، ويوفر هذا النهج أساليب وأدوات المعاملة مالية تقوم على إلغاء الوسطاء مع الجهات المالية التقليدية مثل البنوك، كما أنها تتيح الفرصة لكل عضو في المجتمع الاستثمار مبلغ معين من المال مهما كانت قيمته، وإذا أضيف إلى استثمارات الأعضاء الآخرين فإنه يوفر التمويل الكافي للمشروع. وخلافا للنظام المصرفي التقليدي فإن فلسفة التمويل الجماعي لا تهدف فقط لتحقيق الربح من الاستثمار، بل إنها تهدف أيضا لمساعدة ودعم رئيس المشروع لتنفيذ فكرته.
- وعرفت موسوعة ويكيبيديا التمويل الجماعي بأنه مصطلح يعبر عن العملية الجماعية والتعاونية المبنية على الثقة وشبكة العلاقات بين الأفراد الذين يجمعون الأموال والموارد الأخرى سويا، غالبا عبر الإنترنت بهدف دعم جهود مقدمة من أفراد أو منظمات أخرى.

تجدر الإشارة إلى أن التمويل الجماعي يتكون من ثلاثة عناصر رئيسية وهي:²

- 1- رواد الأعمال: هؤلاء هم الفاعلون الذي يسعون للحصول على تمويل مشاريعهم الناشئة.
- 2- المنصات الالكترونية: تؤدي دور الوسيط بين قادة المشروع والمستثمرين باعتبارهم متتمين إليها.
- 3- المستثمرون: بالإضافة إلى دورهم الرئيسي وهو المساهمة في تمويل مشروع معين، كما يهتم المستثمر بتوعية من حوله بالمشروع ليدعموه ليكون قادرا على الوصول إلى هدف التمويل في أسرع وقت ممكن.

الفرع الثالث: أهمية التمويل الجماعي

هناك الكثير من المؤسسات الناشئة التي تعاني من إمكانية الحصول على التمويل من قبل المستثمرين أو الحصول على الدعم الحكومي، ما يؤدي إلى إضعاف عملية التطور والابتكار في عالم ريادة الأعمال، وفي حال حصول الشركات الناشئة على هذا التمويل تحجر على التخلي عن بعض أصولها، ومن هنا تأتي أهمية التمويل الجماعي الذي يعتبر شكل من أشكال التعاون والاعتماد على مصادر الجموع في قسمه المادي، بدلا من السعي

¹ بومدين يوسف، شتوان صونيا، التمويل الجماعي كمصدر لتمويل الابتكار: الفرص والتحديات، مجلة المدبر، الجزائر، 3، جوان 2016، ص ص 24 25.

² بومدين يوسف، شتوان صونيا، الحاجة إلى التمويل الجماعي كآلية مبتكرة للإقلال من الفقر، مخبر العولمة والسياسات الاقتصادية، الملتقى الدولي حول تقييم سياسات الإقلال من الفقر في الدول العربية في ظل العولمة 09-08 ديسمبر 2014، جامعة الجزائر 3، ص 280.

للحصول على التمويل من مصادر مؤسسية توجد العديد من العوامل التي تزيد من أهمية التمويل الجماعي من بينها:¹

✓ **تعزيز الشمول المالي:** تساعد منصات التمويل الجماعي على الوصول إلى تحقيق الشمول المالي، لأنه لا يزال هناك أكثر من مليار شخص من غير المتعاملين مع المصارف على الصعيد العالمي ويعتبر إقبال الأفراد على منصات التمويل الجماعي متاحاً للكثير من المستثمرين والأفراد على حد سواء، وبمبالغ أحياناً بسيطة تصل دولارات، لما يجعلها متاحة وسهلة حتى للمستثمر المتوسط.

✓ **دعم وتسهيل الحصول على التمويل لأصحاب الأفكار والمشاريع الجديدة:** إن التمويل الجماعي يبدو سهلاً من ناحية الإجراءات للمقاولين والشركات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تبحث عن التمويل والتمويل الجماعي باستخدامه للأنترنت يجعل ذلك مناسباً للعديد من الفئات، إضافة إلى ذلك، عدم وجود ضمانات في ظل نظام التمويل الجماعي مقارنة بنماذج التمويل التقليدية فتقديم الضمان غالباً ما يكون إلزامياً في التمويل التقليدي لتأمين مبلغ القروض.

✓ **المساهمة في سد فجوة تمويل المشروعات الناشئة والصغيرة والمتوسطة:** تعتمد العديد من البلدان النامية على النهوض بقطاع المؤسسات الناشئة والمشروعات الصغيرة والمتوسطة لتحقيق عدد من الأهداف التنموية بما يشمل تعزيز فرص النمو الاقتصادي وخلق المزيد من فرص العمل بما يساعد على خفض معدلات البطالة لا سيما بطالة الإناث والشباب، حيث يساهم في الناتج المحلي الإجمالي ومستويات التشغيل في البلدان النامية بحسب تقديرات البنك الدولي، إذ تعتبر تحديات النفاذ إلى التمويل من بين أهم التحديات التي تواجه هذا القطاع، بالتالي فمن شأن انتشار منصات التمويل الجماعي خاصة منصات إقراض النظراء المنظمة التي تخضع لرقابة شديدة من قبل السلطات الإشرافية أن تساعد بشكل كبير على النهوض بهذا القطاع المهم والحيوي في ظل ارتفاع مستويات فجوة التمويل.

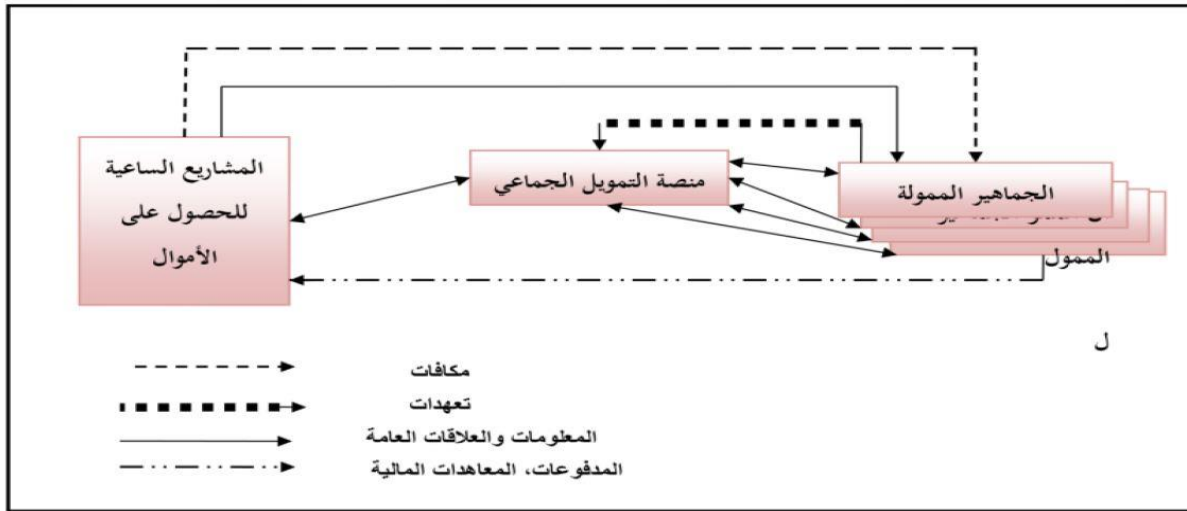
✓ **دعم الابتكار وريادة الأعمال:** منصات التمويل الجماعي لها دوراً ملحوظاً في تمويل الابتكار في الدول النامية، الذي يعد محركاً أساسية للزيادة مستويات الانتاجية والتنافسية، إذ يرى البعض أن منصات التمويل الجماعي تمكن الدول النامية من التخلص من التحديات التي تواجه عملية تمويل الابتكار وتسمح للأفراد بتقديم مساهمات واستثمارات مباشرة في المشاريع التي يرغبون الاستثمار فيها، من خلال تقديم ملاحظات لأصحاب الأفكار ورواد الأعمال.

¹ فراحي بلال وآخرون، واقع التمويل الجماعي في العالم العربي وآفاقه المستقبلية، مجلة إدارة الأعمال والدراسات الاقتصادية، المجلد 8، العدد 2، 2022، ص ص 252 253.

هناك خصائص مختلفة للتمويل الجماعي بالمقارنة مع التمويل التقليدي:¹

- حرية وصول الممول من عامة الناس إلى المشاريع .
- اختيار الممول من بين عدد كبير من المشاريع .
- الشفافية في تخصيص الأموال طوال عمر المشروع .
- الوصول السريع إلى التمويل الممنوح من خلال إقامة الحملة خلال فترة وجيزة 20 إلى 90 يوما.

الشكل رقم 03: الأطراف الرئيسية الفاعلة في عملية التمويل الجماعي



المصدر: زكرياء مدموم وآخرون، الحاجة إلى التمويل الجماعي كآلية لدعم المؤسسات الناشئة، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، الجزائر، المجلد سبعة، العدد 3، 2020، ص 441.

يمكن القول أن منصات التمويل الجماعي تتبر من بين مصادر التمويل المستحدثة التي عرفت انتشارا واسعا خلال السنوات الأخيرة، ويرجع ذلك لكونها ألغت القيود التي كانت تضعها البنوك والمؤسسات المالية التقليدية في وجه أصحاب المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة، والتي ترتبط بالضمانات التي غالبا لا تكون متوفرة لديهم، وبالتالي فإن هذا الأسلوب التمويلي أصبح مصدرا مهما لتمويل المؤسسات الناشئة في العالم في عصرنا الحالي.

المطلب الثاني: تصنيفات ومراحل التمويل الجماعي

نظرا لاختلاف طرق وأهداف وآليات التمويل الجماعي فقد تم تصنيفه وتحديد أنواعه من زوايا مختلفة، كما أنه يتميز بمجموعة من المراحل، يمكننا توضيح ذلك فيما يلي:

الفرع الأول: أصناف التمويل الجماعي

هناك مجموعتان رئيسيتان للتمويل الجماعي يمكن تمييزهما فيما يلي:¹

¹ زكرياء مدموم وآخرون، الحاجة إلى التمويل الجماعي كآلية لدعم المؤسسات الناشئة، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، الجزائر، المجلد سبعة، العدد 3، 2020، ص 441.

أولاً- التمويل الجماعي غير المحدد وغير المضارب: ويضم هذا الصنف الأنواع الثلاثة التالية:

- التبرع: ويقضي لمنشئ المشروع بطلب مشاركة الجمهور على شكل تبرعات لتمويل مبادرتها.
- التبرع بالمقابل العيني: في هذه الحالة مبدعو المشاريع يبحثون دائماً عن التبرعات، لكنها تحفز المتبرعين بمساعدة المطابقة العينية المتعلقة بالمشروع.
- قرض التكافل: عبارة عن قروض بمنحها الأفراد للأفراد الآخرين دون دمج سعر الفائدة.

ثانياً- التمويل الجماعي النوعي المضارب: يسمح للمقرضين بالحصول على تعويض مالي، ويضم الأنواع الثلاثة التالية:

- المساهمة مع النظر النقدي: تتيح للمستثمرين امكانية استعادة حصتهم أو كسب المزيد، من خلال تخصيص الإتاوات (المكافآت).
- القرض بفائدة: يتيح لقيادات المشروع الحصول على التمويل الذي يحتاجونه من المقرضين الذين سيقدمون أموالهم مقابل قرض مدفوع، يتم تحديد أسعار الفائدة وفقاً لدرجة مخاطر المشروع الممول، ومدة القرض أو شروط السداد المطلوبة.
- الاستثمار مقابل المشاركة في رأس المال: يسمح هذا النوع من التمويل الجماعي للمستثمرين ليصبحوا مساهمين في المشروع الممول والذي غالباً ما يتعلق بإنشاء الأعمال التجارية.

ثالثاً- التمويل الجماعي حسب العائد: هناك أيضاً تصنيف آخر للتمويل الجماعي حسب هدف مانحي التمويل، يحدد أربعة أنواع رئيسية كما يلي:²

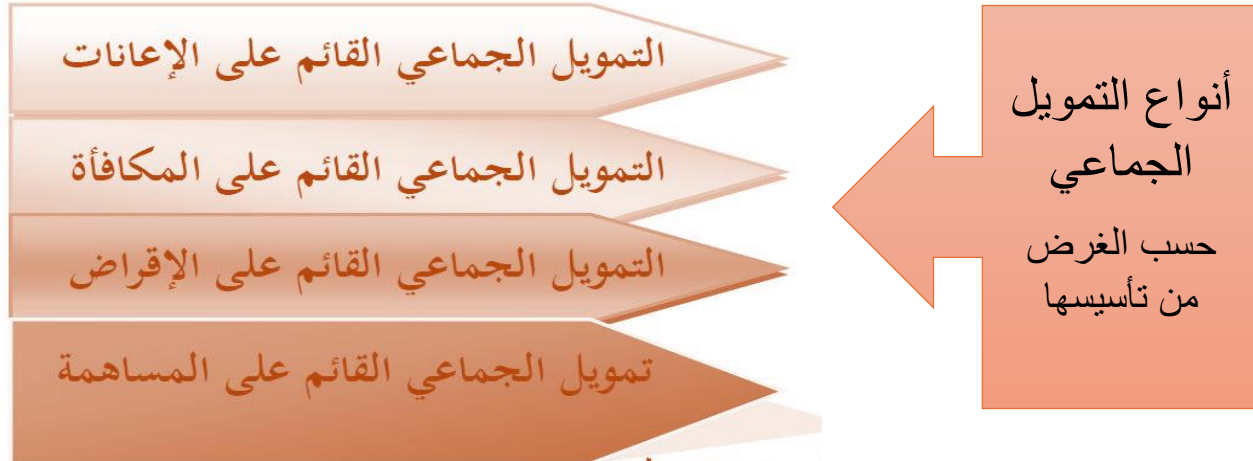
- التمويل الجماعي القائم على الإعانات: يقوم الممول بتقديم التبرعات والهبات الداعم المبادرة أو المشروع دون انتظار الحصول على العوائد، وهذا النوع شبيه بوقف النقود الجماعي "الوقف النقود الجماعي هو إسهام أكثر من شخص بمبلغ مالي ليكون وقفاً و ذلك بتحويله عن موقوفة أو منقولة أو أوراق مالية كالأسهم والصكوك .
- التمويل الجماعي القائم على المكافأة: في هذا النوع من التمويل يحصل الممول على عائد غير مالي كتعويض رمزي نظير مساندته للمبادرة أو المشروع.

¹ زكرياء مدموم وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 442 443.

² مريبط عبد الجليل، الهادي مختار، منصات التمويل الجماعي آلية مبتكرة لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر مع الإشارة إلى حالة منصة شريكي، مجلة الدراسات التجارية و الاقتصادية المعاصرة، المجلد 7، العدد 2، 2024، ص 319 320.

- التمويل الجماعي القائم على الإقراض: هو وسيلة استثمارية، وتمنح من خلاله الممولين قروضا الشركات الناشئة أو صغيرة الحجم لتوسيع نشاطها، مقابل الحصول على أقساط دورية
- التمويل الجماعي القائم على المساهمة: يتم تمويل المؤسسات الناشئة والمشروعات و حصول الممول على تعويض في صورة عدد أسهم ودخل ناجم من الأرباح الموزعة.¹

الشكل رقم 04: أنواع التمويل الجماعي



المصدر: مرابط عبد الجليل، الهادي مختار، منصات التمويل الجماعي آلية مبتكرة لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر مع الإشارة إلى حالة منصة شريكي، مجلة الدراسات التجارية والاقتصادية المعاصرة، المجلد 7، العدد 2، 2024، ص 319.

كما تم تصنيف أساليب التمويل الجماعي من زوايا أخرى، منها أنواع التمويل التقليدي والتمويل المتوافق مع الشريعة الإسلامية، وكلاهما يشجع على توجيه الموارد المالية إلى القطاعات والقنوات التي تحتاج تلك الموارد. ويعمل التمويل الجماعي على خلق فرص عديدة لطرفي العملية التمويلية وهو ما يساهم في تعزيز الشمول المالي، وتحسين كفاءة الخدمات المالية وجعلها أكثر كفاءة وقابلية للوصول من مختلف الفئات خاصة تلك التي كانت مقصاة في ظل الأنظمة المصرفية التقليدية، كما أنه يساهم في تخفيض تكاليف التمويل وزيادة سرعة تقديم الخدمات وتحسين كفاءة العمليات المالية بالإضافة لتعزيز المنافسة في القطاع المالي بالاعتماد على التكنولوجيات الحديثة.

الفرع الثاني: مراحل التمويل الجماعي

تمر عملية تمويل الأفكار المبتكرة بغرض إطلاق المؤسسات الناشئة من طرف رواد الاعمال من خلال المنصات المتخصصة في التمويل الجماعي عبر مجموعة من الخطوات والمراحل والاجراءات المتناسبة وفقا لما تتطلبه كل مرحلة، ويمكن توضيح أهم المراحل التي تمر بها عملية التمويل الجماعي عبر هاته المنصات فيما يلي:¹

¹ مرابط عبد الجليل، الهادي مختار، مرجع سبق ذكره، ص 320.

1- إعداد المشروع المراد تمويله:

تعد المشروعات الجيدة شرطا ضروريا، لكن جودة نقلها عبر المنصات والشبكات الاجتماعية هي أمر حاسم لضمان نجاح جمع الأموال في التمويل الجماعي، بالتالي يستوجب على صاحب المشروع تقديمه بطريقة أكثر جاذبية وفقا لمعايير الإنترنت، كما أن المعلومات المقدمة يجب أن تجيب على توقعات الممولين للتمكن من تقييم المشروع، بالإضافة إلى الإجابة على مجموعة من الأسئلة: لماذا هذا المشروع؟ ما هي أهميته؟ ما هي مؤهلات وكفاءة صاحب المشروع؟ ما هو المبلغ المراد جمعه وفيما سيستعمل؟ ما هو العائد عن الاستثمار المنتظر؟، وعليه يستطيع صاحب المشروع الإجابة عن هذه الأسئلة من خلال عرض فيديو للمشروع والذي هو بمثابة ميزة إضافية لضمان نجاح تمويله.

2- إيداع الملف على المنصة:

وفقا للصيغة التي تفرضها كل منصة رقمية، يتم تقديم المشروع لفريق العمل القائم على تطوير المنصة، كما أن هذه الأخيرة تضع جميع المعلومات المتعلقة بها، فتكون هذه المنصة الوسيط بين المستثمرين وأصحاب المشروعات، كما أن قبول أو رفض المشروع يكون بناء على بعض المبادئ المقننة من طرف مسيري المنصة، أيضا تزداد فرص نجاح المشروع في حالة امتلاك صاحب الشبكات اتصالات شخصية منذ بداية العملية.

3- اختيار المشروع:

بعد ما يتم الموافقة على المشروع من طرف المنصة، يجب عليه وضع صفحة مخصصة تضمن جميع محتوياته فيديو عرض المشروع، مخطط الأعمال، السيرة الذاتية لفريق المشروع، ويكون ذلك قبل حملة جمع الأموال للمشروع المراد تمويله، بعد ذلك تصل إشعارات الأعضاء المنصة بوجود مشروع جديدة، يستطيع فقط المسجلون الوصول إليه، كما يمكنهم طرح الأسئلة الإضافية التي يستوجب على صاحب المشروع الإجابة عليها بصورة مفصلة وسريعة، تبقى المشروعات المعروضة على المنصة لمدة ثلاث أشهر، وبعد إنقضاء الآجال تحذف هذه المشروعات بطريقة تلقائية سواء تم تمويلها أو لم تحظى بالقبول والتمويل.

4- تمويل العملية:

تقوم منصات التمويل الجماعي من خلال شبكات الإنترنت بجمع الأموال لتمويل المشروعات المؤهلة، ويكون ذلك من خلال إتاحة الفرص لعدد كبير من الأشخاص لتقديم مساهمتهم المالية لهذه المشروعات، وذلك

¹ صخري عبد الوهاب، نحو تعزيز المشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال التمويل الجماعي و اقراض النظرير للتنظيم، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، المجلد 18، العدد 28 جامعة باحي مختار بعناية الجزائر، 2022، ص ص 325 326 .

