



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة 8 ماي 1945 – قالمة –



كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير .

قسم : علوم التسيير .

مذكرة تخرج مقدمة لإستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم المالية والمحاسبة.

تخصص : مالية المؤسسة .

تحت عنوان:

آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر
دراسة حالة حاضنة الأعمال التكنولوجية سيدي عبد الله
– الجزائر - للفترة 2010/2022.

إشراف

د. بوعسلة رشيد .

من إعداد الطالبة :

عيايشة سلمى

مومني ربح



شكر وعرافان

الحمد والشكر قبل كل شيء لله الذي أعاننا على إتمام هذا العمل
ثم الشكر الجزيل والشكر والتقدير لأستاذي المشرف "الدكتور بوعسلة رشيد"
الذي أمدنا بوقته الثمين ونصائحه الرشيدة وإرشاداته السديدة وصبره معنا رغم كل
الصعوبات التي واجهتنا جزاك الله على كل خير.
كما لا يفوتوني أن أتوجه بالشكر لكل من قدم لنا يد المساعدة في إنجاز هذا العمل،
وأخص بالذكر السيدتين الكريمتين: "أسماء موفق" و"أمينة مالك" المكلفتين في
حاضنة سيدي عبد الله بمساعدتنا، وبالرغم من بعد المسافة إلا أنهم قدموا لنا ما
نحتاج من معلومات.

إهداء

إلى الوالدين الكريمن: عيايشة ميلود رحمه الله وأسكنه فسيح جنانه، حليو
فاطمة أطال الله بعمرها بالخير والصحة والعافية

إخوتي: مروة، أمال، نورالدين، رضا

سندي: فوزي

أصدقائي: فاطمة الزهراء، شروق

زميلتي: ربح

وكل من أحب...

سلمى

إهداء

الحمد لله وكفى والصلاة على الحبيب المصطفى وأهله ومن وفى أما بعد
الحمد لله الذي وفقني لتثمين هذه الخطوة في مسيرتي الدراسية بمذكرتي هذه
ثمرة الجهد والنجاح بفضلته تعالى مهدات إلى من وضع المولى - سبحانه وتعالى - الجنة تحت
قدميها، ووقَّرها في كتابه العزيز... (أمي الحبيبة).
إلى صاحب السيرة العطرة، والفكر المُستنير؛ فلقد كان له الفضل الأوَّل في بلوغي التعليم
العالي (والدي الحبيب)، أطال الله في عُمره .
إلى من أعتد عليه في كل كبيرة وصغيرة.. (أخي المُحترم).
إلى غاليتي أختي نصفي الثاني وفقها الله في مشوارها الدراسي .
الداعم الأكبر في كلِّ شيء، فشكراً كثيراً على ثقتك بنجاحي ودفعي نحو الأفضل (زوجي الغالي)
إلى صديقتي: دنيا
إلى زميلتي: سلمى
كلمات الشكر لكل من حثني و غرس في الأمل والإرادة.

رج

فهرس المحتويات

| الصفحة | العنوان |
|---|--|
| | شكر وعرهان |
| | إهداء |
| VI-I | فهرس المحتويات |
| | فهرس الجداول |
| | فهرس الأشكال |
| أ - و | المقدمة العامة |
| الفصل الأول: الإطار النظري للمؤسسات الناشئة | |
| 02 | تمهيد |
| 03 | المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة |
| 03 | المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة وأبعاده |
| 10 | المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الناشئة والفرق بينها وبين المؤسسات التقليدية |
| 13 | المطلب الثالث: أنواع المؤسسات الناشئة ودورة حياتها |
| 16 | المطلب الرابع: أهمية المؤسسات الناشئة وعوامل نجاحها |
| 19 | المبحث الثاني: المؤسسات الناشئة في الجزائر وبيئتها |
| 19 | المطلب الأول: الرؤية الجزائرية حول الشركات الناشئة |
| 20 | المطلب الثاني: المنظومة البيعية لريادة الأعمال |
| 21 | المطلب الثالث: بيئة المؤسسات الناشئة في الجزائر |

| | |
|--|---|
| 24 | المطلب الرابع: تحديات المؤسسات الناشئة |
| 25 | خلاصة الفصل الأول |
| الفصل الثاني: آليات ومصادر تمويل المؤسسات الناشئة | |
| 27 | تمهيد |
| 28 | المبحث الأول: ماهية التمويل |
| 28 | المطلب الأول: تعريف التمويل وخصائصه |
| 29 | المطلب الثاني: وظائف وأنواع التمويل |
| 31 | المطلب الثالث: طرق التمويل ومحددات الإختيار بين مصادره |
| 33 | المطلب الرابع: أهمية التمويل |
| 34 | المبحث الثاني: آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة |
| 34 | المطلب الأول: آليات التمويل التقليدية |
| 35 | المطلب الثاني: آليات التمويل المبتكرة |
| 40 | المطلب الثالث: طرق دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر |
| 49 | المطلب الرابع: صعوبات وتحديات تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر |
| 50 | خلاصة الفصل الثاني |
| الفصل الثالث: دراسة حالة لدور حاضنة الأعمال التكنولوجية سيدي عبد الله في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة - الجزائر - | |
| 52 | تمهيد |
| 53 | المبحث الأول: الإطار النظري لحاضنة سيدي عبد الله |