بما يتناسب مع أنواع التمويل الجماعي الموجودة على هذه المنصات، مع العلم أن طريقة جمع الأموال تكون إما بطريقة كل المبلغ أو لا شيء أو طريقة جمع الأموال مهما كانت قيمتها.

5- متابعة المشروع:

بعد جمع الأموال، يبدأ صاحب المشروع في تجسيده، ويلتزم بإرسال تقارير دورية للمنصة، ثم تبدأ عملية مكافأة المساهمين في المشروع حسب أسلوب التمويل الجماعي المختار، وطريقة التسديد المتفق عليها وقت قبول المشروع على المنصة.

ما يلاحظ حول خطوات ومراحل التمويل الجماعي عبر المنصات المتخصصة في هذا المجال أن المحدد الرئيسي لحصول عملية التمويل أو لا هو مدى كفاءة ونجاعة المشروع المقترح للتمويل ومدى اقتناع أصحاب الفوائد المالية الراغبين في استثمارها في مثل هذه العمليات، وبالتالي فإن رواد الأعمال الراغبين في تمويل عملية إنشاء مؤسساتهم الناشئة عن طريق منصات التمويل الجماعي يجب أن تكون الأفكار المقترحة والمقدمة من طرفهم ذات كفاءة اقتصادية ومالية حتى يتمكنوا من الحصول على التمويل اللازم.

المطلب الثالث: إيجابيات وسلبيات التمويل الجماعي

رغم أن منصات التمويل الجماعي عرفت تطوراً واسعاً وانتشاراً كبيراً عبر مختلف مناطق العالم وحققت نتائج ملحوظة على صعيد توفير التمويل لمختلف المشاريع والمؤسسات الناشئة، إلا أن هناك أيضاً بعض العيوب التي ميزتها، فيما يلي نوضح إيجابيات وسلبيات منصات التمويل الجماعي.

الفرع الأول: إيجابيات التمويل الجماعي

للتحويل الجماعي كبديل تمويلي معاصر عدة إيجابيات ومزايا نذكر منها ما يلي:¹

- 1 - يعتبر التمويل الجماعي أداة مجانية لعرض الأفكار وجمع التمويل كما أن منصاته تحرص على إشراك مواقع التواصل الاجتماعي الأخرى المعروفة عالمياً خلال العملية لتيسير التواصل بين الممولين.
- 2 - تعتبر وسيلة لاختيار حجم الإقبال المتوقع على المنتج قبل طرحه في الأسواق ويظهر ذلك من خلال عدد الممولين المؤيدين للمشروع، ونوعية التعليقات ومستوى التفاعل مع الفكرة بشكل عام، بحيث يستفيد صاحب المشروع من نصائح المشاركين في المناقشات حول كيفية تحسين منتجه خدمته بصورة أفضل ويستطيع رسم تقديرات مبدئية لحجم الإنتاج الأولى، وكل هذا يقلص حجم المخاطر عند طرح المنتج بالسوق.

¹ مأمون خولة و آخرون، مرجع سبق ذكره، ص33.

- 3- هذا الأسلوب يجذب العملاء الأكثر ولاء للنشاط، فالكثير منهم يساهم في التمويل لاقتناعه بالفكرة ورغبته في أن يكون جزءا منها وليس مجرد جني بعض الأرباح ويصبح لديهم ولاء شديد للعلامة، لأنهم شهدوا نموها منذ مراحلها الأولى فتتخطى العلاقة بين الشركة والعميل حدود عملية البيع والشراء إلى ارتباط نفسي أعمق من ذلك.
- 4- يحافظ هذا النوع من التمويل على هوية المشروع كما يتمناه صاحبه، فهو يجلس في مكان منفردا أمام حاسوبه ويعرض نفس البيانات والمعلومات للمتابعين على المنصة في وقت واحد، ويكون هو سيد الفكرة فلا يملّي عليه أحدا شروطا لتغييرها على عكس وسائل التمويل الأخرى التي تحتاج للعرض المباشر على المستثمرين تؤدي أحيانا بالمشروع لفقدان هويته، فكل مستثمر يشترط تغييرات معينة بالفكرة لقبول تمويلها و إذا تم تداولها من مستثمر إلى آخر فإنها ستفقد هذه الهوية في النهاية ولن تخرج إلى النور كما تمنّاها صاحبها.
- 5- يلعب الممولين الأوائل دورا كبيرا في استمرار حملة التمويل، لأنهم يلفتون غيرهم إلى الفكرة ويشجعونهم على دعمها، وتعتبر منصات التمويل الجماعي أفضل مكان لجذب هذه الفئة الذهبية من الممولين وعلى صاحب الفكرة تقديم بعض المحفزات كالمكافآت لزيادة إدماجهم بالمشروع وإشعارهم بأنهم جزء منه .
- 6- لا تقتصر فوائد التمويل الجماعي على صاحب الفكرة فقط، بل تشمل الممولين أيضا فهي تسمح لهم باسترداد كافة الرسوم والمساهمات التي تكبدوها في حالة إخفاق المشروع في جمع الحد الأدنى من التمويل، والمحدد من التمويل والمحدد مسبقا من قبل الموقع، هذا يوفر قدرا من الأمان للممول ويشجعه على الاستمرار في نشاط التمويل فالانتظار فترة طويلة وغير محددة لاستبيان فرص نجاح المشروع قد يثني الكثيرين عن المشاركة في هذه الخدمات المفيدة لكافة الأطراف.
- 7- تقوم معظم منصات التمويل الجماعي بالتحري على المشروع وصاحبه قبل عرضه على المنصة، وبذلك يطمئن الممولين إلى أن أموالهم لن تصب في مشروع غير قانوني أو تقع في يد شخص غير أمين.
- 8- منصات التمويل الجماعي تساعد في سد فجوة تمويل المشروعات الناشئة، والصغيرة والمتوسطة، خصوصا في البلدان النامية، حيث أشارت إحدى الدراسات الاستقصائية إلى أن 70 بالمئة من الشركات الصغيرة والمتوسطة نجحت في زيادة حجم مبيعاتها.

الفرع الثاني: سلبيات التمويل الجماعي رغم أن منصات التمويل الجماعي أصبحت تحتل مكانة بارزة في مجال الخدمات المالية في العالم، إلى جانب مؤسسات التمويل التقليدية، خاصة بالنسبة للشركات الناشئة وفي ظل انتشار

استخدام العملات الرقمية والعملات المشفرة، إلا أنها لم تخلو من السلبيات والتي نذكر منها:¹

1- استهلاك الكثير من الوقت لجمع أموال التمويل، وأحيانا لا تستطيع الحصول على المبلغ المطلوب أو التعرض للاحتيال أو الهجوم الإلكتروني.

2- عدم وجود الشفافية والكشف عن المخاطر، بحيث لا يتم الإفصاح عن المخاطر إلى أن يصبح المقرض عضوا في المنصة.

3- التعرض لسرقة الأفكار وكما أن فترة إتاحة التمويل للمشاريع على المنصات قد تكون محددة بفترة زمنية غير كافية، وقد يصعب أحيانا الحصول على الإقبال المطلوب على المشروع عندما يتعلق الأمر بالاستثمار الجماعي وأيضا تشكل الإجراءات القانونية المتعلقة بالحصول على التمويل تحديا للمولين أو طالبي التمويل.

المطلب الرابع: التمويل الجماعي ومراحل دورة حياة المؤسسات الناشئة

تمثل دورة حياة المؤسسة الناشئة عنصرا هاما في تحديد طبيعة الظروف والمتغيرات التي تمر بها، وبالتالي طبيعة الاحتياجات التمويلية والمصادر التمويلية المناسبة لها في كل مرحلة، لكي تتمكن المؤسسة الناشئة من تحديد أحسن طريقة للتمويل الجماعي عليها أن تأخذ بعين الاعتبار المرحلة التي تكون فيها من دورة حياتها، لأن لكل مرحلة احتياجات معينة من الموارد، فيما يلي توضيح لنوع التمويل الجماعي المناسب لكل مرحلة من مراحل دورة حياة المؤسسة الناشئة:²

1- التمويل الجماعي المناسب لمرحلة التكوين (ما قبل التأسيس): في المرحلة التكوينية من دورة حياة المؤسسة الناشئة يكون للمؤسس فكرة ويستكشف جدوى بناء مشروع تجاري بناء على هذه الفكرة، ويركز جهوده في تطوير عرض قابل للتطبيق ويحل مشكلة كبيرة للعملاء، بالإضافة إلى تحديد السوق المستهدف والشركاء والموزعين والمنافسين، ففي هذه المرحلة يعتبر التمويل الجماعي الميسر أو القائم على التبرع هو النوع الأنسب لتلبية احتياجات الشركة الناشئة، وذلك لثلاثة أسباب:

- لا يقدم مكافأة ملموسة للجمهور، كون المشروع لا يكون قد حقق إيرادات من العرض بعد.
- التمويل الجماعي يسمح للتبرعات بمزيد من المرونة التشغيلية مقارنة بالأشكال الأخرى للتمويل الجماعي التي لها شروط أكثر.

¹ مأمون خولة و آخرون، مرجع سبق ذكره، ص34.

² أسماء بلعماء، التمويل الجماعي آلية لزيادة فرص تمويل الشركات الناشئة إشارة إلى منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، المجلد 5، العدد 2، جامعة أحمد دراية أدرار، الجزائر، 2020، ص ص 6 7 .

- تساعد الخصائص المشتركة لمشاريع التمويل الجماعي القائمة على التبرعات في تقليل مخاطر خيبة أمل أعضاء الجماهير، فعادة ما تكون أهداف التمويل الإجمالية والمساهمات الفردية صغيرة.

2- التمويل الجماعي المناسب لمرحلة التأسيس: تركز الجهود في هذه المرحلة على تحسين النموذج الأولي، إلى منتج قابل للتطبيق على الأقل وتطوير نموذج الإيرادات الأولي إلى خطة عمل قابلة للتطبيق، وتتمثل الاهتمامات الرئيسية في هاته المرحلة في التحقق من ملاءمة المنتج المتطلبات السوق.

ويعتبر كل من التمويل الجماعي القائم على الإقراض والتمويل الجماعي القائم على المكافآت التمويل الأنسب للمشاريع الناشئة في مرحلة التأسيس، فبعد بناء منتج قابل للتطبيق مر ببعض دورات تكرارية وحقق بعض الإيرادات الأولية. يظهر الجاذبية المبكرة، مما يضع المؤسسة الناشئة في وضع أقوى لتقديم مكافآت ملموسة بشكل موثوق مثل الفائدة النقدية أو منتج ما قبل البيع بالتالي تتطلب مرحلة التأسيس تمويلا أكبر بكثير من مرحلة تكوين المؤسسة الناشئة.

3- التمويل الجماعي المناسب لمرحلة النمو: في هذه المرحلة يكون المشروع قادر على إثبات النجاح، ويمكنه من عرض طلبات التمويل الخاصة به على الداعمين المحتملين بمعلومات يمكن التحقق منها بشكل موضوعي مثل البيانات المالية أو المعلومات حول قاعدة عملائه، بحيث يكون خطر فشل المشروع أقل مما كان عليه في بدايته و المؤسسة الناشئة بدورها قادرة على تقديم مكافآت مالية بمصدقية أكبر.

هنا يكون التمويل الجماعي القائم على الملكية (الأسهم). هو أنسب أنواع التمويل الجماعي المرحلة النمو، فعادة ما يكون رأس المال اللازم لتوسيع نطاق الأعمال وتنميتها مرتفعا، ويتعذر الوصول إليه من خلال نماذج التمويل الجماعي الأخرى.

المبحث الثاني: التمويل عن طريق ملائكة الاستثمار

التمويل عن طريق ملائكة الإستثمار من بين الأساليب المستحدثة التي تعتبر شائعة في عصرنا الحالي في دعم المؤسسات الناشئة، حيث يقوم ملائكة الإستثمار أو كما يسمون بالمستثمرون الملائكيون بتقديم التمويل للمشاريع والمؤسسات الناشئة وذلك مقابل حصص ملكية أو حقوق مستقبلية في مؤسسة.

المطلب الأول: مفهوم ملائكة الإستثمار

يساهم ملائكة الاستثمار ليس فقط برؤوس الأموال بل بالإرشادات والدعم الإستراتيجي والتوجيه وهذا مما يساعدهم في التوسع والنمو، فهم حلقة وصل مهمة بين المؤسسات الناشئة وفرص النجاح خاصة قبل الحصول

على التمويل الكبير من المؤسسات المالية أو رؤوس الأموال المخاطرة، وبالتالي يعتبر هذا الأسلوب التمويلي من الأساليب المستحدثة في مجال تمويل المؤسسات الناشئة.

الفرع الأول: تعريف ملائكة الإستثمار

يمكن تعريف ملائكة الاستثمار فيما يلي:¹

المستثمرون الملائكة هم رجال أعمال أو أشخاص مهنيون لديهم ثروة كبيرة يقومون بتمويل المشاريع الناشئة من أموالهم الشخصية وبالجزء الأكبر من رأس المال، وهو ما يؤمن للشركة الناشئة التمويل المطلوب والضروري له، وقد يساوي التمويل الذي يأتي من المستثمرين الملائكة أضعاف التمويل الذي يحصل عليه رائد الأعمال من أقاربه وأصدقائه، أو التمويل المخاطر الذي يحصل عليه من المستثمرين المخاطرين، ولا يخاطرون بالاستثمار في هذه المشاريع إلا إذا ضمنوا أنهم سيحققون عائدات ضخمة تعادل أضعاف المبالغ التي قاموا باستثمارها.

ويأتي دور المستثمرين الملائكة غالباً في مرحلة ضمان نجاح المشروع، أي المرحلة الثانية من تمويل الشركة الناشئة، حيث لا يستثمرون في المشاريع الناشئة إلا إذا ضمنوا أنهم سيحققون عائدات ضخمة تساوي أضعاف المبالغ التي قاموا بالاستثمار بها في الشركة، فهم لا يستثمرون في الشركة بمجرد انطلاقتها، بل يستثمرون في الشركات الناشئة التي انطلقت وبدا نجاحها واضحاً، أي يستثمرون في المشروعات التي يشعرون أنها ستقدم لهم مستوى جيد و عالي من المردود في غضون ثلاث إلى خمس سنوات، ومن ثم الخروج من المشروع وفق خطة عمل استراتيجية واضحة، وهي ليست بفترة طويلة لشركاء لا يريدون المشاركة في الأعمال التجارية بل يهدفون إلى الحصول على عائد كبير على استثماراتهم.

وتتم تسميتهم بالملائكة لدورهم البارز و المهم في إنقاذ الشركة المبتدئة ومساعدتها على النمو مثل الملائكة الحقيقية، فهم يظهرون أمام المؤسسات المبتدئة ويعطون المال لصاحب المشروع ثم ينسحبون، غير أنه يُعاب في اعتماد رواد الأعمال على المستثمرين الملائكة مشكلة الملكية فقد يشتري المستثمر الملاك حصة في الشركة الناشئة قد تصل إلى 50% من الشركة، وهو ما يعني خسارة جزء كبير من أرباح الشركة لصالح المستثمر الملاك بشكل دائم.

وقد ارتبط اسم المستثمرين الملائكة بفئة معينة من رجال المال والأعمال، والذين يتميزون بما يلي:²

¹ كتاف شافية، مرجع سبق ذكره، ص 1169 1170 .

² رامي حريد، سارة سلامة، دور شبكات الاستثمار الملائكي في تسهيل وصول رواد الأعمال الى رأس المال الملائكي دراسته حالة شبكة المستثمرين الملاك الأوروبيين EBAN، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية و الادارية، المجلد 9، العدد 2، ديسمبر 2022، ص1469.

الأفراد الأثرياء الذين يستثمرون بشكل خاص في المرحلة التكوينية المبكرة للمشاريع الريادية مع القليل من الدعاية لمشاركتهم في إطار البحث عن صفقات للاستثمار فيها، ولكن اليوم الوضع مختلف نوعاً ما، فعل مدى السنوات الخمسين الماضية، زاد عدد الملائكة بشكل كبير، وهذه الزيادة جاءت كمحصلة من أجل زيادة عدد رواد الأعمال الذين حصلوا على أموال من النمو الهائل في صناعات التكنولوجيا الفائقة من جهة، ومن جهة أخرى نتيجة المصافحة الذهبية لكبار المسؤولين التنفيذيين المتقاعدين أو المستغنيين عنهم.

وقد أدت هذه الموجة من الإمكانيات، إلى بروز عدد هائل من الاستثمارات الضعيفة، خاصة خلال طفرة الإنترنت، غير أن الوضع تغير تدريجياً خلال السنوات القليلة الماضية، حيث أصبح يرتبط معظم المستثمرين الملاك بشبكات الملائكة (Angel Networks)، وقد حدث بسبب الحاجة إلى التكاتف معاً لتبادل التحقيقات في الصفقات والوقت اللازم لبذل العناية الواجبة، وتكاليف الإدارة والمحاسبة والخدمات القانونية المرتبطة بالاستثمارات.

الفرع الثاني: خصائص ملائكة الاستثمار

يتميز المستثمرون الملائكة بالعديد من الخصائص نذكر منها:¹

- يقومون بتمويل المؤسسات الناشئة بالجزء الأكبر من رأس المال، فالتمويل الذي يأتي من المستثمرين الملائكة يعادل أضعاف التمويل الذي يحصل عليه رائد الأعمال من أقاربه وأصدقائه والتمويل المخاطر الذي يحصل عليه من المستثمرين المخاطرين.
- يقدم المستثمرون الملائكة المال مقابل حصص المشاركة في رأس مال المؤسسة الناشئة.
- لا يقوموا بالاستثمار في المشاريع الناشئة إلا إذا ضمنوا أنهم سيحققون عائدات ضخمة تعادل أضعاف للمبالغ التي قاموا بالاستثمار بها في المؤسسة الناشئة، فهم لا يستثمرون في المؤسسة الناشئة بمجرد انطلاقها بل يستثمرون في المؤسسات الناشئة التي انطلقت وحققَت النجاح.
- ملائكة الاستثمار هم أشخاص أغنياء وعلى استعداد لدفع مبالغ ضخمة في مجال الأعمال الناشئة.
- يأتي دور المستثمرين الملائكة غالباً في المرحلة الثانية من تمويل الشركة الناشئة.
- عادة يستثمر المستثمرون الملائكة في الشركات الناشئة بمبالغ ضخمة قد تصل إلى ملايين الدولارات وهذا ما يؤمن للشركة الناشئة التمويل المطلوب والضروري لها.
- غالباً ما يتجمع المستثمرون الملائكة في مجموعات كبيرة لها مقرات دائمة.

¹ عيسى حجاب، عيشاوي وهيب، دور المستثمرين الملائكة في تمويل المشاريع المقاولاتية دراسة حالة أوروبا خلال الفترة (2013-2016)، مجلة البحوث الاقتصادية المتقدمة، جامعة الوادي، الجزائر، المجلد 4، العدد 2، ديسمبر 2019، ص ص 26 27 .