| | |
|----|---|
| 53 | المطلب الأول: تعريف بحاضنة الأعمال التكنولوجية سيدي عبد الله |
| 55 | المطلب الثاني: دور ومهام حاضنة سيدي عبد الله |
| 57 | المطلب الثالث: مجال تدخل حاضنة سيدي عبد الله |
| 58 | المطلب الرابع: شركاء الحاضنة وبرامجها الافتراضي |
| 60 | المبحث الثاني: دراسة ميدانية حول نشاط حاضنة سيدي عبد الله |
| 60 | المطلب الأول: عملية إحتضان المؤسسات الناشئة في حاضنة سيدي عبد الله |
| 71 | المطلب الثاني: تحليل مؤشرات الحاضنة والنشاطات المنجزة من طرفها |
| 75 | المطلب الثالث: أهم الدورات والأحداث التي نظمتها الحاضنة الثلاثي الأول لسنة 2020 |
| 78 | المطلب الرابع: مقابلة مع المسؤول وتحليل SWOT لحاضنة سيدي عبد الله |
| 83 | خلاصة الفصل الثالث |
| 85 | خاتمة عامة |
| 91 | قائمة المراجع |
| | الملاحق |

فهرس الجداول

| الصفحة | عنوان الجدول | رقم الجدول |
|--------|---|------------|
| 5 | تعريفات الشركات الناشئة في البلدان المختارة | 01 |
| 12 | الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات التقليدية الصغيرة والمتوسطة | 02 |
| 37 | أنواع الإستثمار الملائكي | 03 |
| 42 | الهيكل المالي لتمويل الشرائي | 04 |
| 43 | الهيكل التمويلي الثلاثي | 05 |
| 53 | هيكل الحاضنة | 06 |
| 63 | نتيجة الإختيار الأولي الأخير لحاملي المشاريع | 07 |
| 63 | ملفات الشركات الناشئة التي عاجلتها اللجنة التوجيهية | 08 |
| 66 | بدء ريادة الأعمال وتردداتها داخل الحاضنة | 09 |
| 66 | التدريب الشخصي وتردداته داخل الحاضنة | 10 |
| 74 | الشركات الناشئة التابعة لحاضنة سيدي عبد الله | 11 |
| 75 | الدورات التدريبية في حاضنة سيدي عبد الله خلال الثلاثي الأول من عام 2020 | 12 |
| 76 | الأحداث التي نظمتها الحاضنة خلال الثلاثي الأول من عام 2020 | 13 |

فهرس الأشكال

| الصفحة | عنوان الشكل | رقم الشكل |
|--------|---|-----------|
| 4 | أبعاد تعريفات الشركات الناشئة | 01 |
| 14 | منحنى دورة حياة المؤسسات الناشئة | 02 |
| 18 | العوامل الخمسة الأولى لنجاح أكثر من 200 شركة عالمية | 03 |
| 41 | صيغ التمويل الثلاثي لإنشاء نشاط | 04 |
| 44 | المزايا الممنوحة مرحل الإنجاز | 05 |
| 44 | المزايا الممنوحة مرحلة الإستغلال | 06 |
| 61 | عملية الإختيار والتقييم | 07 |
| 62 | عملية الفرز | 08 |
| 64 | آلية وعملية الحضانة ودعم ريادة الأعمال | 09 |
| 65 | مرحلة ما قبل الحضانة | 10 |
| 67 | مرحلة الحضانة | 11 |
| 68 | بعض محاور ورش العمل المنظمة للمحتضنين | 12 |
| 70 | مرحلة ما بعد الحضانة | 13 |
| 71 | ورشة العمل المنظمة لمرحلة ما بعد الاحتضان | 14 |
| 72 | تطور معدلات حاملي المشاريع المشاركين في دعوة إنشاء شركة ناشئة | 15 |
| 72 | تطور معدلات حاملي المشاريع الذين انتقلو من دعوة للمشاريع الى مرحلة ما قبل الحضانة | 16 |
| 73 | تطور معدلات إنشاء شركات ناشئة في الحضانة | 17 |
| 82 | تحليل نموذج SWOT الرباعي | 18 |

المقدمة

إن ما يواجهه العالم اليوم من تحولات إقتصادية وتطور تكنولوجي فرض تبني إستراتيجيات جديدة قائمة على الإقتصاد الحر، وهذا ما أفرز نوع جديد في مجال الأعمال وهو قطاع المؤسسات الناشئة، القائمة على عنصر الابتكار الذي أصبح بجميع أشكاله عاملا أساسيا للقدرة التنافسية، وأعتبرت هذه المؤسسات أكثر ما ينعش الإقتصاد ويحرك عجلة تنميته وذلك من خلال قدرتها على خلق الثروة وجلب العملة الصعبة بسبب قابليتها للتكرار والتوسع مما يسمح لها بغزو الأسواق العالمية، كذلك إمكانية إمتصاصها للبطالة من خلال خلق فرص عمل ضمن الأنشطة والوظائف التي تخلقها.

ولكن رغم كل هذه المزايا المتعددة لازال هذا القطاع يعاني من العديد من النقائص والعوائق لكي ينجح في التحديات والرهانات المقبلة، ونظرا للمنافسة الشديدة التي شهدت الأسواق العالمية جعل المؤسسات الناشئة على المحك خصوصا بعد تعرضها لفشل كبير في السنوات الأولى لإنطلاقها من جهة وحادثة عهدا في الجزائر من جهة أخرى، لعل أهم هذه المشكلات التي تحد من فرص نجاحها إشكالية التمويل، ذلك لأن نشاطها محدودة ومواردها الذاتية غير كافية للوفاء بمتطلبات الإنشاء والتأسيس أو عمليات التشغيل الجاري والإحلال والتجديد، وهذا ما ينعكس على معاملاتهما. ويظل التمويل البنكي هو المصدر المألوف للحصول على وسائل التمويل، إلا أن المؤسسات الناشئة لا يتيسر لها تدبير إحتياجاتها من البنوك والمؤسسات المالية بسبب عدم إمتلاكها للضمانات التي يتعين تقديمها مقابل الحصول على القرض، بالإضافة الى قصور الوعي المصرفي لدى صغار الصناع والتجار مما يجعلهم أكثر ترددا في التعامل مع البنوك، مما يضطر هذا النوع من المؤسسات الى اللجوء لسياسات تمويل بديلة ومتنوعة كالإقتراض من المرابين أو الوسطاء غير نظاميين، أو الشراء بالأجل من بعض التجار أو غير ذلك من الحلول المؤقتة.

وفي هذا السياق لجأت العديد من الدول الى إبتكار أساليب تمويلية تتناسب مع خصوصية هذه المؤسسات نظرا للإختلاف الجوهرى بينها وبين المؤسسات الأخرى، ذلك من خلال توفير نظام بيئي يختص بها دون سواها، وخلق آليات جديدة تدعم وتشجع المؤسسات الناشئة لتمويلها وتبني أفكارها لتحقيقها على أرض الواقع، حيث يلاحظ أن الجزائر سعت مؤخرا الى خلق حاضنات وصندوق جديد لتمويل هذه المؤسسات بالإضافة الى آليات أخرى.

ومن هذا المنطلق جاءت هذه الدراسة لتبيان أهم هذه الآليات والدور الذي تمارسه من خلال خدماتها ومرافقتها للمؤسسات الناشئة في الجزائر وحتى على مستوى الصعيد الدولي.

الإشكالية

ومن خلال ما سبق ذكره ومن أجل الإلمام بهذا الموضوع يمكننا بلورة السؤال الرئيسي التالي:
فيما تتمثل آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر؟ وما هو الدور الذي تلعبه حاضنة أعمال سيدي عبد الله في هذا المجال؟

وللتفصيل أكثر في مضمون الإشكالية، يمكن طرح بعض الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هي المميزات التي تتمتع بها المؤسسات الناشئة مقارنة مع باقي المؤسسات؟
- ما هي أهم الآليات التمويلية التي تعتمد عليها المؤسسات الناشئة؟
- كيف هو واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر؟
- ماهي الآليات التي تعتمد عليها حاضنة أعمال سيدي عبد الله في تمويل ودعم المؤسسات الناشئة؟

الفرضيات

عند الانطلاق في الدراسة تم إعتداد الفرضيات الآتية كإجابات مؤقتة على التساؤلات المطروحة:

- أهم ما يميز المؤسسات الناشئة هو إعتماها على أفكار إبتكارية وقدرتها على أن تتطور بسرعة.
- هناك عدة مصادر حديثة لتمويل المؤسسات الناشئة، حيث تعد حاضنات الأعمال الأسلوب الأمثل لدعم هذه المؤسسات.
- تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر تحديات البقاء، وصعوبة الحصول على التمويل اللازم لها.
- تقدم حاضنة أعمال سيدي عبد الله تمويل (رؤوس أموال) لدعم المؤسسات الناشئة.