المطلب الثاني: مراحل التمويل عن طريق ملائكة الاستثمار

يستطيع الملائكة الاستثمار أن يقدموا التمويل للاستثمار فرديا أو من خلال مجموعات أو شبكات، وتتم عملية الاستثمار من خلال المجموعات أو العمليات أو الشبكات بالعديد من المراحل، يمكن أن نوضحها من خلال الجدول التالي:¹

الجدول رقم 02: مراحل استثمار ملائكة الاستثمار

مصدر الصفقات	يمكن أن يكون استباقيا أو عبارة عن ردة فعل، وأغلبها تأتي عن طريق الأعضاء، عن طريق الشبكات، ومن خلال التفاعل مع مختلف الجهات الفاعلة في بيئة الأعمال (مقدمو الخدمات شركات رأس المال المخاطر، الحاضنات، المسرعات)، حيث يساعد ذلك على تعزيز فرص النجاح.
غريبة الصفقات	تمركز طلبات التمويل وتدار بواسطة مجموعة من البرامج، يمكن أن تكون الغريبة الأولية للصفقة غير رسمية (تجربى من قبل أحد الأعضاء)، أو غير رسمية (تجربى من قبل مدير المجموعة أو الشبكة).
ردود الفعل الأولية/ التدريب	يتم الاتصال بالشركات الناجمة عن الغريبة الأولية، وبالإمكان أن تتلقى تدريبات متعلقة بتوقعات المستثمرين وعن كيفية تقديم الشركة بشكل أفضل.
عروض الشركة للمستثمرين	يمكن بعد ذلك دعوة الشركات المختارة لتقديم نفسها للأعضاء (ملائكة الاستثمار) من خلال تنظيم حدث، يعقد عادة مرة واحدة في الشهر، تعرض فيه من 2-4 شركات بعدها يقوم المستثمرون بمناقشة جوانب الشركة والصفقات المحتملة في جلسة مغلقة.
إجراءات لإرضاء المتطلبات	ومن المفترض أن تتم هذه الإجراءات على أساس رسمي وتشمل ما يلي: تحليل التنافسية، التحقق من صحة المنتج وحقوق الملكية الفكرية، تقييم هيكل الشركة القطاع المالي والعقود، وفحص قضايا الامتثال والفحوص المرجعية على الفريق.
شروط ومفاوضات الاستثمار	إذا تم الاقتناع بالمشروع، يتم إعداد قائمة الشروط، كما يتم التفاوض حول قيمة الشركة، وقد أصبحت شبكات ومجموعات ملائكة الاستثمار تستخدم قائمة موحدة من الشروط، وبإمكان المؤسسة بعد ذلك تقديم نفسها للمرة الأخيرة للمستثمرين.
الاستثمار	يتم تشكيل نقابة للاستثمار في الشركة من قبل المستثمرين المهتمين، ويتم ترسيم الوثائق الختامية بحضور محامي غالبا، وبالتوقيع الرسمي على الوثائق يعني أنه تم بالفعل تجميع المبلغ المتفق عليه.
دعم ما بعد الاستثمار	بعد الاستثمار، يصبح المستثمرون غالبا يراقبون ويوجهون ويساعدون الشركات بالخبرة والاتصالات، كما أن المستثمرون يعملون بشكل وثيق مع الشركة لتيسير عملية الخروج في التوقيت المناسب (بيع المؤسسة بعد نضجها).

المصدر: شيماء شنيعة، عائشة بن صدوق، تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في علوم المالية والمحاسبة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945 قالة، الجزائر، 2022-2023، ص ص 46 47.

¹ شيماء شنيعة، عائشة بن صدوق، تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في علوم المالية والمحاسبة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945 قالة، الجزائر، 2022-2023، ص ص 46.

من خلال الجدول يتضح لنا سبب اختيار العديد من المستثمرين الملائكة للاستثمار مع الآخرين بدلا من تحمل هذه الخطوات جميعها بصورة منفردة، فالعملية صعبة ومعقدة، كما أنها محاطة بدرجة مخاطر عالية جدا بالنسبة لمستثمر واحد.

المطلب الثالث: مزايا ومساوئ ملائكة الاستثمار

رغم أن هذا الأسلوب التمويلي يعتبر فعالا خاصة بالنسبة للمؤسسات الناشئة التي تحتاج إلى التمويل بمبالغ كبيرة في مرحلة انطلاقها، إلا أنه لم يخلو هو الآخر من بعض المساوئ، فيما يلي نميز بين المزايا والمساوئ التي ارتبطت بأسلوب تمويل ملائكة الاستثمار:

الفرع الأول: مزايا التمويل عن طريق ملائكة الاستثمار

تتمتع هذا الأسلوب التمويلي المستحدث بالعديد من المزايا يمكن ذكرها فيما يلي:

- سرعة ومجانية اتخاذ قرارات الاستثمار.¹
- لا تتطلب الضمانات المعتادة في أشكال التمويل الأخرى ولا السداد أو الفائدة.
- تمكن من الوصول إلى معرفة مستثمري القطاع الخاص للمؤسسات المستفيدة ويسهل لها الاتصال بهم.
- بسبب التدقيق الخارجي تشهد المؤسسات المستفيدة الانضباط أفضل.
- توقيت العودة: ففي الغالب تميل ملائكة الأعمال للبحث عن مخرج من تلك المؤسسات بعد فترة استثمار تدوم من 3 إلى 8 سنوات على أكثر تقدير، على الرغم من أن بعض المؤسسات ولاسيما تلك التي تعمل في مجالات البحث والتطوير والصناعات شديدة التعقيد يمكن أن تستغرق أطول من ذلك.
- عدم وجود العناية الواجبة: فبالطبع تتطلب المؤسسات الطالبة لهذا النوع من التمويل عناية خاصة وعدم تخصيص وقت كاف لذلك قد يؤدي إلى مشكلات.

الفرع الثاني: مساوئ التمويل عن طريق ملائكة الاستثمار

فيما يخص المساوئ أو العيوب التي ميزت هذا النوع من التمويل نذكرها فيما يلي:²

- محدودية مبالغ الاستثمار المقترحة، فهذا قد لا يتلاءم مع العديد من احتياجات المؤسسات.
- السرية المرادفة للفاعلين في هذا السوق تجعل من الوصول والعثور على مستثمر ملائكي مناسب قد يستغرق وقتا أطول.

¹ محمد الأخضر قريشي، ملائكة الأعمال كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة الجزائرية للدراسات في المحاسبة والمالية، المجلد 6، العدد 2، 2020، ص 27.

² محمد الأخضر قريشي، مرجع سبق ذكره، ص 27.

- الابتعاد عن الملكية: فبمقتضى هذا الاتفاق يضطر صاحب المؤسسة المستفيدة إلى التخلي عن جزء من حصته في المؤسسة.
- تحديد الاحتياجات المالية حسب دورة حياة المؤسسة الناشئة قد لا يتناسب مع العروض والفرص المتاحة من طرف ملائكة الاستثمار.

المطلب الرابع: أنواع ملائكة الاستثمار

ملائكة الاستثمار هم أشخاص طبيعيون يستثمرون جزء من أصولهم في الأعمال عالية المخاطر والذين يختلفون من خلال مسار حياتهم ودوافعهم وتوقعاتهم فبعضهم مدراء تنفيذيين سابقين الشركات ذات عوائد مالية كبيرة، وآخرون من رواد الأعمال السابقين الذين أنشأوا بالفعل شركة من قبل أو بعضهم لا يزالون أعضاء في شركات العائلة، وللتمييز بينهم هناك خمسة أنواع من رجال الأعمال:¹

1- ملاك المؤسسات : هم كبار المدراء التنفيذيين سابقين لشركات كبيرة متقاعدین يسعون لاستثمار الأموال التي ادخروها في العمل أو مكافأة نهاية الخدمة، يطالبون بمنصب في مجلس الإدارة

2- الملائكة المقاولون (رواد الأعمال): هو رجل أعمال باع شركته أو يرغب في ذلك من أجل توسيع أنشطته وتنويع محفظته عادة ما يستثمر أكبر المبالغ دافعه الأقوى هو رغبته في عدم الانفصال عن الحياة الريادية من مطالبة الحصول على منصب في مجلس إدارة المؤسسة التي يستثمر فيها.

3- ملائكة الاستثمار المتحمسين: يستثمر ملائكة الأعمال هؤلاء بطريقة أقل احترافية وأقل نشاطا بينما يراهم البعض أو يرى آخرون أن مشاركتهم في الشركة الناشئة هواية، حيث يستثمرون مبالغ صغيرة في عدة شركات أي لديهم محفظة ممتلئة بالمشاركات، لا يتدخلون في الإدارة، يكمن شغفهم في المخاطرة والاستثمار في حد ذاته.

4- ملائكة الإدارة الجزئية: لا يسعى رجال الأعمال هؤلاء إلى المشاركة في النشطة داخل الشركة، لكن يأخذون مكانهم في مجلس إدارة الشركة للتحكم في استثماراتها وعوائدها من استثماراتها وتجسيد خبراتهم المكتسبة فيها.

5- ملائكة الاستثمار المحترفون: أصحاب مهن حرة أطباء، محامون محاسبون، يريدون الاستثمار في المؤسسات الناشئة حيث يمكنهم المساهمة بخبراتهم المكتسبة من خلال مهنهم والاستثمار في مؤسسات تقدم منتجات مشابهة لمنتجاتهم.

¹ حسبية مفاتيح، هالة زواويد، مرجع سبق ذكره، ص ص 28 29 .

ويمكن فيما يلي تقديم ملخص حول أنواع ملائكة الاستثمار:¹

الجدول رقم 03: أنواع ملائكة الاستثمار

النوع	الخصائص	دوافع الاستثمار	طرق التدخل
الملائكة المقاولين Entrepreneurial angels	قادة الأعمال الناجحين الذين باعوا مؤسساتهم جزئيا أو كليا ولكنهم لا يرغبون في الانفصال عن حياة ريادة الأعمال.	البقاء على اتصال مع الحياة الريادية.	يطلبون منصب في مجلس الإدارة للمؤسسة التي يستثمرون بها.
ملائكة المؤسسات Corporate angels	كبار المديرين التنفيذيين لمجموعات كبيرة متقاعدين أو مقاولين.	استثمار الأموال التي تم ادخالها في العمل.	بالإضافة إلى منصب في مجلس الإدارة يطلبون منصب إداري.
الملائكة المتحمسون Enthusiast angels	عادة ما يكونون في عمر الستينات، عصاميين، المخاطرة هوايتهم، ولديهم محفظة ممتلئة بالمشاركات.	شغف بالمخاطرة والاستثمار.	لا يتدخلون في الإدارة ونادرا ما يطلبون مقعدا في مجلس الإدارة.
ملائكة الإدارة الجزئية Micro-management angels	غالبا ما يكونون رواد أعمال ناجحين في الماضي أو الحاضر.	فرض وصفة نجاحهم في المؤسسة الممولة.	يرغبون في إحكام الرقابة على المؤسسة الممولة.
الملائكة المحترفون Professional angels	أصحاب مهن حرة أطباء محامين، محاسبين.	الاستثمار في مؤسسات تقدم منتجات مشابهة لمنتجاتهم.	غالبا لا يشاركون في الإدارة ولا يطلبون مقعدا في مجلس الإدارة.

¹ موارس هاجر، هني ميساء، دور صناديق التمويل في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة دراسة لبعض التجارب الدولية مع الإشارة الى حالة الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي عبد الحفيظ بوصوف ميلة، الجزائر، 2023-2024، ص29.

المصدر: مורاس هاجر، هني ميساء، دور صناديق التمويل في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة دراسة لبعض التجارب الدولية مع الإشارة الى حالة الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميله، الجزائر، 2023-2024، ص 29.

المبحث الثالث: رأس المال المخاطر كمصدر تمويل للمؤسسات الناشئة

يعتبر رأسمال المخاطر مصدر من مصادر التمويل المعروفة سابقا قبل انتشار مفهوم المؤسسات الناشئة، إلا أنه أصبح من الأساليب التي تتناسب هي الأخرى مع المؤسسات الناشئة خاصة في مراحلها المبكرة والمتقدمة، حيث يعتمد رأسمال المخاطر على استثمار الأموال من قبل المؤسسات والمستثمرين مختصين في المشاريع ذات مخاطر العالية وذات نمو كبير يكون لهم حصص ملكية في المؤسسة مقابل التمويل، كما يركز على القطاعات التي يكون فيها الابتكار عالي، ويوفر رأسمال المخاطر ليس فقط التمويل بل المرافقة بالدعم والإرشاد والتوجيه الإستراتيجي أيضا، وهذا ما يساعد المؤسسة الناشئة على النمو والتوسع رغم المخاطرة المرتفعة ما يجعل هذا النوع من التمويل جذاب ويتمشى مع خصوصية المؤسسة الناشئة.

المطلب الأول: ماهية رأس مال المخاطر

الفرع الأول: النشأة والتطور التاريخي لمفهوم رأس المال المخاطر¹

يعتبر رأس المال المخاطر من أقدم الظواهر الاقتصادية في المجتمعات الإنسانية حيث كان يمارس في بداية الأمر بطريقة عشوائية ارتبطت تلك الممارسات بالمجتمعات البشرية وتطورت بتطورها، ويرجع ظهور رأس المال المخاطر لأول مرة إلى اليوناني طاليس (thalés de miet) مؤسس علم الهندسة، وكان أول مقال في الزراعة اهتم بزراعة الزيتون ولجأ إلى استخدام القروض لعصر الزيتون واستخراج الزيت، واعتبر أصحاب هذه الأموال مقرضين مخاطرين، فكانت النتيجة النهائية من هذا المشروع أن حقق أرباحا مضاعفة تقاسمها مع مموليه المغامرين حسب الاتفاق. وكذلك اعتمد البحار كريستوف كولومبوس في القرن الخامس عشر في تمويل رحلاته على رأس المال المخاطر من طرف الملوك والأمراء والأثرياء الذين قاموا بتغطية نفقات العدة والتجهيز والمؤن فكان لا يملك سوى مهارته في الإبحار وقدرته على القيادة وهكذا بفضل هذه الطريقة التي حصل عليها استطاع كريستوف كولومبوس فتح الطريق للتسوق والسفر وقد تكررت تجربة التمويل بالمخاطرة مع رحلات التجارة والاستكشاف للإسبانيين والبرتغاليين خلال القرنين الخامس عشر والسادس عشر الميلاديين وحققوا أرباحا ضخمة. لذا اعتبرت هذه التجربة صورة مبسطة وأساساً أولياً لنشأة مهنة رأس المال المخاطر.

¹ دلال بغريش، التمويل برأس مال المخاطر في الجزائر دراسة حالة شركة SOFINANCE، مذكرة مقدمة لمتطلبات نيل شهادة الماستر أكاديمي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية والعلوم التسيير، جامعة محمد الصديق بن يحي جيجل، الجزائر، 2021/2020، ص 11 12 .

أما النشأة الحديثة لرأس المال المخاطر فكانت بعد الحرب العالمية الثانية في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث تنسب نشأته إلى الجنرال الفرنسي الأصل جورج دوريت (DORIOT) أول مؤسسة رأس مال استثماري في العالم تحمل اسم الشركة الأمريكية للبحث والتطوير وبهذا بدأ نشاط رأس المال المخاطر في الولايات المتحدة الأمريكية في الخمسينات استجابة لاحتياجات تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة وللثورة الجديدة في مجال التقدم التكنولوجي وخاصة في صناعات الكمبيوتر والالكترونيات وتكنولوجيا المعلومات، ثم انتقل بعد ذلك في بداية سنة 1983 إلى دول أوروبا أين تأسست الجمعية الأوروبية لرأس المال المخاطر لتطوير هذه الحرفة، حيث عرفته إنجلترا أولا، ثم فرنسا وهولندا، Venture Capital Association ثم انتشر بداية من سنة 1992 بألمانيا وباقي الدول الأوروبية وبعض الدول العربية كمصر، وتونس، وفي مطلع القرن الحالي ظهر في مختلف دول العالم كالجائر، والمغرب ودول الخليج استجابة لمواجهة الاحتياجات الخاصة بالتمويل الاستثماري.

الفرع الثاني: تعريف رأس مال المخاطر

تعرفه الجمعية الوطنية لرأس المال المخاطر NVCA في الولايات المتحدة الأمريكية على أنه استثمار نشط بالأموال الخاصة طويلة الأجل في منشآت تملك استعدادات قوية ومنجز من طرف مستثمرين متخصصين.¹ ويتم تعريف رأس المال المخاطر بأنه تمويل برأس مال خاص يهدف إلى تسهيل تطوير الشركات الفنية غير المدرجة في البورصة والتي تسعى إلى تحقيق نمو على المدى المتوسط، عادة ما بين 3 و 7 سنوات، وهو بذلك يبين مساهمة في رأس مال الشركة، حيث يتحمل أصحاب رأس المال المخاطر جميع المخاطر بصفتهم شركاء في الشركة، فإذا فشل شركاء، فسوف يخسرون استثماراتهم، لهذا السبب يستهدف أصحاب رأس المال المخاطر بشكل خاص الشركات المبتكرة التي من المتوقع أن تحقق نموا كبيرا لزيادة قيمة أسهمهم وتحقيق مكاسب رأسمالية معتبرة عند بيعها. وبالتالي، فإن وسيلة التمويل هذه لا تتماشى مع جميع أنواع الشركات الناشئة.²

تعتبر تقنية التمويل عن طريق شركات رأس المال المخاطر من أهم الأساليب المستحدثة في التمويل، إذ أن تلك التقنية لا تعتمد على تقديم السيولة فقط للشركات كما هو الحال بالنسبة للتمويل البنكي بل تقوم على أساس المشاركة، فإن شركة رأس المال المخاطر تقوم بتمويل الشركة دون ضمان العائد ولا مبلغه وبذلك فهو يخاطر بأمواله، فإن هذا النوع من التمويل يتناسب تماما مع الشركات الصغيرة والمتوسطة الجديدة و الناشئة و التي تطمح للتوسع و تواجه صعوبات في هذا المجال لعدم حصولها على القروض البنكية بسبب غياب الضمانات اللازمة.

¹ إلياس بدوي وآخرون، رأس مال المخاطر كآلية مستحدثة لتمويل مؤسسات صغيرة و المتوسطة عرض تجارب دولية مع الإشارة لحالة الجزائر، مجلة الإقتصاد الصناعي، المجلد 10، العدد 2، 2020، ص 60.

² كمال آم الخيوط، نجم الدين حملاوي، مرجع سبق ذكره، ص ص 48 49 .

يمثل رأس المال المخاطر للمؤسسين عبئا معينا، يرجع إلى المشاركة في قرارات الشركة وتدخلها في الإدارة وفي توجيه الشركة من قبلها، وهذا باعتباره مالكة لجزء من رأس مال الشركة. وفي حالة نجاح الشركة يطالب المخاطرون بمبالغ مرتفعة تغطي وتقابل المجازف التي تم قبولها وقت الإنشاء، والتي كان من الممكن أن تعرضهم لفقد أموالهم التي شاركوا بها في الشركة.¹

كما تم تعرفه من طرف الجمعية الأوروبية لرأس مال المخاطر EVCA شركات رأس مال المخاطر بأنها عبارة عن وسيط مالي متخصص، تعمل على توظيف أموالها ضمن مشاريع تتميز بارتفاع درجة المخاطر وباحتمال تحقيق نمو قوي وكبير، في مقابل عدم ضمان حصولها على دخل أو استرداد رأس المال خلال التاريخ المحدد، أملا في الحصول على فائض قيمة مرتفع في المستقبل في حالة بيع حصتها ضمن هذه المشاريع بعد عدة سنوات.²

الفرع الثالث: خصائص رأس المال المخاطر

من بين خصائص التي يتميز بها رأس المال المخاطر نجد:³

- وجود وساطة مالية لحساب مستثمرين.
- الاعتماد غالبا على الأموال الخاصة التي تزود المستثمرين بمعلومات كبيرة وتعطيهم حقوقا رقابية.
- المساهمة بمتابعة الفريق المسير نظرا للدعم الكبير الذي يحتاجه مسيرو المشاريع الناشئة من جهة وبسبب الخطر العالي للاستثمار من جهة أخرى.
- استثمار طويل / متوسط الأجل: يبيع المستثمرون حصصهم لمدة تتراوح من 2 إلى 10 سنوات حسب تطور المنشأة المحققة من أجل تقديم أهدافهم لتحقيق قيم مضافة.
- ارتفاع درجة المخاطرة يعود بالأساس إلى طبيعة المخاطر الخاصة بالمؤسسات الناشئة.
- استثمار في المشاريع الناشئة وهي عادة المشاريع ذات المحتوى التكنولوجي العالي التي تقدم منتجات متميزة سواء في الإعلام الآلي والطب ومختلف القطاعات الأخرى التي تعتمد على الابتكار والتطوير التكنولوجي.