أهمية الدراسة

تكمن أهمية موضوع الدراسة في:

- ذكر مختلف مصادر التمويل المتاحة أمام الشركات الناشئة؛
- أنه يعالج أحد أهم القطاعات التي لاقى إهتمام كبير من طرف الدولة الجزائرية خلال السنوات القليلة الماضية، والتي لا تزال في مراحلها الأولى أين يمكن الإستفادة من أي دراسة في هذا المجال؛
- محاولة إثراء المكتبة التي تفتقر لمثل هذه المواضيع.

أهداف الدراسة:

تكمن أهداف الدراسة في التركيز على:

- محاولة إظهار ماهية المؤسسات الناشئة ومعرفة مميزات ودورها حياتها وتحديات التي تواجهها؛
- إبراز أهم آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر؛
- إستعراض دور حاضنة الأعمال التكنولوجية لسيدى عبد الله في إنشاء المؤسسات الناشئة.

أسباب إختيار الموضوع

يمكن تقسيم أسباب إختيار هذا الموضوع الى:

الأسباب الموضوعية:

- يتناسب الموضوع مع تخصصنا العلمي؛
- قلة الأبحاث والدراسات الخاصة بهذا الموضوع؛
- مدى الأهمية التي أصبحت تكتسبها المشاريع الناشئة وخصوصا إشكالية تمويلها.

الأسباب الشخصية:

- الرغبة والميول الشخصي للبحث في هذا الموضوع؛
- إضافة جديدة للخبرة المكتسبة في الميدان بالنسبة لموضوع المؤسسات الناشئة خاصة حاضنات الأعمال كآلية دعم تستخدمها الجزائر.

منهجية الدراسة

تم الإعتماد على المنهج الوصفي التحليلي، كونه أكثر ملائمة لهذا النوع من المواضيع وذلك من خلال جمع البيانات والمعلومات وتصنيفها وتحليلها بهدف صياغة الخلفية النظرية لموضوع الشركات الناشئة، كما تم الإعتماد على بعض الوثائق والسجلات ومعطيات وأرقام الخاصة التي تم تقديمها من قبل حاضنة الأعمال التكنولوجية سيدى عبد الله، هذا كله لتتوصل الى مجموعة من النتائج.

حدود الدراسة

- الحدود المكانية: كانت الدراسة على حاضنة الأعمال التكنولوجية سيدي عبد الله بولاية الجزائر العاصمة.
- الحدود الزمنية: الفترة الممتدة من 2010 إلى 2022، وذلك بدراسة مجموع النشاطات التي تقوم بها حاضنة الأعمال التكنولوجية لدعم ومرافقة المؤسسات الناشئة.

صعوبات الدراسة

لقد إعترضنا لصعوبات العملية التالية:

- عدم وجود مكان لإجراء الدراسة الميدانية، ورفض جميع هيئات المرافقة على مستوى ولاية قلمة بقبولنا بسبب عدم توفر قاعدة البيانات أو التقارير رسمية تسمح بالتحليل والتقييم، وهذا ما اضطرنا لذهاب الى حاضنة سيدي عبد الله بالجزائر العاصمة والاعتماد على الإحصائيات المقدمة من طرفها رغم محدوديتها؛
- صعوبة الحصول على الوثائق وذلك لسريتها؛
- قلة المصادر والمراجع التي تناولت موضوع دراستنا؛
- كلفتنا الكثير من التكاليف (نقل، إيواء، سفر، مال...)؛
- صعوبة التنقل من مكان إقامتنا الى مكان التبرص بسبب بعد المسافة وضيق الوقت.

الدراسات السابقة:

تم إجراء مجموعة مین الدراسة والأبحاث العلمية والأكاديمية في موضوع الشركات الناشئة، ومن أبرز الدراسات التي لها علاقة بموضوع هذه الدراسة ما يلي:

- دراسة بن جيمة مريم وآخرون (2020): (حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 03)، بعنوان: آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر. قام الباحثون من خلال هذه المداخلة بالتعريف بالمؤسسات الناشئة وكيفية تمويلها وأهم المشاكل التي تتعرض لها.
- وقد توصلت هذه الدراسة إلى أن الجزائر لا تزال بعيدة عن المراحل المتقدمة التي بلغتها بعض الدول. وأن الشركات الناشئة في الجزائر تعاني جملة من النقائص، وتواجه تحديات تقف حائلا أمام تطورها.
- دراسة وليد بولغب (2021): مقال منشور في إطار الكتاب الجماعي إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة، بعنوان: الشركات الناشئة وإمكانات نجاحها في الجزائر. قام الباحث من خلال هذا المقال بالتطرق الى معرفة مدى إهتمام الجزائر بالشركات الناشئة ،

وتحسين مناخ الأعمال لنشاط ونمو هذا النوع من الشركات، كواقع إنشاء صندوق تمويل المؤسسات الناشئة، الأرضيات الرقمية.