المطلب الثاني: متطلبات ومصادر رأس المال المخاطر

الفرع الأول: متطلبات رأس مال المخاطر

¹ كمال أم الخيوط، نجم الدين حملاوي، مرجع نفسه، ص 50.

² عياشي سلمى، مومني ربح، مرجع سبق ذكره، ص 35.

³ روايح طاهر، مداني ليلي، دور رأس المال مخاطر في تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، مجلة الفكر القانوني والسياسي، المجلد 6، العدد 2، 2022، ص 392 393.

توجد مجالات معينة يجب معالجتها عند تأسيس مناخ وبيئة ملائمة لنشاط رأس المال المخاطر وهو السبيل لجذب الاستثمارات المخاطرة وإيجاد صناعة رأس المال المخاطر، حيث يجب التركيز على هيكل السوق المالية، وتوفير الموارد البشرية والفرص الاستثمارية للمؤسسات الداعمة، ووجود سياسة حكومية مرتبطة بهذا الشأن، وعلى الرغم من أن مستوى التنمية في أية دولة له أثر المباشر على هيكل سوق رأس المال المخاطر بها، فهناك متطلبات محددة يجب توفرها في أية سوق وهي :¹

- إزالة العوائق القانونية والتنظيمية والمالية، خاصة التي ترتبط بأسواق رأس المال حتى يصلوا إلى مستوى متغير وفعال يساعدهم على القيام بالأدوار المنوطة إليهم والقوانين التي تحمي حقوق الملكية الفكرية... الخ.
- توفير عرض كاف من الأفكار الإبداعية والمبادرة بتوعية أصحاب الأفكار المبدعين بأهمية رأس المال المخاطر.
- الإدارة المؤهلة على استثمارات رأس المال المخاطر والقادرة على تحمل المسؤولية وتقبل المخاطرة العالية.
- توفير بيئة اقتصادية تتوفر على الحرية الاقتصادية وتتميز بقلّة التدخل الحكومي.
- الرغبة في خوض المخاطرة لها أهمية أساسية، فمن غير المحتمل أن تنتعش ويزدهر توفر رأس المال المخاطر في مجتمعات حيث الأعراف والتقاليد الثقافية والسياسات الحكومية وإبطاء البيروقراطية لا تشجع على المغامرة.
- تكامل واستقرار أسواق رأس المال، وتوفير آليات خروج سهلة، حيث تمثل عملية الخروج من الاستثمار الناجحة عنصر جذب للمستثمرين من خلال العائدات المرتفعة من جهة، ورفع رأس المال من جهة أخرى.

الفرع الثاني: مصادر رأس مال المخاطر

تعدد مصادر الرأس المال المخاطر وتنقسم في هذا الإطار إلى مصادر رسمية وأخرى غير رسمية، وفيما يلي توضيح كل منهما.

أولاً: المصادر الرسمية لرأس المال المخاطر: في إطار السوق الرسمي هناك نوعين من تنظيمات رأس المال المخاطر وهي إما شركات أو صناديق استثمار مخاطرة، ويمكن توضيحهم فيما يلي:²

1- شركات رأس المال المخاطر: ونجد هنا ثلاث أنواع من الشركات ذات التمويل المخاطر وهي:

¹ مباركي محمد الصديق، عميروش إلياس، سوق رأس المال المخاطر إستراتيجية بديلة لتمويل المشاريع الاستثمارية في الجزائر دراسة قياسية خلال فترة من 2002 2014، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير، جامعه 8 ماي 1945 قالة، الجزائر، 2015/ 2016، ص ص 44 45.

² هيثم جواني، دور رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة في الجزائر دراسة حالة مؤسسة SOFINANCE، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر الأكاديمي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، الجزائر، 2020/2021، ص ص 8 9.

- شركات رأس المال المخاطر الخاصة المستقلة: أغلبية مؤسسات رأس المال المخاطر هي مؤسسات مخاطرة مستقلة، بمعنى أنها غير منطوية تحت هيئة مالية أخرى وتسمى بالشركات الخاصة المستقلة.
- شركات رأس المال المغامر الشريك العام: تستثمر نسبة كبيرة من المؤسسات أموالها من خلال صناديق منظمة كشركات محدودة، أين يلعب رأس المال المخاطر دور الشريك العام، ويقوم الشركاء المحدودين في العادة مؤسسات مثل صناديق التبرع صناديق التقاعد دوائر الإيداع في البنوك، شركات التأمين وكذا الأثرياء من الأفراد أو العائلات.
- شركات رأس المال المخاطر التابعة: تطور هذا النوع أيضا في أواخر الستينات في الولايات المتحدة الأمريكية ويقصد بالتابعة هنا أنها أفرع الشركات المساهمة الكبرى التي تأسسها وتوفر رأس المال اللازم لها.
- 2- صناديق الاستثمار المخاطرة: تعرف صناديق الاستثمار على أنها مؤسسات مالية تقوم بالاستثمار الجماعي للأوراق المالية عن طريق تجميع المدخرات من عدد كبير من المستثمرين، واستثمارها في شراء وبيع الأوراق المالية بواسطة إدارة محترفة بهدف تحقيق منفعة لمؤسسيها وللمستثمرين، وللاستثمار القومي ككل، وتعد صناديق رأس المال المخاطر الأشكال الجديدة والمبتكرة تحصل على الأموال اللازمة لممارسة نشاطها من صناديق التأمين والمعاشات وشركات التأمين.
- ثانيا: **المصادر غير الرسمية:** يتكون السوق غير الرسمي لرأس المال المخاطر مما يسمى ملائكة الأعمال، مستثمرون فرديون وكذلك رأس المال غير الرسمي، غير أن المصطلح الأول هو الأكثر شيوعا واستخداما ويعرف ملائكة الأعمال.¹

المطلب الثالث: مزايا وعيوب رأس المال المخاطر

رغم أن رأس المخاطر يعتبر من بين الأساليب الحديثة التي اكتسبت مكانة بارزة في مجال خدمات التمويل، إلا أنه هو الآخر لا يخلو من بعض العيوب، وفيما يلي أهم مزايا وعيوب هذا النوع من مصادر التمويل.

الفرع الأول: مزايا رأس المال المخاطر

هناك مزايا كثيرة منها:²

¹ هيثم جواني، مرجع سبق ذكره، ص 9.

² حليلة السعدية كروش، بلال هباز، دور رأس مال المخاطر (الاستثماري) في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عرض تجارب بعض الشركات (SOFINANCE و FINALEP)، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر الاكاديمي، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر، 2019/ 2020، ص ص 24 25 .

- المشاركة: إن أصحاب التمويل يعتبرون شركاء في الجدوى والمسؤولية، فإذا كان صاحب المشروع يعتبر من خلال رأس مالها المؤسس للشركة فإن شركة رأس المال المخاطر تقوم بالوساطة بين طرفين نظير حصة ربح تحصل عليها، والأطراف تتمثل في المستثمرين وهو صاحب المال الذي يريد استثماره، والممول الذي يقوم بدور شركة رأس المال المخاطر في إدارة صندوق المخاطر نظير حصة من الربح يحصل عليها وهي من 15 بالمئة إلى 30 بالمئة حسب الاتفاق بالإضافة إلى 2.5 بالمئة مقابل مصاريف الإدارة سنوياً.
- الانتقاء: أمام الممول فرصة اختيار الموضوع الواعد فكثير من المشاريع الجديدة تكون عالية المخاطر ولكنها تكون ذات أرباح عالية وتتضاعف بعد ذلك قيمة أصولها، بينما في حالة القرض تبحث البنوك عن الشركات المليئة (صاحب القدرة على السداد ولا تبالي بمستقبل الشركة وإمكانية نجاحها).
- المرحلية: من مزايا رأس المال المخاطر أن التمويل يتم على مراحل وليس على دفعة واحدة وهذه المرحلية تلائم التمويل بالمشاركة وذلك أنه من عقد المشاركة يضطر المستثمر للرجوع الممول للحصول على التمويل اللازم وهذا ضمان لصديق المستثمر في عرض نتائج الأعمال ويعطي الفرصة في حين فشل المشروع قبل تضاعف الخسارة أو تعديل خطط المشروع أو إصلاح مساره.
- التنوع: يمكن للممول أن يوزع تمويله على عدة مشاريع متباينة المخاطر بحيث ما تخسره الشركة تعوضه الأخرى ثم إن المشاركة تفتت الخطر ومنه تكون القدرة على تحمل المخاطرة، فضلاً على أن الرقابة والمتابعة من الشريك تجنب المشروع الدخول في مغامرات.
- التنمية والتطوير: إن هذا النوع من المشاركة قادر على تمويل مشاريع عالية المخاطر ومن ثم يستطيع أن يفتح مجالات للاستثمار لا يطرقها القادرون ويعوضه عن هذا الخطر ما يتحقق من مكاسب وعائد كبير، لقد ثبت هذا في تمويل شركات مبتدئة مثل أبل، مايكروسوفت كومباك، لمبدراي أكسيرس وجنيتيك وغيرها وكانت التقنية القائمة بها شبه مجهولة ولم تتحمس لها مصادر التمويل التقليدية.

الفرع الثاني: عيوب رأس المال المخاطر

- من بين العيوب التي ميزت هذا النوع من مصادر التمويل ما يلي:¹
- المشاركة في قرارات المشروع وقد تمثل شركات رأس المال المخاطر عبء على المشروع يرجع إلى تدخلها في الإدارة وفي اتخاذ القرار والتدخل في توجيه المشروع من قبل مؤسسات رأس المال المخاطر بعد حق لها باعتبارها مالكة لجزء من رأس مال الشركة.

¹ حليلة السعدية كروش، بلال هباز، مرجع سبق ذكره، ص 25.

- استرداد حصة المشاركين (المخاطرين) في حالة نجاح المشروع بطلبها مبالغ كبيرة تغطي المجازفة التي قبلها المخاطرين والتي من الممكن أن تعرضهم لفقد جميع أموالهم.

المطلب الرابع: كيفية عمل مؤسسات رأس المال المخاطر

تعمل مؤسسات رأس المال المخاطر عمل الوسيط بين كل من المستثمر ورائد الأعمال، حيث يتولى إدارة الاموال مدير التمويل أو الممول، وأن مهمة كل طرف من الأطراف تكون كما يلي:¹

- **المستثمر INVESTOR**: هو من يرغب في استثمار امواله على المدى المتوسط او الطويل، ومن ثم الحصول على عوائد مرتفعة نسبيا، هاته الفئة تشمل الاثرياء والميسورين، كما تشمل مؤسسات الادخار، مثل صناديق التقاعد وشركات التأمين، هذا النوع من الاستثمار يتميز عموما بالاستعداد للانتظار مدة طويلة نسبيا، ولذلك هم يبحثون عن عوائد مالية في المقابل؛
- **الممول VENTURE CAPITALIST**: يقوم بتوجيه اموال الصندوق واستثمارها في الشركات ذات المشاريع ذات الجدوى والأعلى ربحية، وعادة ما يكون الممول ذا خبرة فنية في بعض الصناعات، بالإضافة إلى الخبرة الادارية والمالية، ويشارك الممول بنسبة قريبة من 1% من رأسمال الصندوق، وهو من الناحية النظرية بتحمل حال الخسارة أكثر من حصته، في المقابل يصرف للممول مصاريف ادارية سنوية تعادل 2.5% من رأسمال الصندوق، كما يستحق من 15 إلى 30% من ارباح الصندوق.
- **رائد الأعمال ENTREPRENEUR**: حوالي 93% من المؤسسات التي تدعمها شركات رأس المال المخاطر هي مؤسسات صغيرة، وتمثل الشركات الصغيرة الغالبية العظمى من الشركات والمؤسسات في الولايات المتحدة الأمريكية وفي اغلب بلاد العالم ويسمى مالك المنشأة الصغيرة ومؤسسها بالرائد وغالبا ما يبدأ الرائد منشأته بأمواله الخاصة، وقد يستعين بأقاربه أو أصدقائه ونحو 50% من الشركات الصغيرة تفشل خلال السنوات الخمس الأولى من عمرها، ويرجع السبب في الغالب إلى نقص الكفاءة الادارية والمالية، بالإضافة إلى نقص التمويل الكافي، ويعتبر رأس المال المخاطر احد المصادر الرئيسية لتمويل المؤسسات الصغيرة.

¹ الزيتوني سايب، رأس مال المخاطر كآلية مستحدثة في تمويل مؤسسات الناشئة والدروس المستفادة منها حالة الجزائر والولايات المتحدة، مجلة البحوث والدراسات العلمية، العدد 13، جانفي 2019، ص12.

خلاصة:

يمثل تمويل المؤسسات الناشئة أحد الركائز التي تساهم في نجاح هذه المؤسسات في مراحلها الأولى، إذ إن أهم العراقيل أو التحديات التي يمكن أن تواجهها المؤسسة الناشئة في تلك المرحلة هي مشكلة التمويل، بالإضافة إلى المشكلات الأخرى المتعلقة بالتسيير والتعرف على السوق... الخ، من هنا فإن اختيار المصدر المناسبة لتمويل احتياجاتها يعد من بين العوامل الأساسية لتحقيق الانطلاق، النمو والبقاء.

في هذا الإطار وفي ظل البحث عن فرص الاستثمار من طرف أصحاب الفوائض المالية، فقد تم عبر مراحل زمنية مختلفة تطوير واستحداث نماذج وأساليب تمويل تتوافق مع الرغبات والاحتياجات المالية للمؤسسات الناشئة، ومن بين أهم هذه المصادر الحديثة منصات التمويل الجماعي، ملائكة الإستثمار، رأس المال المخاطر، ومصادر أخرى كثيرة لم يتسع المجال لتناولها في هذا الفصل.

يمكن القول أن الحصول على مصادر التمويل المناسبة للمؤسسة الناشئة خلال مختلف مراحل حياتها يعتبر من المحددات الرئيسية لنجاحها أو فشلها، إذ يمكن في البداية أن يساهم في تسهيل تطوير نماذج أعمالها وتجريبها مع العملاء، وفي مرحلة النمو يسمح بتمويل استثماراتها وتوسعها عبر الأسواق وتوسيع نطاق أعمالها وتنفيذ استراتيجيتها وبالتالي تحقيق النجاح.

في هذا الصدد وعلى غرار باقي دول العالم قامت الجزائر بتحسين بيئة أعمال المؤسسات الناشئة من خلال اتخاذ العديد من التدابير والاجراءات القانونية والمؤسسية والتمويلية، والتي من بينها إطلاق الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة ASF، وهو ما سوف نتطرق له من خلال دراسة الحالة في الفصل الثالث.

الفصل الثالث:

دور الصندوق الجزائري
لتمويل المؤسسات الناشئة
في توفير مصادر التمويل

الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

تمهيد:

في خضم التحولات الإقتصادية التي تعرفها الجزائر تحول الاهتمام في السنوات الأخيرة نحو المؤسسات الناشئة باعتبارها فاعلا اقتصاديا جديدا يمكنه المساهمة في تعزيز الابتكار والابداع وخلق الثروة ومناصب الشغل والتقليل من التبعية لقطاع المحروقات، فقد أصبحت المؤسسات الناشئة عبر العالم محركا للابتكار والتطوير وتعزيز التنافسية، خاصة في ظل التطور التكنولوجية المتسارعة والتحولات في الأسواق العالمية.

فالتوجه نحو دعم المؤسسات الناشئة وتعزيز دورها الاقتصادي يعد تجربة فنية، إذ أن بيئة عملها لازالت تواجه عدة تحديات يمكن أن تعيق نموها واستقرارها، ولعل أبرز تلك التحديات يتمثل في وجود نظام تمويل تقليدي يعتمد بالدرجة الأولى على البنوك بالإضافة إلى العراقيل البيروقراطية والتنظيمية، وفي مواجهة هذا الواقع وسعيا لخلق بيئة أعمال مناسبة للمؤسسات الناشئة تم إطلاق آليات تمويل تتماشى مع خصوصية المؤسسات الناشئة والتي من أبرزها إنشاء صندوق متخصص في هذا المجال وهو الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (Algerian Startup Fund) كآلية جديدة تهدف إلى دعم هذا النوع من المؤسسات من خلال توفير التمويل اللازم.

من خلال هذا الفصل المتضمن دراسة دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة حاولنا الإحاطة بمدى مساهمته في تمويل المؤسسات الناشئة وتحسين بيئة عملها، إذ قمنا بتسليط الضوء على واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر، حاضنات الأعمال وأهميتها بالنسبة لها ودورها في تطويرها ودعمها، واستعراض أبرز التحديات والصعوبات التمويلية التي تواجهها، مع التركيز على الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة وأسباب إنشاءه وشروط الاستفادة من صيغ التمويل التي يقدمها.

المبحث الأول: واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر، تحدياتها وآفاقها

اتجه الاهتمام بالمؤسسات الناشئة في الجزائر مما دفع بالسلطات العمومية إلى إطلاق نموذج اقتصادي جديد يأخذ بعين الاعتبار المقاربات والتوجهات الدولية الحالية المبنية على استغلال الامكانيات والقدرات في مختلف المجالات التكنولوجية والابتكارية، فقد أصبحت المؤسسات الناشئة من أولوياتها في اتخاذ وصناعة القرار الاقتصادي الجزائري لأجل دمجها في المساهمة في توفير السلع والخدمات وخلق مناصب العمل، ما يؤدي إلى زيادة الدخل وتعزيز الآلة الإنتاجية المحلية ورفع حجم الإنتاج المحلي مما يجعل هذا النوع من المؤسسات عنصرا فعالا في رفع معدلات النمو وتحقيق التنمية المرغوبة.

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة في الجزائر

رغم أن مفهوم المؤسسات الناشئة يعتبر ذو بعد عالمي، إلا أن ظروف وبيئة عمل هاته الأخيرة تعتبر من محددات ملاحظتها على المستوى الوطني، فقد تم تحديد مفهوم المؤسسات الناشئة، شروط إنشائها، خصائصها وذلك وفقا لرؤية جزائرية خاصة، فيما يلي توضيح مفهوم المؤسسات الناشئة في الجزائر.

الفرع الأول: تعريف المؤسسات الناشئة في الجزائر

أصبح مفهوم المؤسسات الناشئة من بين المفاهيم الأكثر تداولاً في الجزائر أكاديميا وإعلاميا وسياسيا وهو ما يبين رغبة الدولة في التوجه نحو ترقية هذا النوع من المؤسسات لمجموعة من أهداف تتعلق أساسا بتحقيق التنوع الاقتصادي وتشجيع الاستثمار خارج المحروقات وتثمين البحوث العلمية والاستفادة من الكفاءات والحد من هجرة الأدمغة، حيث يريد من المؤسسات الناشئة أن تكون رافعة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية القائمة على المعرفة والتطور التكنولوجي.¹

في هذا الصدد تضمن المرسوم التنفيذي رقم 20-25 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 انشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر" وحاضنة أعمال"، إذ تم استحداث هذه اللجنة بهدف المساهمة في تشخيص المشاريع المبتكرة وترقيتها والمشاركة في ترقية النظام البيئي للمؤسسات الناشئة.

تتكون اللجنة التي يرأسها الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات الناشئة ممثلين عن تسعة قطاعات وزارية، وهي المالية، التعليم العالي والبحث العلمي البريد والمواصلات الصناعة الفلاحة الصيد البحري الرقمنة والانتقال الطاقوي، ويعين اعضاء اللجنة من طرف الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة بناء على اقتراحات الوزارات الوصية لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد، تتداول اللجنة لغرض منح العلامات إلى جانب دراسة

¹ نور الهدى حمروش، كوثر بوترعة، واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، المركز الجامعي أفلو أفلو، الجزائر، المجلد 2، العدد 2، 2022، ص 253.

الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

الطلبات المودعة بعد رفض منح العلامة ولا تصح هذه المداولات إلا بحضور نصف اعضائها على الاقل على ان لا يتعدى أجل الرد على الطلبات المودعة 30 يوما.