وقد توصلت هذه الدراسة إلى أن الشركات الناشئة تتواجد في مختلف القطاعات ، تحتاج الشركات الناشئة للرعاية والإحتضان والمرافقة ،تواجه الشركات الناشئة تحديات البقاء لاسيما بعد ظهور جائحة كورونا.

- دراسة بوزرب خير الدين، خوالد ابو بكر (2021)،مقال منشور في إطار الكتاب الجماعي إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة، بعنوان: تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الواقع والمأمول -دراسة تحليلية- .

هدفت هذه الدراسة إلى إبراز مختلف المشاكل التمويلية التي تواجه المؤسسات الناشئة بصفة عامة ، وعرض البدائل والأدوات الحديثة لتمويل المؤسسات الناشئة حول العالم كتأجير التمويل، المسرعات . وقد توصلت هذه الدراسة إلى أن على الرغم من المحاولات الحثيثة لإصلاح بيئة التمويل في الجزائر، إلا أن الواقع يثبت ضعف البدائل التمويلية المتاحة أمام الشركات الناشئة في الجزائر ،حيث يظل القطاع المصرفي طرف في مختلف البدائل التمويلية.

■ أما من خلال ما يميز هذه الدراسة عن بقية الدراسات هو أنها تطرقت إلى أهم الآليات المستحدثة في تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر ،منها التمويل الجماعي ، التحفيزات ووكالات الدعم المقدمة من طرف الدولة ، وكذلك دراسة طريقة عمل حاضنة الأعمال التكنولوجية والدعم المقدم من طرفها.

هيكل الدراسة

لدراسة الموضوع والإلمام بجميع عناصره قمنا بتقسيم الموضوع الى ثلاث فصول كما يلي:

الفصل الأول: فقد تطرقنا فيه الى الإطار النظري للمؤسسات الناشئة، حيث خصص المبحث الأول على تعريف المؤسسات الناشئة ومعرفة أهم الخصائص التي تتميز بها بالإضافة الى أنواعها وعوامل نجاحها، أما المبحث الثاني فيهتم بدراسة المؤسسات الناشئة في الجزائر وبيئتها من خلال التعرف على الرؤية الجزائرية لهذه المؤسسات من قبل المشرع ومعرفة كذلك المنظومة البيئية التي توفرها لها بالإضافة الى التحديات التي تواجهها.

خصصنا في الفصل الثاني والمعنون ب: آليات ومصادر تمويل المؤسسات الناشئة، وتطرقنا فيه الى مبحثين الأول تناولنا فيه ماهية التمويل والثاني تطرقنا فيه الى دراسة واكتشاف آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر.

وصولاً الى الفصل الثالث الذي تم فيه دراسة تطبيقية حول حاضنة الأعمال التكنولوجية سيدي عبد الله، حيث تم في المبحث الأول تقديم الإطار النظري العام للحاضنة التي هي محل دراستنا، ثم التعرض في المبحث الثاني الى دراسة حول نشاط هذه الحاضنة من عملية الإحتضان الى آخره من المعلومات.

وفي الأخير نختتم موضوعنا هذا بخاتمة تشمل أهم النتائج وإختبار للفرضيات، التي مكنتنا من إبداء بعض الإقتراحات في هذا الموضوع.

الفصل الأول:

الإطار النظري للمؤسسات الناشئة

تمهيد:

تمثل الشركات الناشئة في الوقت الحالي الركيزة الأساسية التي يعتمد عليها في النهوض بإقتصاديات الدول سواء المتقدمة أو النامية لما لها من أهمية بالغة في إظهار أصحاب الكفاءات وتجسيدهم لأفكارهم الجديدة.

فإنشاء الشركات ليس بالأمر الهين، خاصة لأول مرة لذا يستلزم من أصحاب المشاريع الحاملين للأفكار المبتكرة والإبداعية والراغبين في إنشاء شركاتهم الخاصة التصميم الجيد المتضمن لمسار الإستراتيجية والخطة المفصلة قبل الشروع في تجسيد الفكرة على أرض الواقع.

حيث تعتبر تجربة الجزائر في مجال ريادة الأعمال والمؤسسات الناشئة من التجارب الحديثة، التي لجأت إليها نحو تبني نموذج إقتصادي يقوم على مبدأ التنوع والتقليص التدريجي لتدخل الدولة وتشجيع المبادرات الفردية.

خلال هذا الفصل سيتم التطرق إلى:

- الإطار النظري للمؤسسات الناشئة وأهم أنواعها وعوامل نجاحها؛
- المنظومة البيئية لريادة الأعمال ؛
- واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر وأهم التحديات التي تواجهها.