لأجل الحصول على وسم مؤسسة ناشئة هناك مجموعة من الشروط التي يجب مراعاتها وتطبيقها للحصول عليها، إذ يتعين على المؤسسة الراغبة في الحصول على علامة مؤسسة ناشئة تقديم طلب عبر البوابة الالكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة يكون مرفقا بنسخ عن السجل التجاري، بطاقة التعريف الجبائي والاحصائي ونسخة من القانون الأساسي للشركة إلى جانب شهادتي الانخراط في الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية والصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية لغير الأجراء ونسخ عن الكشوف المالية للسنة الجارية ومخطط اعمال المؤسسة بالتفصيل بالإضافة الى المؤهلات العلمية والتقنية وخبرة مستخدمي المؤسسة.¹

مفهوم الشركات الناشئة في الجزائر كان خلال السنوات الماضية، وهذا نظرا لغياب إطار قانوني صريح يبين لنا شروط ومتطلبات إنشاء هذا النوع من المؤسسات، إلى أن كشفت الجريدة الرسمية في المرسوم التنفيذي رقم 25420 المؤرخ في 15 سبتمبر، فوفقا لهذا المرسوم فإن المؤسسة الناشئة هي كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري، وتحترم المعايير الآتية:²

- يجب ألا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني 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 بالمئة 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 جدا بما فيه الكفاية.
- يجب ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل.
- تمنح علامة مؤسسة ناشئة للمؤسسة لمدة 4 سنوات قابلة لتحديد مرة واحدة.
- تحول العلامة لصاحبها الحصول على تدابير مساعدة ودعم الدولة.

¹ عراب فاطمة الزهراء، صديقي خضرة، دور الدولة في الدعم المؤسسات الناشئة بالجزائر الجديدة دراسة في قرار إنشاء صندوق تمويل مؤسسة الناشئة، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، الجزائر، المجلد 8، العدد 1، 2021، ص 37 38.

² عيايشة سلمى، مومني ربح، مرجع سبق ذكره، ص 19 20.

الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

من خلال المعايير التي تم وضعها يبرز أن المشرع الجزائري لم يضع و يشترط الابتكار كمعيار أساس لمنح علامة مؤسسة ناشئة كما لم يذكر المشرع الجزائري معيار التكنولوجيا ضمن معايير تصنيف المؤسسات الناشئة، وهذا على عكس ما هو معتمد في أغلب دول العالم.

الفرع الثاني: خصائص المؤسسات الناشئة في الجزائر وشروط إنشائها

وفقا للمنظور الجزائري فقد حدد المشرع مجموعة من الخصائص التي يجب أن تتوفر حتى يمكن اعتبار المؤسسة ناشئة والمتمثلة فيما يلي:¹

- تعتبر مؤسسة شابة يافعة وحديثة العهد لا يتجاوز عمرها 8 سنوات.
- يختص نشاط المؤسسات الناشئة على إنتاج السلع و / أو تقديم خدمات مهما كانت طبيعتها أو نوعها.
- رقم الأعمال السنوي يجب أن لا يتجاوز المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية، بحيث تأخذ بعين الاعتبار عدم تجاوز الحد الأقصى المعيار رقم الأعمال الممنوح لصفة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة والمحدد بـ 4 مليار د.ج.

لأجل القيام بإنشاء مؤسسة ناشئة في الجزائر تم اتخاذ مجموعة من التدابير والإجراءات والقرارات تتمثل في:

- إنشاء وزارة خاصة تهتم بكل ما يتعلق بالمؤسسات الناشئة وتقديم كل الدعم لها وهي وزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة، وتعين وزير منتدب لدى وزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة مكلف بالمؤسسات الناشئة.
- إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال" وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها، تنشأ لدى الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة ومقرها الجزائر العاصمة تتشكل اللجنة الوطنية من ممثلي الوزارات ذات العلاقة بالأنشطة الاقتصادية والتكنولوجيا والابتكار حسب ما تم ذكره في المادة 3 من المرسوم التنفيذي 20-254 يرأس اللجنة الوطنية الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة، وتتمثل مهمة اللجنة الوطنية في:

- منح علامة "مؤسسة ناشئة ومنح علامة مشروع مبتكر ومنح علامة " حاضنة أعمال":
- المساهمة في تشخيص المشاريع المبتكرة وترقيتها.
- المشاركة في ترقية النظم البيئية للمؤسسات الناشئة.

¹ نور الهدى حمروش، موثر بوترة، مرجع سبق ذكره، ص 253 254.

الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

- إطلاق بوابة إلكترونية خاصة بالشركات الناشئة وحاضنات الأعمال [/https://startup.dz](https://startup.dz) يتم من خلالها بناء بيانات مركزية لجميع الأطراف النشطين في النظام البيئي للشركات الناشئة، ويتم فيها إيداع ملفات طلب علامات "مؤسسة ناشئة" أو "مشروع مبتكر" أو "حاضنات أعمال"، ويمكن صاحب الطلب من متابعة طلبه عبرها، يهدف هذا الإجراء إلى الحد من بيروقراطية الملفات الورقية وتسريع إجراءات منح العلامة.
- إنشاء مجلس أعلى للابتكار والذي سيكون حجر الزاوية للتوجه الاستراتيجي في مجال تثمين الأفكار والمبادرات المبتكرة والإمكانات الوطنية للبحث العلمي في خدمة تنمية اقتصاد المعرفة.
- القيام بتسهيل الاستفادة من الدفع الإلكتروني لصالح المؤسسات الناشئة.
- إنشاء مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تسمى "مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة" تحمل التسمية المختصرة "ألجيريا فانتور"، توضع تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة ومقرها الجزائر العاصمة.
- هذه التدابير من شأنها وضع خارطة طريق واضحة لإنشاء هذا النوع من المؤسسات في الجزائر ودمجها لتكون عونا اقتصاديا فاعلا في الجزائر.

المطلب الثاني: الإطار التنظيمي والهيكلية لإنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر

الفرع الأول: شروط منح علامة المؤسسة الناشئة في الجزائر

- لقد تم تحديد مجموعة من الشروط لكي يتم اعتبار المؤسسة ناشئة وتمكينها من الحصول على علامة وسم مؤسسة ناشئة والاستفادة من المزايا التي وضعت لدعمها ومرافقتها، تتمثل هذه الشروط فيما يلي:¹
- المؤسسة الناشئة لا ينبغي أن يتجاوز عمرها 8 سنوات.
 - أن يعتمد نموذج أعمال المؤسسة على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة.
 - يتوجب أن لا يتجاوز رقم الأعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية، وأن يكون رأسمال الشركة مملوكا بنسبة 50 بالمائة على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة".
 - يتوجب أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية .
 - تمنح علامة "مؤسسة ناشئة" للمؤسسة لمدة 4 سنوات قابلة للتحديد مرة واحدة.

¹ بن جيمة مريم، بن جيمة نصيرة، الوالي فاطمة، مرجع سبق ذكره، ص 528 .

الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

- تحول العلامة لصاحبها الحصول على تدابير مساعدة ودعم الدولة لغرض مرافقة المؤسسات الناشئة التي يتم احتضانها خلال فترة الحضانة من خلال توطيئها وتزويدها بمساحات عمل مهيأة ومرافقة حاملي المشاريع أثناء إجراءات إنشاء المؤسسة إلى جانب مساعدتها في انجاز المخططات وتوفير تكوين نوعي.
- فيما يخص العنصر البشري يجب أن لا يتجاوز عدد العمال 250 عامل¹.

الفرع الثاني: الإجراءات المتخذة لمرافقة إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر

أقرّ قانون المالية لسنة 2020 تسهيلات وتحفيزات جبائية لفائدة المؤسسات الناشئة التي تنشط في مجالات الابتكار والتكنولوجيات الجديدة وإعفاءها من الضريبة على الأرباح والرسم على القيمة المضافة بهدف مرافقتها في مرحلة الانطلاق وضمان تطويرها لاحقا، وتعكف وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة على إحداث إطار قانوني وتنظيمي وتحديد طرق تقييم أدائها للمؤسسات الناشئة من خلال وضع خارطة طرق لدعم وتمويل هذه المؤسسات بإشراك البورصة ورأس المال الاستثماري وتحديد كيفية مساهمة المغتربين وتطبيق آليات إعفاء ضريبي " شبه كلي"، لتمكين الشباب من الإسهام بفاعلية في فك ارتباط الاقتصاد الوطني بالحقوقات وتمكينها من لعب دور هام و أساسي للإقتصاد الوطني².

في هذا الصدد تم اقتراح استحداث أربعة أنواع المناطق اقتصادية على مستوى الوطن تكون حاضنة للمؤسسات الناشئة والاستثمارات الأخرى بمزايا مالية وجبائية محفزة، ومن أهم القرارات التي تم اتخاذها في سبيل تجسيد استراتيجية ترقية المؤسسات الناشئة ما يلي³:

- إنشاء صندوق استثماري مخصص لتمويل المؤسسات الناشئة.
- إنشاء مجلس أعلى للابتكار والذي سيكون حجر الزاوية للتوجه الاستراتيجي في مجال تثمين الأفكار والمبادرات المبتكرة والإمكانات الوطنية للبحث العلمي في خدمة تنمية اقتصاد المعرفة.
- وضع الإطار القانوني الذي يحدد مفاهيم المؤسسات الناشئة والحاضنات وكذا المصطلحات الخاصة بالنظام البيئي لاقتصاد المعرفة، من أجل تسهيل إجراءات إنشاء هذه الكيانات علاوة على عملية إعداد النصوص التنظيمية المعنية بهذا المجال.
- تحويل الوكالة الوطنية لترقية الحظائر التكنولوجية وتطويرها (ANPT)، إلى وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة واقتصاد المعرفة.

¹ مفروم بدوري، المؤسسات الناشئة في الجزائر الواقع والمأمول، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية الجزائر، المجلد 7، العدد 3، 2020، ص 346.

² هوار زهرة، كروم واثام، مرجع سبق ذكره، ص 57 58.

³ مرجع نفسه، ص 58 59.

الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

- تحويل قطب الامتياز الجهوي التكنولوجي (HUB) للمؤسسات الناشئة الذي تم إنجازه من طرف شركة "سوناطراك" على مستوى حديقة الرياح الكبرى "دنيا بارك"، إلى وزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة.

- تمكين حاملي المشاريع والمؤسسات الناشئة من الاستفادة من المساحات المتاحة داخل المؤسسات التابعة لقطاعي الشباب والتكوين المهني على المستوى الوطني.

- تهيئة الجماعات المحلية لمساحات مخصصة للمؤسسات الناشئة مع إعطاء الأولوية للمناطق التي تتوفر فيها إمكانات كبيرة من حاملي المشاريع المبتكرة، لاسيما ولاية بشار، ورقلة، قسنطينة، وهران، تلمسان، سطيف، باتنة، قبل توسيع هذا المسعى إلى كامل التراب الوطني.

المطلب الثالث: تحديات وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر

الفرع الأول: تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر

بالرغم من نشاط وحجم المؤسسات الناشئة في الجزائر إلا أنها تعتبر تجربة حديثة لا تزال في مرحلتها الأولى، في هذا الإطار فإن هناك تحديات تواجهها في الجزائر لا تختلف عن التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في باقي مناطق العالم لكن بدرجات متفاوتة، لعل أبرز هذه التحديات ما يلي:¹

- **التحديات المالية:** يعتبر التمويل من أبرز التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في مختلف مراحلها العمرية، فهو جزء لا يتجزأ من عملية بدء التشغيل، كما أن توسيع نشاطها ونموها يحتاج إلى المزيد من رؤوس الأموال، وقد تواجه عدم إمكانية الحصول على رأس مال الاستثمار في ظل عدم كفاية المصادر التمويلية التقليدية ونقص الضمانات وارتفاع المخاطر.

- **الموارد البشرية:** تعتبر الموارد البشرية من التحديات الأساسية للمؤسسات الناشئة، ذلك أن تطوير النموذج الأولي لهذه الأخيرة يحتاج إلى خبراء متخصصين، كما أن عملية الإنطلاق والنمو تتطلب تعبئة إطارات بشرية كفأة وتكوين فرق عمل وتوظيف آخرين، كل ذلك يتطلب إدارة محكمة للموارد البشرية ومعرفة كافية بالمجال، ونظرا لحداثة وضعف تجربة القائمين عليها قد تفتقد المؤسسة الناشئة لتلك الكفاءات البشرية وهو ما يشكل تحديا بالنسبة لها.

- **آليات الدعم:** تؤدي برامج وهيئات الدعم والمرافقة دورا محوريا في دورة حياة المؤسسات الناشئة، وتشمل على سبيل المثال المستثمرين الملائكة، حاضنات الأعمال، مجمعات العلوم والتكنولوجيا، مراكز تطوير الأعمال الصغيرة

¹ عياشة سلمى، مومني ربح، مرجع سبق ذكره، ص 24.

الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

ورؤوس الأموال الإستثمارية ... إلخ، وبالتالي فإن عدم وجود هذه الهيئات أو عدم الوصول للاستفادة من خدماتها قد يؤدي إلى زيادة مخاطر الفشل.

- **العناصر البيئية:** إذا كانت البيئة الداعمة تسهل نجاح هذه المؤسسات، فإن قلة الإهتمام بالعناصر البيئية (الاتجاهات الحالية، قيود الأسواق، والمسائل القانونية ... إلخ) يشكل تحديا أساسيا قد يؤدي إلى فشلها.
- **نقص الخبرة والتجربة لدى رواد الأعمال:** يحتاج تأسيس شركة ناشئة يحتاج إلى سلسلة من الخبرات المتنوعة للشخص القائم بتأسيسها في مختلف المجالات الادارية والتسييرية والمالية والتسويقية... إلخ. وهذا ما يفتقده في الغالب رواد الاعمال الراغبين في تأسيس وإنجاح مؤسساتهم الناشئة.
- بالنسبة لحالة الجزائر هناك تحديات أخرى يمكن أن تواجه المؤسسات الناشئة عند دخول السوق ومزاولة نشاطها تتمثل تلك التحديات في:¹

- المؤسسات الناشئة في الجزائر معرضة لعدم الحصول على مستحقاتها لدى المؤسسات التي تعمل معها، كما أن رفع دعوى قضائية والدخول في منازعات قانونية ضد الشركة الزبون لعدم دفعها نظير الخدمة سيكون ذلك مكلف ويحتاج إلى وقت وهو ما لا يتناسب مع طبيعة وظروف عمل المؤسسة الناشئة.
- تعتبر الصفقات عموما، وخاصة الصفقات العمومية مصدرا مهما لإيجاد فرص العمل وتحقيق الدخل بالنسبة للمؤسسات الناشئة، ورغم أن المشرع الجزائري أعطي الحق لهذا النوع من المؤسسات في 20% من الصفقات العمومية فإن تطبيق ذلك عمليا لم يتم إلا في حدود ضيقة مما أدي إلى صعوبة العمل وعدم الدخول إلى مجال الاعمال والاستثمار بسلاسة.
- عامل المنافسة يشكل تحديا رئيسيا للمؤسسة الناشئة الحديثة النشأة، سواء في الأسواق الداخلية والخارجية، ويتعلق الامر بالمنافسة على صعيد جودة المنتجات، رضا العملاء وضمان ولائهم لمنتجاتها، وغيرها من مجالات المنافسات المتعددة والمختلفة، وحتى المنافسة في جذب الكفاءات البشرية المتميزة في سوق العمل بل وأيضا الحفاظ عليها دون جذب المنافسين لتلك الكفاءات، هذا ما يمكن أن يشكل عامل من عوامل فشل المؤسسات الناشئة في الجزائر.

كما أن من بين العوائق والتحديات التي يتلقاها المقبلين على تأسيس المؤسسات الناشئة في الجزائر نجد:²

¹ بسويح منى و آخرون، واقع وافاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الإقتصادية، الجزائر، المجلد 7، العدد 1، 2020، ص 417 418.

² حسين يوسف، صديقي إسماعيل، دراسة ميدانية لواقع إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الإقتصادية، المجلد 8، العدد 1، 2021، ص 83.

الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

- **ضعف التوجيه:** وسبب ذلك أن معظم المبتكرين تخصصاتهم تقنية ونظرية ويحتاجون للتوجيه، وذلك لكل واحد في تخصص افكاره وأعماله من أجل معرفة خصائص السوق ومتطلباته.
- **مشكل التسويق:** إن عدم دراسة السوق يجعل من المنتج صعب التسويق وهذا ما يتميز به السوق الجزائرية من قلة فرص تسويق منتج جديد.
- **العراقيل البيروقراطية:** بحيث تتميز الادارة الجزائرية بكثرة الوثائق التي تكون عائقا في وجه المبتكر، فأغلب المؤسسات الناشئة تريد دخول مجالات أعمال حديثة كالخدمات والتطوير والابتكار في مجالات التكنولوجيات الحديثة... الخ وهذا يتعارض مع الاجراءات والبيروقراطية المعمول بها في الجزائر خاصة عند إنشاء مؤسسة.

الفرع الثاني: آفاق ترقية المؤسسات الناشئة في الجزائر

- يشير الواقع في الجزائر في السنوات الأخيرة إلى أن هناك اهتمام ودعم للمؤسسات الناشئة خاصة مع وجود إرادة سياسية حقيقية من طرف السلطات العمومية من أجل التوجه نحو تنويع الاقتصاد الوطني والبحث عن بدائل حقيقية للمحروقات، وإن بؤادر هذا الاهتمام تتجسد من خلال ما تم القيام به في سبيل تحسين بيئة عمل المؤسسات الناشئة، إذ تم إنشاء وزارة خاصة مكلفة بالشركات الناشئة واقتصاد المعرفة، من مهامها وضع خارطة طريق تصب في تشجيع حاملي الافكار على خلق مؤسساتهم وتقديم كل الدعم سواء من ناحية التمويل وتوفير البيئة القانونية لمثل هذا النوع من المؤسسات، مما يفتح آفاقا مستقبلية مناسبة تتيح الفرص وتسهل عمل المؤسسات الناشئة، من بين أهم الإجراءات المتخذة في هذا الإطار نجد ¹:
- وضع إطار قانوني وتنظيمي ووظيفي لبدء العمل وكذلك لتحديد طرق ووسائل تقييم أدائها.
 - وضع خارطة طريق لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر تشمل بورصة الجزائر وهيئات رأس المال المخاطر.
 - إنشاء صندوق خاص بتمويل المؤسسات الناشئة بالتعاون مع البنوك العمومية.
 - إنشاء مجلس وطني للابتكار يشرف على عمل المؤسسات التي تنشأ نتيجة لأفكار إبتكارية وإبداعية.
 - تحديد كيفية مساهمة المغتربين في مجال تمويل المؤسسات الناشئة.
 - تطبيق آليات إعفاء ضريبي "شبه كلي"، لتمكين الشباب من الإسهام بفعالية في إطلاق مشاريعهم.
 - إصلاح معمق للنظام الجبائي وكل ما يتبعه من تنظيمات وتحفيزات جبائية لفائدة المؤسسات خاصة الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

¹ بولجة مختارية، دريسي حفيظة، واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة ابن خلدون تيارت، الجزائر، 2021/2022، ص 52 53 .

الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

- التدابير والتحفيزات الجبائية الجديدة، خاصة تلك التي جاءت ضمن قانون المالية 2020 لفائدة اصحاب المؤسسات الناشئة لاسيما التي تنشط في مجالات الابتكار والتكنولوجيات الجديدة وذلك بهدف ضمان تطوير أدائها مما يسمح بتحقيق تنمية اقتصادية على المدى المتوسط.

فمن خلال تلك التدابير والاجراءات والتحويلات التي شهدتها بيئة الأعمال في الجزائر، وبالأخص من خلال تخصيص اهتمام بالمؤسسات الناشئة وتجسيد آليات وبرامج لدعمها ومرافقتها وتمويلها، يمكننا القول أن الآفاق المستقبلية للمؤسسات الناشئة في الجزائر سوف تكون مناسبة بما يسمح بتعزيز دورها الاقتصادي كغيرها من المؤسسات التقليدية.

المبحث الثاني: دور حاضنات الأعمال في مرافقة المؤسسات الناشئة وتطوير بيئة عملها في الجزائر

نظرا لطبيعة وخصوصية المؤسسات الناشئة، فقد كانت حاضنات الاعمال والمسرعات من بين أهم آليات وأساليب المرافقة التي تم اطلاقها عبر مختلف دول العالم خاصة منها تلك التي عرفت انتشارا واسعا للمؤسسات الناشئة ودورا مهما في الاقتصاد، رغم ذلك إلا أن تجربة الجزائر في مجال إطلاق حاضنات الأعمال كانت متأخرة نوعا ما مقارنة ببعض الدول العربية، وترجع أسباب تأخر انطلاق مشاريع حاضنات ومشارتل المؤسسات في الجزائر إلى الظروف الاقتصادية والاجتماعية التي مرت بها الجزائر في سنوات التسعينات.

سوف نحاول من خلال هذا المبحث التعريف بحاضنات الأعمال في الجزائر كإحدى أهم هيئات مرافقة رواد الأعمال الراغبين في تجسيد أفكارهم وإطلاق مؤسساتهم الناشئة، وتوضيح اهميتها ودورها في ذلك بالإضافة إلى التحديات التي تحد من فعالية أدائها.

المطلب الأول: تعريف حاضنات الأعمال في الجزائر

الفرع الأول: تعريف العام للحاضنات الأعمال

إن فكرة الحاضنات مستوحاة من مصطلح "الحضانة" الذي يعنى الحماية والرعاية الخاصة لحديثي الولادة من الأطفال غير المتمكنين، حيث يجري وضع الأطفال فيها فور ولادتهم، من أجل تخطي الصعوبات التي قد تحيط بحياتهم استمراريتها، وتقديم الرعاية والعناية الطبية اللازمة لهم وتهيئ السبل المتاحة التي تدعم حالة البقاء والديمومة، بعد ذلك يغادر الوليد الحاضنة، بعد أن يتم التأكد من انه أصبح قادرا على معاشة مفردات البيئة الاعتيادية،

الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

وهكذا يكون مفهوم الحاضنات في مجال مشاريع الأعمال قريبا من مفهوم حضانة الأطفال، فالمشاريع بحاجة إلى من يرعاها ويدعمها في بداية انطلاقها، لتأخذ وتلعب طورها في سوق العمل والإنتاج.¹

كما عرفت الدراسات ذات الصلة حاضنات الأعمال بأنها: أماكن تسهم بشكل أو بآخر في خلق وتطوير نمو المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة الحجم. كما تساعد حاضنة الأعمال في صقل الأفكار والتصورات لدى أصحاب المشاريع وتوفير الاستشارات اللازمة بالإضافة إلى تسهيل بناء شبكات الاتصال للمشاريع المحتضنة.²

الفرع الثاني تعريف حاضنات الأعمال في الجزائر

سعت السلطات الجزائرية في العقدين الأخيرين لإعطاء أهمية للمؤسسات الناشئة التي تعتبر لبنة الاقتصاد المستقبلي، وذلك من خلال وضع أطر قانونية تشريعية وتنظيمية لإنشاء وإقامة حاضنات الأعمال والتي أخذت مجموعة من تسميات على حسب الدور الموكل إليها.³

جمع المشرع الجزائري مفهوم الحاضنات والمشاتل في صيغة واحدة، حيث عرف الحاضنات وفقا للمرسوم التنفيذي 03-78 المؤرخ في 24 ذي الحجة عام 1423 هـ الموافق ل 25 فيفري 2003م المتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات بأنها مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، تتكفل بمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعمها، فهي عبارة عن هياكل استقبال مؤقتة موجهة لأصحاب المشاريع الجديدة تهدف إلى دعم وتسيير ظروف التأسيس والانطلاق، وذلك من خلال توفير محلات للإيواء بما تشمله من الخدمات الضرورية كوسائل الاتصال وغيرها ولمدة زمنية محدودة، وتقديم خدمات متخصصة كالإعلام الآلي والتكوين حسب اختصاص المشتلة وكذا تقديم الاستشارات في المجالات المحاسبية والقانونية والضريبية والتجارية وغيرها والقيام بعملية التنشيط، مثل عقد ندوات ومحاضرات ... إلخ، وتتخذ المشاتل حسب المرسوم التنفيذي رقم 03/78 أحد الأشكال الثلاثة التالية:⁴

- **المحضنة:** هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الخدمات.

- **ورشة الربط:** هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاعات الصناعات الصغيرة والمهن الحرفية.

¹ سايب الزيتوني، دور حاضنات الأعمال في النهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دراسة حالة الجزائر، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات لنيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2016/ 2017، ص 28.

² أنور أحمد نهار العزام، صباح محمد موسى، تأثير استخدام حاضنات الأعمال في إنجاح المشاريع الريادية في الأردن، مجلة الإدارة والاقتصاد، جامعة المستنصرية، الأردن، العدد 83، 2010، ص 142.

³ طوبال لطيفة، تشخيص واقع حاضنات الأعمال في الجزائر دراسة نموذج حاضنات جامعة المسيلة، مجلة الإدارة والمنظمات الاستراتيجية، الجزائر، المجلد 4، العدد 1، 2022، ص 153.

⁴ صبرينة طلبة وآخرون، مقارنة نظرية لحاضنات الأعمال في الجزائر، مجلة الإدارة والمنظمات الاستراتيجية، الجزائر، المجلد 4، العدد 1، 2022، ص 188.

الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

- نزل المؤسسات: هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع المنتمين إلى ميدان البحث العلمي.

يلاحظ أن المشرع الجزائري قسم أشكال المشاتل حسب نوع القطاع الذي تنتمي إليه المشاريع، الأمر الذي يختلف عن المفاهيم المعمول بها في الدول الأخرى، حيث أن تسمية الحاضنات لا تقتصر فقط على قطاع الخدمات، بل تشمل جميع أنواع القطاعات وتختص بشكل أكثر بقطاع البحث والتكنولوجيا، كما أن المشرع الجزائري حدد أشكال وأنواع حاضنات الأعمال، فقد تكون حاضنة الأعمال عامة أو خاصة، مؤسسة صناعية أو تجارية، مؤسسة غير هادفة للربح أو هادفة للربح.

المطلب الثاني : أهمية حاضنات الأعمال في الجزائر وعوامل نجاحها وتفعيل أدائها

الفرع الأول: أهمية حاضنات الأعمال في الجزائر

إن انفتاح الاقتصاد الجزائري على الأسواق العالمية نتج عنه منافسة قوية على أسواق السلع والخدمات، وحتى يتم ترقية دور المؤسسات الناشئة والمحافظة على نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة وأن هذا النوع من المؤسسات يعرف العديد من المشاكل والعراقيل التي من شأنها أن تعيق نموه الطبيعي، فأمام هذه الوضعية قامت السلطات العمومية بإعداد مجموعة من التدابير والإجراءات لتخفف من حدة هذه المشاكل، ومن أهمها إنشاء مجموعة حاضنات أعمال عمومية وخاصة، والتي تكتسي أهمية كبيرة في ترقية وتطوير المؤسسات الناشئة في الجزائر، يمكن تلخيص أهمية حاضنات الأعمال فيما يلي:¹

- تساهم في توسيع وتنويع القاعدة الاقتصادية، من خلال استثمار الأفكار الريادية الناجحة وتحويلها إلى مشاريع اقتصادية واعدة، وبالتالي فهي تتيح مجال واسع للاستثمار.
- تساهم في تطوير القدرة التنافسية والتصديرية للمؤسسات الوطنية، من خلال قيام الحاضنة التقنية بتعزيز علاقة الترابط والتشابك والشراكة بمؤسساتها التقنية والمؤسسات الإنتاجية خارج محيطها والتي تحتاج إلى عنصر التقنية لكي تطور قدراتها الإنتاجية والتصديرية وتحسن جودة منتجاتها.
- تمثل رافدا هاما من روافد الدخل في الاقتصاد الوطني، لأن الحاضنة تلعب دورها في تعبئة المدخرات الصغيرة والاستفادة منها وتوظيفها في إقامة استثمارات ناجحة.
- تساهم في إيجاد فرص عمل جديدة ومستقرة من خلال مرافقة حاملي الأفكار والمشاريع ودعمهم لأجل تجسيدها على أرض الواقع.

-

¹ مبارك بلالطة، حاضنات الأعمال في الجزائر، مجلة علوم الاقتصادية والتسيير و التجارة، جامعة الجزائر، الجزائر، ص 15 16 .

الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

الفرع الثاني: عوامل نجاح حاضنات الأعمال في الجزائر

لضمان نجاح حاضنات الأعمال في الجزائر ينبغي أن يتم الأخذ بعين الاعتبار مجموعة من العوامل التي يمكنها أن تساهم في نجاحها والرفع من أدائها وتحقيق الهدف من وجودها، ويمكن عرض أهم تلك العوامل فيما يلي:¹

- السياسات العامة للدولة لدعم حاضنات الأعمال، حيث أن دورها يجب أن يحظى بالتسهيلات والمرافقة اللازمة من طرف المؤسسات والهيئات العمومية الأخرى.
- ضرورة تفاعل الحاضنة مع بيئتها الخارجية والمجتمع والبحث عن الفرص الممكنة وانتقاء المشاريع ذات الكفاءة واحتمالات النجاح المرتفعة.
- خلق بيئة أعمال مناسبة داخل الحاضنة بما يسمح بالقيام بدورها بفعالية في احتضان ومرافقة الشباب حاملي الأفكار ومرافقتهم في مختلف المراحل لإطلاق مؤسساتهم وتنميتها وتطويرها.
- ضرورة توفر الحاضنات على الكفاءات البشرية اللازمة والمتمكنة في هذا المجال ليتم إدارة الحاضنة بشكل محترف يسمح لها بالتعامل بإيجابية مع المؤسسات الناشئة التي تقوم باحتضانها ومرافقتها.
- وضع أسس لشبكة من الخبرة والمعرفة حول الحاضنة من شبكات الأعمال الأخرى، حيث أن حاضنة الأعمال يجب أن تتوفر على شبكة من العلاقات مع الأطراف المختلفة ذات العلاقة في بيئة عمل المؤسسات المحتضنة.
- المتابعة الجيدة للمشاريع ومرافقتها بكفاءة وفعالية من مرحلة الفكرة إلى غاية الدخول إلى السوق وبداية النمو والتوسع.
- وبناء على مدى توافر هذه العناصر وجودة وكفاءة تقديمها بالحاضنات المختلفة تظهر أفضل الممارسات لإنشاء حاضنات الأعمال للمشاريع والمؤسسات الناشئة في الجزائر.

¹ مبارك بلالطة، مرجع سبق ذكره، ص 19.

الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

المطلب الثالث : دور حاضنات الأعمال في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر وتحدياتها

الفرع الأول: دور حاضنات الأعمال في الجزائر

رغم حداثة التجربة في الجزائر إلا أن تطور حاضنات الأعمال عرف تطورا مهما في السنوات الأخيرة، فمن حيث عدد الحاضنات فقد تطور عدد الحاضنات في الجزائر كما يلي:¹

- سنة 2009 تم إنشاء أربعة (04) حاضنات (عنابة، وهران برج بوعرييج، غرداية).

- سنة 2012 تم إنشاء حاضنات (بسكرة، ميلة، سيدي بلعباس، ورقلة باتنة أدرار البيض، أم البواقي خنشلة).

- سنة 2016: تم إنشاء حاضنات (البويرة، تيارت، بشار).

كما تم منذ سنة 2022 إنشاء حاضنات الاعمال الجامعية حيث أصبحت كل الجامعات والمؤسسات الجامعية الاخرى تضم لديها حاضنة أعمال مكلفة بمرافقة الطلبة المقبلين على التخرج لأجل تجسيد مشاريعهم. من هنا فقد أصبح وجود الحاضنات عبر مختلف ولايات ومناطق الوطن مما يسمح بتسهيل الوصول إليها والاستفادة من خدماتها بالنسبة لرواد الاعمال الراغبين في تجسيد مشاريعهم.

إن معيار حاضنات الأعمال والمؤشر الأساسي لأدائها هو عدد المشاريع المحتضنة والجدول الموالي يوضح عدد المشاريع المحتضنة من طرف حاضنات الأعمال في الجزائر وذلك في ظل المؤسسات المنشأة خلال الفترة 2011-2017 كما يلي:

الجدول رقم 04: تطور عد المشاريع لدى حاضنات الأعمال في الجزائر للفترة 2011-2017.

السنوات	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
عدد المشاريع المحتضنة	33	29	37	120	135	158	161
عدد المؤسسات المنشأة	19	28	37	75	84	70	83

المصدر: بوضوار لميس، بوالبعير عائدة، واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر دراسة حالة الشركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة FINALEP، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، معهد العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة، الجزائر، 2020 / 2021، ص 21.

¹ بوضوار لميس، بوالبعير عائدة، واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر دراسة حالة الشركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة FINALEP، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، معهد العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة، الجزائر، 2020 / 2021، ص 20 21.

الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

من خلال المعطيات الواردة في الجدول يتضح أن عدد المشاريع من طرف حاضنات الأعمال شهدت ارتفاعا مستمرا خلال السنوات المذكورة، بحيث تجاوزت نسبة 100% سنة 2014 ليستمر الارتفاع ولو بوتيرة قليلة إلى غاية 2017، لكن يبقى هذا العدد غير كافٍ لتحقيق المستوى المطلوب أو المتوقع، والسبب يعود إلى حداثة مفهوم هذه الأخيرة وقلة انتشارها ومعرفة أصحاب المشاريع بها.

ولتسيير عمل الحاضنات أنشأت الوكالة الوطنية لترقية وتطوير الحظائر التكنولوجية بموجب المرسوم التنفيذي 04/91 الصادر 24 مارس 2004 المتعلق بإنشاء الوكالة الوطنية لترقية وتطوير الحظائر التكنولوجية، وهي هيئة ذات طابع صناعي وتجاري تحت وصاية وزارة البريد وتكنولوجيات الإعلام والاتصال، يوجد مقرها في الحظيرة التكنولوجية لسيدى عبد الله، حيث تعتبر الوكالة كوسيلة للدولة في مجال تحديد وتنفيذ السياسة الوطنية لتطوير الحظائر التكنولوجية ومن مهامها ما يلي:¹

- إعداد واقتراح العناصر الأساسية للسياسة الوطنية في مجال ترقية وتطوير الحظائر التكنولوجية.
- تصور و وضع الحظائر التكنولوجية الموجهة لتدعيم الإمكانات الوطنية من أجل ضمان تكنولوجيا الإعلام والاتصال والمساهمة في التطور الاقتصادي والاجتماعي.
- الإشراف على بناء هياكل الحظائر التكنولوجية.
- خلق الانسجام بين المؤسسات الوطنية للتعليم العالي والبحث والتطوير الصناعي والهيئات المختصة التكنولوجية والإعلام والاتصال في برامج تطوير الحظائر التكنولوجية
- ضمان تنفيذ ومتابعة وتقييم التزامات الدولة في إطار الاتفاقيات الجهوية والدولية وفي مجال نشاطات الحظائر التكنولوجية.
- يتمثل عمل الوكالة الوطنية لترقية وتطوير الحظائر التكنولوجية في الإعلان عن المشاريع كل سنة في إطار مخطط استراتيجية الجزائر الإلكترونية المنبثق من الجامعات والمدارس الكبرى والمعاهد، إضافة إلى أصحاب المشاريع البطالين الذين لديهم فكرة لإنشاء مؤسسة إلكترونية ويشارك كل شخص صاحب فكرة تكنولوجية مبتكرة لخدمة مجال التكنولوجيا.

الفرع الثاني: تحديات حاضنات الأعمال في الجزائر ومعوقاتها

رغم أن حاضنات الاعمال في الجزائر عرفت انتشارا واسعا في السنوات الاخيرة، سواء بالنسبة للعمومية منها أو الخاصة، إلا أن هناك مجموعة من العوائق تؤثر على تفعيل أدائها والقيام بالدور المنوط بها ومن أهمها:²

¹ بوضوار لميس، بوالبعير عائدة، سبق ذكره، ص 22 .

² مبارك بلالطة، مرجع سبق ذكره، ص18.

الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

- عدم توفر الخدمات الداعمة ومؤسساتها خصوصا في مجال الحصول على المعلومات الاقتصادية والتجارية والتمويل ولاسيما الاستثمارات طيلة الأمد وخدمات الاستشارة والتدريب.
- مشكل العقار بحيث أن الحاضنات وكأي مؤسسة تحتاج إلى العقار لإقامتها وفي ظل الوضعية الحالية للعقار، سيعيق من تطور الحاضنات في الجزائر، خاصة حاضنات الأعمال التي تهدف إلى الربح (الخاصة).
- ضعف التنسيق بين هيئات التنمية بما فيها الجامعات ومؤسسات البحث من جهة وقطاع الإنتاج من جهة أخرى، وكذا فيما بين مؤسسات التمويل والأبحاث والاستشارات.
- كما أن هناك العديد من المشكلات والمعوقات أخرى واجهت إنشاء وتفعيل دور هذه الحاضنات في الجزائر من بينها ما يلي¹:
- حداثة التجربة وعدم توفر الخبرات الكافية، حيث أن الجزائر لم تعرف حاضنات ومشاريع المؤسسات إلى غاية سنة 2003 وهي تجربة حديثة مقارنة بما هو موجود في العالم.
- غموض في مفاهيم حاضنات الأعمال خصوصا في الإطار القانوني، حيث أن المشرع الجزائري جعل الحاضنة شكلا من أشكال مشاتل المؤسسات يختص بالقطاع الخدمي فحسب.
- عدم توفر الإطارات والكفاءات اللازمة لإدارة وتسيير مثل هذه الحاضنات والمشاريع.
- العقبات والعراقيل البيروقراطية التي لا تزال تعاني منها الإدارات والهيئات العمومية في الجزائر، والتي تشكل أهم عائق في إنشاء الحاضنات والمشاريع.
- ضعف التنسيق بين مختلف هيئات التنمية بما في ذلك بين الجامعات ومؤسسات البحث من جهة وقطاع الإنتاج من جهة أخرى، وكذلك فيما بين مؤسسات التمويل والأبحاث والاستشارات.

المبحث الثالث: الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF) كآلية تمويل مستحدثة

باعتبار الحصول على التمويل اللازم من المحددات الأساسية لنجاح أو فشل أي مؤسسة اقتصادية، فإن المؤسسات الناشئة وفقا لخصوصياتها وظروف إنشائها تحتاج هي الأخرى إلى توفير مصادر تمويل مناسبة تلبي احتياجاتها التمويلية في مختلف المراحل، وتعد مصادر التمويل التقليدية والمتمثلة في الاقتراض من البنوك غير مناسبة لاحتياجات المؤسسات الناشئة، وهو ما جعل هذه الأخيرة تواجه مشكلات تمويلية تتمثل في عدم القدرة على الحصول على القروض البنكية نظرا لعدم توفرها على الضمانات المطلوبة عادة، بالإضافة إلى ارتفاع درجة المخاطرة

¹ بامحمد نفيسة وآخرون، حاضنات الأعمال كآلية مستحدثة لدعم ومرافقة مؤسسات الناشئة في الجزائر الواقع والتحديات، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، الجزائر، المجلد 7، العدد 3، ص240.

الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

واحتمالية فشل المشروع، وفي ظل الجهود الرامية إلى تفعيل دور المؤسسات الناشئة في الجزائر كنموذج جديد والسعي لدمجها ضمن عملية التنمية الاقتصادية من خلال المساهمة في تعزيز الابتكار والتطوير التكنولوجي فقد بادرت الجزائر إلى توفير بيئة مالية مناسبة تتيح للمؤسسات الناشئة الحصول على التمويل اللازم وذلك من خلال إنشاء الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة.