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة

تمهيد:

تعتبر المؤسسات الناشئة من بين المشاريع الفتية ذات إمكانيات نمو عالية مقارنة بالمؤسسات التقليدية وذلك بسبب طبيعتها الإبداعية وروح الصرامة وثقافة المخاطرة. للغوص والتعمق أكثر في هذا الموضوع يفيد هذا المبحث الى تقديم عام حول المؤسسات الناشئة من خلال مفهومها وخصائصها وعوامل نجاحها... بالإضافة الى أهميتها وأهدافها.

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الناشئة وأبعاده

مزال مفهوم المؤسسات الناشئة يشوبه الكثير من التداخل مع المفاهيم الأخرى لاسيما الصغيرة والمتوسطة، حيث أن عدة أطراف قد حاولوا تقديم تعاريف لهذه المؤسسات حسب عدد من الجوانب التي نحاول في هذا المطلب تحديدها بالإضافة الى خطوات إنشائها.

الفرع الأول: تعريف المؤسسات الناشئة

تعرف المؤسسة الناشئة إصطلاحا حسب القاموس الإنجليزي كامبريدج : على أنها مشروع صغير بدأ للتو، وكلمة startup تتكون من جزئيين : Start وهو ما يشير إلى فكرة الإنطلاق وup وهو ما يشير لفكرة النمو القوي وبدأ إستخدام المصطلح start-up بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة ، وذلك مع بداية ظهور شركات رأس مال المخاطر ليشيع إستخدام المصطلح بعد ذلك. وفي أيامنا الحالية يوجد المصطلح ويعرفه القاموس Larousse الفرنسي على أنها "المؤسسات الشابة المبتكرة، في قطاع التكنولوجيات الحديثة" بينما عرفها Graham Paul (2017) في مقاله المشهور حول النمو "growth" على أنها "شركة صممت لتنمو بسرعة"، كونها تأسست حديثا لا يجعل منها شركة ناشئة في حد ذاتها. كما أنه ليس من الضروري أن تكون الشركات الناشئة تعمل في مجال التكنولوجيا ، أو أن تمول من قبل مخاطر أو مغامر أو أن يكون لها نوع من خطط الخرج. الأمر الوحيد الذي يهم هو النمو، وأي شيء آخر يرتبط بالشركات الناشئة يتبع النمو¹.

¹ بوالشعور شريفة، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، العدد 02، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، الجزائر، 2018، ص 420.

الفرع الثاني : أبعاد مفهوم الشركات الناشئة

إن التعريف الشامل للمؤسسات الناشئة، يستدعي بالضرورة تغطية مختلف الأبعاد المتعلقة بهذا التعريف كما هو مبين في الشكل الموالي:

الشكل رقم (01): أبعاد تعريفات الشركات الناشئة

| | | |
|-----------------|-------------------|-----------------|
| 3 | 2 | 1 |
| تكنولوجيا | محليا مقابل دوليا | الشركات الناشئة |
| (البعد القطاعي) | (البعد النطاقي) | (البعد المرحلي) |

المصدر: (الوكالة الألمانية للتعاون الدولي، ماي 2019، صفحة 19)

من خلال الشكل يتضح أن هناك ثلاث أبعاد لتعريف المؤسسات الناشئة (مرحلي، نطاقي، قطاعي)¹.

أولاً- البعد المرحلي: معايير التعاريف الرئيسية

يركز البعد المرحلي على العامل الزمني المتعلق بولادة المؤسسة الناشئة وتطورها، ومن بين أهم تعريفاته: "شركة جديدة عادة ما تكون صغيرة، في مرحلتها المبكرة من التشغيل، تسعى إلى نموذج أعمال، مستدامة وقابلة للتطوير ومرحجة وتمتلك الإمكانية لتحقيق معدل نمو مرتفع".

المشكلة الرئيسية لهذا التعريف العام هي أنه غير عملي لأغراض البحث الإقتصادي: فالشركات الناشئة ذات النمو المرتفع "يصعب تحديدها تقديريا"، إلا أن تطوير السياسات العامة لدعم الشركات الناشئة تتطلب تعريفا واقعا وعمليا أكثر للشركات الناشئة.

تم إجراء إحدى الدراسات البحثية الرائدة المنشورة حول تعريفات الشركات الناشئة بواسطة Luger & Koo في بحثهم حول تعريف الشركات الناشئة وتتبعها، إقترح Luger & Koo ثلاثة معايير رئيسية لوصف الشركات الناشئة والتي ستساعد في تمييز الشركات الناشئة عن الشركات الجديدة الأخرى وتحسين عملية تقييم التأثير من خلال التركيز بشكل رئيسي على الشركات ذات الصلة:

1-شركة جديدة : شركة لم تكن موجودة من قبل خلال فترة زمنية محددة.