المطلب الأول: مشكلات التمويل التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر

نظرا لحدثة تجربة المؤسسات الناشئة في الجزائر لم تكن هناك مؤسسات أو هيئات مالية متخصصة في تمويل هذا النوع من المؤسسات وهو ما جعلها تواجه عدة صعوبات وتحديات تمويلية، يمكن توضيح أهمها فيما يلي:

الفرع الأول: صعوبات وتحديات مرتبطة بنظام التمويل

تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر مجموعة من صعوبات في مجال التمويل بسبب ضعف تكيف النظام المالي المحلي مع متطلبات المحيط الاقتصادي الجديد، و يتجلى ذلك في :¹

- غياب أو نقص مصادر التمويل طويل المدى.
 - نقص المعلومات المالية كالإعفاءات الجمركية والجبائية والتخفيضات في أسعار الفائدة البنكية.
 - ضعف الشفافية وغياب الديناميكية في منح القروض وعدم وجود تسهيلات تتيح الحصول على التمويل بالشكل والحجم المناسب في الوقت المناسب.
 - محدودية صلاحيات الوكالات البنكية في منح القروض بسبب عدم الاستقلالية النسبية.
 - هشاشة العلاقة بنك/مؤسسة إذ تعتبر البنوك إحدى مصادر الصعوبات التي تعاني منها المؤسسات، حيث أصبحت المؤسسة مجبرة على التخفيض من استثماراتها وبالتالي مستويات الشغل بها .
- بالإضافة إلى ذلك فإن هناك مشكلات أخرى مرتبطة بنظام التمويل وبيئة الاستثمار بصفة عامة والتي لم تواكب التطورات الحاصلة عبر العالم والتي نذكر منها:
- ضعف دور رأس المال المخاطر والمستثمرين الملائكة وهي آليات تمويل أصبحت أكثر كفاءة وفعالية في تمويل المؤسسات الناشئة عبر العالم، إلا أن دورها لا يزال محدودا في تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، مما يجعل فرص الحصول على التمويل الضروري غير متاحة.

¹ بن جيمة مريم و آخرون، مرجع سبق ذكره، ص ص 528 529.

الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

- غياب منصات التمويل الجماعي، رغم أنها أصبحت من بين أهم مصادر تمويل المؤسسات الناشئة في العالم، إلا أن النظام البيئي للمؤسسات الناشئة في الجزائر يفتقر إلى وجود منصات تمويل جماعي فعالة، مما يحد من فرص الحصول على تمويل من مصادر مناسبة ومتنوعة.
- تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر كذلك من صعوبة الحصول على القروض البنكية بسبب عدم امتلاكها لضمانات كافية أو بسبب شروط القروض الصارمة.
- النظام المالي والضريبي الجزائري الذي يبقى كاجبا للعديد من الشركات، خصوصا ما تعلق بالعملية الصعبة، فلا تستطيع حاليا شركة جزائرية مثلا أن تطلق تطبيقا على بلاي ستور مثلا وتجنّى ارباحه لو تم استخدامه خارج الجزائر عبر القنوات البنكية الرسمية، وكل ما تنفقه الشركات كمصاريف بالعملية الصعبة عبر الفيزا كارد مثلا لا يحتسب كأعباء لدى مصالح الضرائب، وقد تضطر الشركات للهجرة خارج الجزائر للتوسع الفعلي.
- عدم وجود إطار التمويل للشركات الناشئة والذي يعد تمويل عالي المخاطر قد يحد من إمكانية توسع المشاريع وبالتالي نجاحها، فراس المال الجزائري عادة لا يستثمر في المشاريع الغير واضحة والاي تحمل مخاطرة فعلية، والمحيط العام في الجزائر لا يساعد الدخول رؤوس أموال أجنبية كملائكة الاستثمار مثلا business angels¹.

الفرع الثاني: مشكلات التمويل المرتبطة بالمؤسسات الناشئة

- نتيجة لكون المؤسسات الناشئة مؤسسات حديثة لا تمتلك نظام إداري فعال أو كفاءات بشرية متخصصة في مجال التمويل، فهي تواجه بعض المشكلات المالية التي ترتبط خصوصا بها كمنظمة اقتصادية وهو ما يشكل تحدي آخر أمامها وعراقيل قد تحول دون توسعها وإمكانية إفلاسها أو حتى عزم إنشائها في المرحلة الأولى، ومن تلك المشكلات نجد:²
- إهمال دراسة الجدوى إذا كانت دراسة جدوى المشروع وعوائده المتوقعة وتكاليفه ومخاطره مبنية على معلومات غير دقيقة وتنسم بالعمومية سيجعلها في الأجل القريب مهددة بصرف الكثير من الأموال والجهد والوقت دون رقابة أو مراعاة حدودية قدراتها.

¹ حرمة محمد، خميرة عبد الله، إدارة المؤسسات الناشئة في الجزائر الأهداف والتحديات دراسة حالة الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC وكالة أدرار، مذكرة مقدمة ضمن نيل شهادة الماستر الأكاديمي، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير، جامعة أحمد دراية أدرار، الجزائر، 2021/ 2022، ص 21.

² المرجع نفسه، ص 20.

الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

- عدم دراسة السوق وإجراء تحليل المستهلك إن كان فعلا يحتاج هذا المنتج أو الخدمة ودراسة المنافسة وموقع المؤسسة في السوق والتعرف على الموردين ومدى تعاونهم وتحليل مختلف متغيرات البيئة العامة، وهذه العناصر تؤثر بشكل مباشر على الأرباح والمداخيل المتوقعة وبالتالي على إمكانياتها التمويلية.
- الاعتماد على صيغ تمويل خاطئة كالقروض قصيرة الأجل أو صيغ تمويل لا تصل فيها نسبة صاحب المشروع أحيانا إلى 10% كما هو الحال في حالة القرض المصغر.
- العوائق اللوجستية أمام الراغبين في التصدير كما يحدث للفائض من المنتجات الزراعية في الجنوب وبالتالي قد تكون هناك فرص تسويقية مفقودة تؤدي إلى تراجع المداخيل العامة للمؤسسة.
- نظرا لكون منظومة التمويل في الجزائر تقليدية وغير قادرة على توفير مصادر تمويل تتميز بالقدرة على تحمل المخاطرة والاستثمار في مشاريع هي في البداية عبارة عن أفكار وبراءات اختراع لم ترى النور وتواجه احتمالات الفشل أو النجاح، فقد سعت السلطات العمومية إلى إرساء آلية تمويل مستحدثة متخصصة في تمويل المؤسسات الناشئة فقط، فتم بذلك إنشاء الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة.

المطلب الثاني: التعريف بالصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF (Algerian Startup Fund)

تم تأسيس الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة استجابة لحاجة دعم المؤسسات الناشئة وتسهيل عملية تمويلها، بهدف تعزيز الابتكار وتطوير مختلف المجالات الاقتصادية ورفع مستويات التنمية، فيما يلي التعريف بهذا الصندوق وظروف إنشائه.

الفرع الأول: تعريف الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة

هو شركة مساهمة عمومية تم إنشاؤها سنة 2020 بالتعاون بين وزارة المؤسسات الناشئة وستة (06) بنوك عامة، وتتمثل مهمتها في تطوير نظام بيئي لريادة الأعمال والابتكار في الجزائر كدعم لخدمات التمويل الشركات الناشئة.

كما تم تعريفه بأنه عبارة عن شركة تعمل في مجال رأس المال المخاطر وهو على شكل شركة مساهمة باعتبار المساهمين فيه هي مجموعة من البنوك العمومية، يتيح الصندوق الفرصة لمؤسسي الشركات المتحصلة على علامة شركة ناشئة أو مشروع مبتكر الحصول على تمويل من خلال الحصول على حصة من رأس مالها مع ترك أغلبية الحصص للأعضاء المؤسسين، و لفترة محدودة تتراوح ما بين 3 الى 7 سنوات.¹

¹ <https://gloriousalgeria.dz/Ar/Achievements/> تاريخ الإطلاع 24/04/2025 على الساعة 11:35 .

الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

الهدف الرئيسي هو تمكين حاملي المشاريع من تجسيد أفكارهم المبتكرة على أرض الواقع وتطوير شركاتهم الناشئة، من خلال استثمار تفرجه شراكة ذات قيمة مضافة عالية.

يعمل الصندوق على تمويل مشاريع المؤسسات الناشئة في العديد من قطاعات النشاط الانتاجية والخدماتية حيث يمكن توضيح أهم تلك النشاطات فيما يلي:

الجدول رقم 05: قطاعات نشاط المؤسسات الناشئة التي يمولها الصندوق

قطاعات النشاط الرئيسية
- التجارة الإلكترونية - الخدمات الإلكترونية - الصحة الإلكترونية - التعليم الإلكتروني - علم الروبوتات.
- البرمجيات - الصيدلة - شبه الصيدلي - الصناعة - النقل واللوجستيك - الأجهزة الإلكترونية ومكوناتها.
- التكنولوجيا التربوية - التكنولوجيا المالية - التكنولوجيا الخضراء - الألعاب الإلكترونية والترفيه - الرقمنة
- البناء والأشغال العمومية - الذكاء الاصطناعي.

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: <https://gloriousalgeria.dz/Ar/Achievements>

الفرع الثاني: نشأة الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة

أولاً: أسباب إنشاء الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة

- يمكن توضيح أهم الأسباب التي دفعت إلى إنشاء صندوق تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر فيما يلي:¹
- قلة أو انعدام التمويل الذاتي برأس المال الخاص، فأصحاب المؤسسات الناشئة عادة ما يكونوا حديثي خريجي الجامعات.
 - ضعف القدرة على توفير البيانات المالية والتشغيلية (الجدارة الائتمانية التي تشجع أصحاب رؤوس الأموال والبنوك على تمويلها.
 - نقص الخبرة التنظيمية والإدارية في تسيير المشاريع وتجسيد الأفكار المبتكرة على أرض الواقع.
 - انعدام الضمانات التي تطلبها البنوك التجارية وعدم التمكن من دفع أقساط الفوائد إضافة إلى التخوف من أسلوب المشاركة الذي عادة ما تنتهجه البنوك الإسلامية.
 - تردد أصحاب المؤسسات الناشئة من اللجوء إلى التمويل عن طريق شركات رأس المال المخاطر خوفاً من تراجعها عن التمويل في مرحلة النمو الحقيقي وقبل تحقيق المردودية المطلوبة.
 - إفلاس العديد من المؤسسات الناشئة في مرحلة النمو لانعدام الموارد المالية.

¹ زرواق عائشة، تمويل المؤسسات الناشئة في القانون الجزائري- صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة نموذجاً، المجلة الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية، الجزائر، المجلد 7، العدد 1، 2022، ص 13 .

الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

- صعوبة إعداد دراسات الجدوى لارتفاع تكاليفها.

ثانيا: الهيئات المساهمة في إنشاء الصندوق:

تم إنشاء الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في أكتوبر سنة 2020 من قبل الوزارة المنتدبة المكلفة باقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة بالتعاون مع البنوك العمومية الستة التالية:¹

- بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR).

-البنك الوطني الجزائري (BNA).

-القرض الشعبي الجزائري (CPA).

-الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك (CNEP).

-بنك التنمية المحلية (BDL).

-بنك الجزائر الخارجي (BEA).

حيث تمت المساهمة في إنشائه من طرف البنوك المذكورة برأس مال إجمالي قدره 1.2 مليار دينار جزائري، كما

يدير الصندوق أيضا أموال الولايات نيابة عن الخزينة العامة بقيمة 58 مليار دينار جزائري. ويمكن توضيح البنوك

المساهمة في إنشاء الصندوق من خلال الشكل الموالي:

¹ زراول محمد، مرشلة عماد الدين، واقع تمويل مؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر الاكاديمي، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التجاري وعلوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945 قالمة، الجزائر، 2024/2023، ص ص . 76 77

الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

الشكل رقم 05: المؤسسات البنكية المساهمة في الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة



المصدر: زراول محمد، مرشلة عماد الدين ، واقع تمويل مؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر الاكاديمي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التجاري وعلوم التسيير ، جامعة 8 ماي 1945 قائمة ، الجزائر 2023/2024، ص 77.

عمليا فقد تم الإطلاق الرسمي لعمل الصندوق في 4 أكتوبر 2020 بدأ بالفعل الصندوق في تمويل المؤسسات الناشئة بموجب تصريح للمدير العام للصندوق وهذا بالنسبة للمؤسسات الناشئة التي تحصلت التصنيف بموجب منح علامة مؤسسة ناشئة التي تعتبر ضرورية للاستفادة من التمويل الذي يقوم على مبدأ المخاطر وحسب تصريحات المسؤولين تم تحديد ثلاث مستويات من التمويل (02 مليون – 05 ملايين – 20 مليون دينار).¹

المطلب الثالث: آليات عمل الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة وشروط الاستفادة

من التمويل

الفرع الأول: مميزات الصندوق وآليات عمله

يتمتع الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة بمرونة في معالجة الملفات، ويقدم قيمة مضافة عالية لأصحاب المشاريع، حيث يملك الصندوق الجزائري للتمويل مزايا هامة وهي:²

- التحمل المالي للمخاطر، حيث يتدخل الصندوق في تمويل مشاريع يقبل قليل من المؤسسات تمويلها نظرا للمخاطر المتزايدة التي تواجهها.

¹ فتيحة نعار، تمويل المؤسسات الناشئة في القانون الجزائري، مجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية، الجزائر، المجلد 16، العدد 3، 2021، ص 24 .
² <https://moukawil.dz/knowledgebase/asf> / تاريخ الإطلاع 24/04/2025 على الساعة 13:45.

الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

- المرونة والاستجابة في التمويل، ومنح رواد الأعمال الوقت والطاقة الضرورية لتحقيق مشاريعهم.
- توفير فرص متساوية للشركات الناشئة الجزائرية، وتقديم نفس الدعم الذي يمكن أن تحصل عليه نظيراتها في البلدان المتقدمة.
- فيما يتعلق بآلية العمل، يمر الصندوق بمجموعة من العمليات المتتالية من أجل القيام بدراسة ملفات المؤسسات التي تتقدم لطلب التمويل، حيث تتم تلك العمليات ضمن مجموعة من الخطوات كما يلي:¹
- للحصول على تمويل من صندوق التمويل الجزائري، تقوم المؤسسة الناشئة بعدة إجراءات أولها الحصول على علامة شركة ناشئة.
- يتم تعيين مسؤول دراسة لمتابعة الملف وتحديد موعد للاجتماع بهدف تسريع الإجراءات، وتخصص جلسة لتقديم المشروع، ثم شرح طريقة العمل وتحديد الأرقام المتوقعة والنقاش يعتبر التبادل بين صاحب المشروع والجهة المعنية ذا أهمية كبيرة، إذ يتضمن الحديث عن المخاطر القانونية والتنظيمية والتجارية، بالإضافة إلى دور العامل البشري في المشروع.
- تعقد اللجنة المكلفة اجتماعاتها باستمرار لدراسة الملفات المستلمة واختيار المشاريع المناسبة.
- يتم تمرير الملفات المدروسة إلى لجنة أخرى تعرف باسم "لجنة الاستثمارات"، وتجتمع مرة واحدة في الشهر وتتألف من عضوين من مجلس الإدارة وممثل للصندوق.
- تصدر هذه اللجنة القرار النهائي بشأن الملفات إما بالقبول الرفض، أو تأجيل الملف إلى حين توفر الشروط المطلوبة للموافقة عليه.

الفرع الثاني: شروط الاستفادة من تمويل الصندوق

- وفقا للتنظيم المعمول به والنصوص القانونية الحالية المنظمة لعمل الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة، فإن الحصول على التمويل والدعم يقتضي توفير الشروط التالية:
- أولا- الحصول على علامة "مؤسسة ناشئة":**
- يتم الحصول على علامة "مؤسسة ناشئة" من اللجنة الوطنية المكلفة بمنحها، والتي تم استحداثها بموجب المرسوم التنفيذي رقم 20-254، والمشكلة من عدة وزارات لها علاقة مباشرة بالأنشطة الاقتصادية والتطور التكنولوجي والبحث العلمي، يتم تقديم طلب إلى اللجنة عبر البوابة الالكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة، مرفقا بالوثائق التالية:²

¹ <https://moukawil.dz/knowledgebase/> (تاريخ الإطلاع 24/04/2025).

² زرواق عائشة، مرجع سبق ذكره، ص 14 15.

الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

- تقديم نسخة من القانون الأساسي للشركة، مما يعني استبعاد الشخص الطبيعي من إنشاء مؤسسة ناشئة وهو ما يعتبر بمثابة قيد يعيق وتيرة إنشاء المؤسسات الناشئة، وهو يوحي بأن المشرع الجزائري فرق بين المؤسسة والناشئة والابتكار الذي تمنح علامته للأشخاص الطبيعية فقط، والمعلوم أن أغلب المؤسسات الناشئة قوامها الابتكار.
- تقديم شهادة الانخراط في الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية (CNAS) مرفقة بقائمة اسمية للأجراء.
- تقديم شهادة الانخراط في الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية لغير الأجراء. (CASNOS)
- تقديم نسخة من الكشوف المالية للسنة الجارية.
- تقديم مخطط أعمال المؤسسة مفصلاً.
- تقديم المؤهلات العلمية والتقنية والخبرة لمستخدمي المؤسسات، وهو ما يؤهل المؤسسة للانطلاق.
- كل وثيقة ملكية فكرية وأي جائزة أو مكافأة متحصل عليها، والتي تمنح عادة تشجيعاً لمبتكرات الشباب لاسيما في المجالات التكنولوجية والاقتصادية كجوائز سنوية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الابتكارية.
- تقديم نسخة من السجل التجاري وبطاقة التعريف الجبائي والإحصائي، مما يدل على إلزامية تقييد نشاط المؤسسات الناشئة في السجل التجاري.¹
- وبمجرد استلام الوثائق تمنح للجنة مدة 30 يوماً من تاريخ تقديم الطلب لاتخاذ القرار بشأنه.، وبدورها يمكنها طلب تكملة بعض الوثائق مع منح أجل 15 يوماً لاستكمالها تحت طائلة رفض الطلب. مع الإشارة إلى أن علامة " مؤسسة ناشئة تمنح للمؤسسة لمدة 4 سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة حسب الأشكال نفسها.
- تجدر الإشارة إلى أنه في إطار القرار رار رقم 1275 مؤرخ في 27 سبتمبر 2022 يحدد كفاءات إعداد مشروع مذكرة تخرج للحصول على شهادة جامعية مؤسسة ناشئة من قبل طلبة مؤسسات التعليم العالي وبعد الحصول على شهادة مؤسسة ناشئة يمكنه الحصول على التمويل من طرف الصندوق تمويل المؤسسات الناشئة.
- ثانياً- إبرام اتفاقية مع الوزير المكلف باقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة**
- تبرم اتفاقية منح التمويل بين الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة وصاحب المؤسسة يحدد بموجبها كيفية تطبيق وتنفيذ ومتابعة النشاطات المستفيدة من تخصيص الصندوق وتحديد الحقوق والواجبات ومبلغ التخصيص الممنوح وطرق صرفه، فالاستفادة من تمويل الصندوق تتم بموجب إمضاء الاتفاقية بين الطرفين وهو ما يعني أن

¹ عبد الحميد لمن، سامية حساين، تدابير دعم المؤسسات الناشئة والابتكار في الجزائر : قراءة في أحكام المرسوم التنفيذي رقم 20/254، مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال، الجزائر، المجلد 5، العدد 2، 2020، ص 10 .

الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

المؤسسة حتى وإن تحصلت على علامة مؤسسة ناشئة لا يعني ذلك بالضرورة استفادتها من تمويل الصندوق إذا لم يتم التوقيع على مضمون الاتفاقية بين الطرفين.

هذا وتلتزم المؤسسة الناشئة المستفيدة من تمويل الصندوق بتقديم حصائل دورية عن استعمال التخصيصات وإرسالها إلى مصالح الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة، هذه الأخيرة يمكنها القيام بعمليات تحقيق فجائية لمتابعة مدى تنفيذ برامج النشاطات موضوع التمويل والتأكد من أن استعمال التخصيصات الممنوحة لا تكون إلا تلبية للأهداف التي منحت من أجلها.¹

من خلال الشروط التي تم وضعها للاستفادة من التمويل الممنوح من طرف الصندوق يتضح أن العملية تتميز بسهولة الإجراءات ما يمكن المؤسسة المعنية بالحصول على التمويل دون تعقيدات أو إجراءات مطولة مثلما هو معمول به في البنوك العمومية، إلا أن التقييم الذي تقوم به اللجان المختصة قبل الموافقة على الملفات المقدمة لطلب التمويل تأخذ بعين الاعتبار مدى فعالية ونجاعة المشروع المقترح وكفاءته الاقتصادية.

الفرع الثالث: دور الصندوق في تمويل المؤسسات الناشئة

يقدم الصندوق التمويل للمؤسسات الناشئة التي حظيت طلباتها بالقبول الأولي وفقا لثلاثة صيغ تمويلية أو خيارات حسب وضعية أو مؤهلات المؤسسة المعنية وذلك كما يلي:²

- يتم التمويل إلى غاية خمسة (5) مليون دج كحد أقصى للشركات الأولية في بدايتها.

- تمويل الشركات الموجودة حاليا في السوق بقيمة تصل إلى عشرين (20) مليون دج.

- بالنسبة للشركات الناضجة، فيمكن تمويلها إلى غاية مائة وخمسون (150) مليون دج، كحد أقصى.

يقوم الصندوق بتقديم التمويل في إطار مقارنة اقتصادية بحتة حيث لا يطالب المؤسسات الناشئة بالفوائد وإنما يتعامل معها كشريك في رأس المال المخاطر ويتحمل مع الشريك الربح والخسارة.

وقد بلغ حجم التمويل الإجمالي الذي استفاد منه رواد الأعمال منذ أكتوبر 2020 وحتى مارس 2022 حوالي 510 مليون دينار جزائري، حيث تم تمويل إلى غاية سنة 2022 حوالي 80 مؤسسة ناشئة،³ ليرتفع العدد سنة 2023 إلى 100 مؤسسة ناشئة تحصلت على التمويل من طرف الصندوق.⁴

¹ زرواق عائشة، مرجع سبق ذكره، ص 15 .

² حرنان نجوى، بركان عماد، تمويل مؤسسات الناشئة في الجزائر: الواقع والأفاق، بحث مقدم الى ملتقى الوطني حول الابتكار التسويقي للمؤسسات الناشئة "واقع والإستشراف"، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير، جامعة عباس لغرور خنشلة، الجزائر، 8 ديسمبر 2022، ص 6.

³ وكالة الأنباء الجزائرية، صندوق تمويل المؤسسات الناشئة، متاح على الرابط التالي:

<https://www.aps.dz/ar/economie/135717-80-2022>

⁴ الإذاعة الجزائرية، الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة، متاح على الرابط التالي:

الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

وحسب المعطيات الواردة ضمن الموقع الرسمي للصندوق فقد كانت نتائج النشاط منذ نشأته إلى غاية سنة 2025 كما يلي:

الجدول رقم 06: نشاط الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة بالأرقام إلى غاية 2025

المؤسسات طالبة التمويل	الملفات المقبولة	الولايات المعنية	قطاعات النشاط	العدد
350	139	22	18	

المصدر: معطيات متاحة على الموقع الرسمي للصندوق على العنوان التالي: <https://asf.dz>

رغم أن النتائج المحققة من طرف الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة لغاية الآن على صعيد منح التمويل للمؤسسات الناشئة التي تقدمت بطلبات التمويل تبين أن عدد المؤسسات ضعيف مقارنة بحجم الطلبات المقدمة، فإن ذلك يرجع لحدثة التجربة، كون الصندوق مؤسسة فنية أنشئت في سنة 2020 فقط.

الفصل الثالث: دور الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة في توفير مصادر التمويل

خلاصة:

من خلال ما سبق يمكن القول ان المؤسسات الناشئة في الجزائر ورغم حداثة التجربة إلا أنها أصبحت واقعا ملموسا، حيث تم إطلاق العديد من المبادرات والقيام بمجموعة من الإصلاحات الرامية إلى إرساء نظام بيئي يتناسب مع طبيعة وخصوصية هذا النوع من المؤسسات، فعلى صعيد القوانين والتشريعات تم تحديد مفهوم المؤسسة الناشئة في الجزائر وشروط الحصول على علامة مؤسسة ناشئة وما هي المزايا والفرص التي تؤهلها لذلك، كما تم إرساء منظومة للمرافقة والدعم تتمثل في حاضنات ومشاتل ومسرعات الأعمال منها العمومية والخاصة، وذلك بغرض مرافقة رواد الاعمال لإطلاق مؤسساتهم الناشئة وتحقيق نموها واستمراريتها.

فيما يتعلق بالتحديات التمويلية التي واجهت المؤسسات الناشئة في الجزائر، فقد بادرت السلطات العمومية إلى إنشاء صندوق متخصص في تمويل المؤسسات الناشئة وهو الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة، هذا الأخير الذي يمنح التمويل وفقا للعديد من الصيغ للمؤسسات طالبة التمويل وذلك بعد استيفائها لمجموعة من الشروط ذات المقاربة الاقتصادية البحتة.

رغم أن الصندوق يعتبر مؤسسة فنية لم يمضي على إنشائه خمسة سنوات إلا أنه أصبح مؤسسة فاعلة في مجال تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، حيث يعرف عدد المؤسسات المستفيدة من تمويل الصندوق ارتفاعا من سنة لأخرى.

الخاتمة

الخلاصة:

أصبحت المؤسسات الناشئة فاعلا اقتصاديا جديدا في الاقتصاد العالمي في ظل الثورة التكنولوجية المتسارعة والتحول نحو اقتصاد المعرفة والاقتصاد الرقمي، بحيث شكلت المؤسسات الناشئة ركيزة أساسية في هذا المجال، مساهمة بذلك في دعم النمو الاقتصادي وتعزيز الابتكار والمنافسة، للتحول هذه المؤسسات إلى نموذج فعال للاقتصاد القائم على المعرفة والتكنولوجيا، كونها تتمتع بدرجة عالية من المرونة والقدرة على التكيف مع التحولات التكنولوجية والتسويقية من خلال ديناميكية الابتكار والتطوير والابداع المستمر. ما جعلها تحظى باهتمام أغلب الحكومات في العالم باعتبارها رافدا من روافد تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

وبناء على ذلك، ونظرا لخصوصية هذا النوع من المؤسسات فإنها تحتاج إلى المتابعة والرعاية المستمرة في مختلف مراحل إنشائها ونموها، ولهذا فإن إرساء الآليات والأنظمة القانونية والمؤسسية الكفيلة بذلك عرفت اهتماما واسعا من طرف مختلف دول العالم، إذ تم التوسع في إطلاق حاضنات الأعمال والمسرعات ومشارتل المؤسسات وخلق أساليب وأنظمة تمويل مستحدثة وفقا لآليات وطرق تتناسب مع احتياجات المؤسسات الناشئة، خاصة في ظل استخدامات التكنولوجيات الحديثة، على غرار منصات التمويل الجماعي ورأس المال المخاطر والمستثمرين الملائكة وغيرها من مصادر وآليات التمويل المستحدثة.

فعنصر التمويل يعد من بين العوامل ذات الأهمية البالغة بالنسبة للمؤسسات الناشئة، إذ تبدأ العملية من تبسيط الفكرة ثم تنمو وتتطور لتصبح فكرة إبداعية ومبتكرة يتم تجسيدها في شكل مؤسسة ناشئة، ومع ذلك يظل تمويل هذه الأفكار للمرور بها من مرحلة الفكرة إلى مرحلة مؤسسة ناشئة قابلة للدخول إلى الأسواق والمنافسة من التحديات الكبرى التي تواجه رواد الأعمال المؤسسين لها، حيث يعتبر التمويل حجر الأساس لأي مشروع استثماري، بدءا من مرحلة التأسيس وصولا إلى النمو والتوسع، مما يستدعي من القائمين عليها اختيار مصادر تمويل مناسبة لمشاريعهم، مع ضرورة دراسة هذا الجانب بشكل جاد وشامل من مختلف الزوايا.

في الجزائر لازالت المؤسسات الناشئة كتنجربة فنية تواجه العديد من التحديات في بيئة أعمالها، وخاصة منها التحديات التمويلية، إذ أن نظام التمويل لازال يعتمد على الأساليب التقليدية المتمثلة في القروض البنكية، إذ تسيطر البنوك العمومية على الساحة المصرفية في الجزائر بالدرجة الأولى، مع ما خلفه ذلك من صعوبة الحصول على التمويل بالنسبة للمؤسسات الناشئة نظرا لعم تطابق الشروط والضمانات الموضوعة من طرف البنوك مع وضعية وظروف المؤسسات الناشئة التي تفتقر إلى تلك الشروط والضمانات، وهو ما دفع إلى إنشاء الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (Algerian Startup Fund) كآلية جديدة تهدف إلى دعم هذا النوع من

المؤسسات من خلال توفير التمويل اللازم لها. إذ يمثل هذا الصندوق آلية مبتكرة تهدف إلى مرافقة أصحاب المشاريع وتوفير التمويل، كما يسعى هذا الصندوق إلى سد فجوة التمويل التي تعاني منها المؤسسات الناشئة، عبر تقديم تمويل مرن يتماشى مع خصوصيتها ودرجة المخاطر المرتبطة بها، إلى جانب توفير دعم غير مالي، مثل الإرشاد والتكوين والتوجيه.

من خلال دراستنا هذه يمكننا تقديم النتائج التي تم التوصل إليها فيما يلي:

نتائج اختبار الفرضيات:

- الفرضية الأولى: "المؤسسات الناشئة لها خصائص ومميزات تجعلها في حاجة إلى الدعم والمرافقة"، إذ توجد عدة خصائص ومميزات التي تميز المؤسسات الناشئة كالديناميكية والقدرة العالية على توفير فرص العمل، بالإضافة إلى قدرتها على الابتكار وتطوير منتجات وخدمات جديدة باستمرار، إلا أنها من ناحية أخرى تكون حديثة النشأة والقائمين عليها ليس لديهم الخبرات والتجارب فضلا عن افتقارهم للإمكانيات والموارد المالية، وهو ما يجعلها بحاجة إلى المرافقة والدعم، وهذا ما يثبت صحة هذه الفرضية.
- الفرضية الثانية: "مصادر التمويل الحديثة تناسب احتياجات المؤسسات الناشئة وتراعي خصوصياتها"، ففي إطار تحسين بيئة أعمال المؤسسات الناشئة وتوفير الظروف الملائمة لانطلاقها ونموها وتوسعها، تم باتكار العديد من الآليات والهيئات التي تعمل على الاستجابة لاحتياجاتها، في هذا الإطار فإن أنظمة التمويل هي الأخرى تطورت من خلال استحداث أساليب ونماذج تمويل مستحدثة تستجيب لاحتياجات المؤسسات الناشئة وتتوافق مع خصوصيتها ومراحل دورة حياتها، والتي من بينها منصات التمويل الجماعي، الاستثمار الملائكي، رأس المال المخاطر وغيرها، وهي أساليب حديثة عرفت انتشارا واسعا في السنوات الأخيرة بالتزامن مع انتشار وتوسع المؤسسات الناشئة عبر العالم، وهذا ما يثبت صحة هذه الفرضية.
- الفرضية الثالثة: "تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر العديد من الصعوبات والتحديات التمويلية المرتبطة بنظام التمويل القائم"، فمنظومة التمويل في الجزائر تعتمد بالدرجة الأولى على القروض البنكية التقليدية، خاصة في ظل عدم كفاءة وقدرة بورصة الجزائر على اكتساب مكانتها في تمويل الاقتصاد، من هنا فإن المؤسسات الناشئة واجهت العديد من التحديات التمويلية المرتبطة أساسا بعدم القدرة على الوصول إلى مصادر التمويل البنكي المشروطة بتوفر الضمانات، وهذا ما يثبت صحة هذه الفرضية.
- الفرضية الرابعة: "يوفر الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة حلول تمويلية مناسبة للمؤسسات الناشئة في الجزائر"، في نظام التمويل القائم في الجزائر عمدت السلطات العمومية إلى إيجاد حلول تتناسب

متطلبات المرحلة القادمة والتي سوف تكون فيها المؤسسات الناشئة فاعلا رئيسيا، وذلك من خلال إطلاق صندوق تمويل المؤسسات الناشئة، هذا الأخير الذي يقدم صيغ تمويلية وفقا لمبدأ المخاطرة من خلال تقديم التمويل دون توفر الضمانات المادية لدى المؤسسات الناشئة المتقدمة لطلب التمويل، كما أنه يساهم من خلال المرافقة والتوجيه والإرشاد والرقابة على أداء المؤسسات الممولة من طرفه، كما أنه يوفر حجم تمويل ديناميكي يتوافق مع احتياجات كل مؤسسة، وهو ما يجعله مؤسسة تمويلية تقدم حلول تمويلية موجهة خصيصا للمؤسسات الناشئة في الجزائر، وهذا ما يثبت صحة هذه الفرضية.

نتائج الدراسة:

من خلال ما سبق توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج الهامة، من أبرزها:

- تعد المؤسسات الناشئة فاعلا اقتصاديا جديدا إلى جانب المؤسسات الأخرى الكبيرة منها والصغيرة والمتوسطة، يتمحور دورها حول تطوير نماذج أعمال جديدة مبنية أساسا على الابتكار والتطوير التكنولوجي لتقديم خدمات أو منتجات جديدة أو تطوير منتجات وخدمات موجودة، وبالتالي خلق أسواق جديدة لم تكن موجودة، فهي تعتمد في ذلك بشكل كبير على التكنولوجيا الحديثة، نظرا لارتباط العديد من مشاريعها بمجالات الخدمات كالتسويق الإلكتروني والتحول الرقمي.
- تعتبر تجربة المؤسسات الناشئة في الجزائر فتية وهو ما جعلها تواجه العديد من التحديات التنظيمية والتمويلية المرتبطة أساسا ببيئة العمل ونظام التمويل الموجودة سابقا والتي لم تعرف هذا النوع من المؤسسات من قبل.
- تأخذت المؤسسات الناشئة مكانة هامة في السياسة التنموية للجزائر في السنوات الأخيرة، لكونها أحد المكونات الأساسية في البرامج الوطنية الموجهة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، وذلك وعيا بأهمية دورها الفعّال في تشجيع الشباب وتحفيزهم على الإبداع والابتكار من خلال إنشاء مشاريع مبتكرة يمكنها أن تكتسب مكانتها في السوق الجزائري أو في الأسواق العالمية وما يحققه ذلك من رفع مستوى المداخل وخلق مناصب العمل والمساهمة بفعالية في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
- رغم التدابير والاجراءات المتخذة في سبيل ترقية وتحسين بيئة عمل المؤسسات الناشئة في الجزائر إلا أن النظام البيئي للمؤسسات الناشئة لا يزال يعاني من نقص في الدعم والمرافقة، حيث يفتقر إلى تفعيل دور الهيئات المكلفة كحاضنات الأعمال، هذه الأخيرة التي يمكنها أن تؤدي دور محوري في دعم هذه المشاريع من خلال توفير أدوات مساعدة تشمل التدريب، والتخطيط، والتمويل، مما يساهم بشكل فعّال في تقليص نسبة فشل المؤسسات الناشئة.

- نظام التمويل القائم حاليا في الجزائر يعتمد آليات تمويل تقليدية لا تتماشى مع طبيعة واحتياجات هذه المؤسسات، وهو ما أدى إلى التفكير في البدائل الممكنة والعمل على إطلاق الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة.
- يوفر الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة خيارات تمويلية تناسب مع احتياجات المؤسسات الناشئة، ويتم ذلك وفقا لآليات عمل تتناسب أيضا مع ظروفها وخصوصياتها، حيث أن التمويل المقدم من طرف الصندوق مبني على أساس التمويل برأس المال المخاطر، فيتحمل الصندوق النتائج، سواء النجاح أو الفشل، جنبا إلى جنب مع المؤسسات الناشئة المتحصلة على التمويل دون أن يشترط الضمانات المسبقة.
- يتميز الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة بتمويل مختلف قطاعات النشاط التي تكون فيها عملية الابتكار والتطوير والابداع محورا أساسيا للمشروع، كما تتميز طريقة عمل الصندوق آليات وإجراءات منح التمويل بالوضوح والسهولة بالاعتماد على منصة رقمية مخصصة لهذا الغرض، كما أن دراسة إمكانية قبول أو رفض الملفات تعتمد بالدرجة الأولى على مدى نجاعة وفعالية فكرة المشروع المقترح وفقا لمقاربة اقتصادية بحتة.
- نظرا لحداثة التجربة فإن الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة، ورغم ما تم القيام به من تمويل المؤسسات طالبة التمويل منذ نشأته إلى يومنا هذا، إلا أن النتائج تبقى جد ضعيفة مقارنة بحجم المؤسسات الناشئة في الجزائر، فضلا عن الشباب حاملي المشاريع المبتكرة الذين لم يتمكنوا من تجسيد مشاريعهم نتيجة لعراقيل وصعوبات أخرى ذات بعد تنظيمي أو بيروقراطي.

التوصيات والاقتراحات:

- من خلال هذه الدراسة، يمكن تقديم بعض التوصيات التي قد تساهم في تطوير وتنمية قطاع المؤسسات الناشئة في الجزائر، وأبرزها:
- الاهتمام بالفئات المستهدفة لإنشاء المؤسسات الناشئة وتوفير الدعم المناسب لها من خلال تنظيم أيام إعلامية وتحسيسية، خصوصا لفائدة المقبلين على التكوين في مراكز التكوين المهني، بالإضافة للاستمرار في تنظيم دورات تكوينية حول مراحل إنشاء وتسيير المؤسسات، مع التركيز على المهارات التقنية والإدارية، بما يساهم في رفع قدرات رواد الأعمال.

- تعزيز دور حاضنات الأعمال ومنحها أهمية أكبر كونها تشكل بيئة حاضنة ومحفزة لنمو المؤسسات الناشئة، وتشجيع الاستثمار في المؤسسات الناشئة عبر دعم التمويل برأس المال المخاطر (Capital-risque)، وتقديم تسهيلات للمستثمرين في هذا المجال.
- تسهيل الوصول إلى مصادر التمويل من خلال تقليل أو إلغاء شرط الضمانات البنكية التي يعجز معظم الشباب عن توفيرها، ويمكن أن يتم ذلك من خلال قيام البنوك العمومية بتخصيص آليات تمويلية جديدة توجه خصيصا للمؤسسات الناشئة.
- توسيع عدد القطاعات التي يستقطبها الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة وتوسيع نشاطه من خلال منحه رأسمال أكبر يسمح له بتوفير التمويل اللازم للعدد المتزايد من المؤسسات الناشئة طالبة التمويل.
- العمل على رفع مستوى الوعي والتحسيس بأهمية الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة، من أجل استقطاب أصحاب الأفكار المتطورة والإبداعية، مما يساهم في تطوير الاقتصاد الوطني.

آفاق الدراسة:

- من خلال هذه الدراسة نوصي بضرورة تعزيز هذا الموضوع بالقيام بدراسات أخرى كما يلي:
- ✓ تشخيص بيئة أعمال المؤسسات الناشئة في الجزائر وسبل تكييفها مع النماذج الدولية.
- ✓ نماذج وأساليب تمويل مقترحة لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر.
- ✓ دراسة مقارنة بين أساليب التمويل التقليدية والحديثة في تمويل المؤسسات الناشئة.
- ✓ استراتيجية تطوير الأساليب تمويل المؤسسات الناشئة.