2-شركة نشطة : شركة تبدأ بتوظيف موظف واحد مدفوع الأجر على الأقل خلال فترة زمنية محددة.

¹ وليد بولعب، الشركات الناشئة وإمكانات نجاحها في الجزائر، مقال منشور في الكتاب الجماعي بعنوان: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة، جامعة جيجل، الجزائر، 2021، ص ص 188-189.

3- شركة مستقلة : شركة ليست تابعة أو فرعاً لشركة موجودة.

يمكن إنشاء شركات جديدة من قبل مؤسس واحد أو مجموعة من المؤسسين الفرديين ، ولكن هناك أيضا الشركات الجديدة التي أنشأتها شركات قائمة كفروع لها. فلا بد من التمييز بين الشركات الجديدة التي تم تأسيسها كفروع والشركات الجديدة التي أنشأها المؤسسون الأصليون من حيث الحجم، والرسملة..... إلخ، إن إعتبار الشركات التابعة لشركة أم كشركات ناشئة سيؤدي إلى تشويه الصورة من حيث إحتياجات الشركات الناشئة وأدائها، حيث تعتمد هذه الشركات على دعم الشركات الأم في الموارد و القدرات ، في حين يتعين على الشركات الناشئة أن تبدأ من الصفر ولها وصول محدود إلى مثل هذا الدعم.

ثانيا- البعد النطاقي: المحلي مقابل الدولي

يتضمن البعد النطاقي العامل أو الحيز المكاني التي تنشط فيه المؤسسات الناشئة، بحيث تظهر إختلافات في التعريفات من منطقة إلى أخرى، والتي يمكن إبرازها في الجدول الآتي¹:

الجدول رقم (01) : تعريفات الشركات الناشئة في البلدان المختارة

| البلد | الفترة العمرية | معايير التشغيل الأخرى | مصدر التعريف | تركيز التعريف |
|---------|--------------------------|--|---|--|
| تونس | لا يزيد عمرها عن 8 سنوات | عدد الموظفين، إجمالي الأصول الإيرادات. | قانون الشركات الناشئة (2018). | الشركات الصغيرة والمتوسطة القائمة على التكنولوجيا وذات النمو العالي. |
| لاتيفيا | لا يزيد عمرها عن 5 سنوات | الدخل، لم يتم توزيع الأرباح كأرباح أسهم وأعيد إستثمارها في تطوير الشركة الناشئة؛ ما لا يقل عن 10% من الموظفين يحملون الماجستير والدكتوراه. | قانون الخاص بالمساعدات لشركات الناشئة (2016). | أعمال مبتكرة وقابلة للتطوير مع إمكانات نمو عالية. |

¹ وليد بولعب، مرجع سابق، ص ص 189-191 .

| | | | | |
|--|---|--|--|------------------|
| الشركات ذات المنتجات أو العمليات أو النماذج الأعمال المبتكرة التي ليست مجرد مستخدم نهائي للإبتكار. | قانون الشركات الناشئة المبتكرة (2017). | مصاريف البحث والتطوير (كنسبة مئوية من إجمالي تكاليف التشغيل)؛ الإيرادات السنوية الإجمالية. | لا يزيد عمرها عن 5 سنوات | الغالبين |
| الشركات الناشئة التي تتميز بتكنولوجيات و \أو نماذج أعمال . | المراقب الأوروبي للشركات الناشئة (2015) . | النمو في المبيعات والتوظيف. | أصغر من 10 سنوات | الإتحاد الأوروبي |
| الشركات الناشئة المبتكرة. | قانون الشركات الناشئة (2012). | الإيرادات؛ شركة خاضعة للضريبة؛ مملوكة مباشرة لحصة 51% على الأقل من قبل الأفراد. | لا يزيد عمرها عن 4 سنوات | إيطاليا |
| الكيان الذي يعمل من أجل الإبتكار أو تطوير أو تحسين المنتجات أو العمليات أو الخدمات، أو إذا كان نموذجا تجاريا قابلا للتطوير مع إمكانات كبيرة لتوفير فرص العمل أو تكوين الثروات. | قانون الشركات الناشئة (2018). | الإيرادات؛ لم يتم إنشاء الشركة الناشئة من خلال تقسيم أو إعادة بناء أعمال قائمة. | لا يزيد عمرها عن 7 سنوات (10) سنوات لشركات الناشئة المختصة في التكنولوجيا (يا الحيوية) | الهند |

المصدر: (الوكالة الألمانية للتعاون الدولي، ماي 2019، صفحة 19)

تتيح المقارنة أعلاه إستخلاص عدد من الإستنتاجات:

- يختلف التعريف المحدد والرسمي لـ "الشركات الناشئة" باختلاف البلدان؛
- توجد عدة معايير عملية ولكن مختلفة؛
- تركز جميع التعريفات على الشركات الجديدة المبتكرة والقائمة على التكنولوجيا.

أما الميزة المشتركة فهي تحديد الفئة العمرية، فعمر الشركة هو عامل دائم ومحوري في تحديد الشركات الناشئة في جميع التعريفات.

أما الميزات الأخرى المصاحبة للتعريفات القياسية لـ "الشركات الناشئة" فهي موجودة بالفعل (مثل الإيرادات) ولكن يبدو بأنها تختلف حسب البلد. علاوة على ذلك، تتصور جميع البلدان بأن "الشركات الناشئة" هي الشركات الناشئة ذات التكنولوجيا المتطورة أو القائمة على المعرفة أو المبتكرة.

ثالثا- البعد القطاعي: التكنولوجية

تلبية للبعد القطاعي وتعريف الشركات الناشئة العاملة في مجال التكنولوجيا و المعتمدة على التكنولوجيا بشكل أكثر تحديدا، يجب تعريف الشركات التكنولوجية بشكل عام (بما في ذلك الشركات الناشئة والشركات الناضجة) ، حيث يعرف نظام مركز تطوير الأعمال الصغيرة في كاليفورنيا المشروع القائم على التكنولوجيا بأنه "عمل تجاري يؤدي فيه البحث والتطوير إلى إنتاج منتج أو عملية أو خدمة مبتكرة. ويتضمن الابتكار عادة الملكية الفكرية التي تسهم في تحقيق ميزة تنافسية قوية في السوق وتعمل كأساس لتحقيق معدل نمو مرتفع".

وفقا لبيلاي (Bailetti)، تشير التعريفات الموجودة في الأدبيات الى أن ريادة الأعمال القائمة على التكنولوجيا تدور حول¹:

- تشغيل الشركات الصغيرة المملوكة للمهندسين أو العلماء؛
- العثور على مشاكل أو تطبيقات لتكنولوجيا معينة؛
- إطلاق مشاريع جديدة أو تقديم تطبيقات جديدة أو إستغلال فرص تعتمد على المعرفة العلمية والتقنية؛
- العمل مع آخرين لإنتاج تغيير في التكنولوجيا.

¹ وليد بولعب، مرجع سابق، ص 191.

الفرع الثالث: خطوات إنشاءها

إن تأسيس شركة ناشئة يتطلب الإلتزام بمجموعة من الخطوات المتسلسلة، تبدأ بالعثور على الفكرة مروراً بدراسة السوق التي ستنشط فيه المؤسسة والعثور على مصادر التمويل اللازمة حتى تنتهي بتحقيق الهدف المرجو، والتي ستكون على النحو التالي¹:

أولاً- العثور على فكرة الشركة: "رحلة الألف ميل تبدأ بخطوة واحدة"، أول خطوة في رحلة رائد الأعمال نحو تأسيس شركة ناشئة تبدأ بإيجاد فكرة إبتكارية جديدة مناسبة، أو تطوير بعض الأفكار الموجودة أصلاً وأفضل طريقة لذلك تكون بالعثور على مشكلة يعاني منها المجتمع أو فئة منه ومحاولة إيجاد حل لها. فلا تحتاج إلى فكرة عبقرية من أجل إنشاء شركة ناشئة ناجحة، يكفي أن تختار مجالاً معيناً وتعثروا على ثغرة في السوق، ثم تقدم خدمة أفضل بكثير من التي يحصل عليها الناس حالياً من الشركات الموجودة في السوق.

ثانياً- دراسة السوق: إن أحد مراحل التخطيط أهمية لإنشاء شركة ناشئة هو القيام بدراسة مكثفة للسوق.

دراسة السوق هي جمع وتفسير وتحليل منهجي للبيانات والمعلومات حول السوق المستهدفة وإحتياجاتها والمنافسين، إلى جانب المستهلكين الفعليين أو المحتملين وسلوكياتهم وموقعهم الجغرافي، كل ذلك بإستخدام الأساليب والمناهج التحليلية. هذه العملية تزود صانعي القرار برؤى حول إمكانات السوق، التي يمكن إستخدامها في تخطيط الأعمال وتطوير المنتجات وإستراتيجية التسويق.

ثالثاً- حماية حقوق الملكية الفكرية: تعني حماية عملك أو علامتك التجارية أو أي ملكية ناتجة عن الإبداع، من الأشخاص الذين قد يسرقون أفكار مشروعك ويستخدمون ملكيتك الفكرية دون إذن منك. لذا، لا بد لأي رائد أعمال لديه فكرة مشروع يعمل على تحويلها إلى شركة ناشئة أن يعمل على حماية الملكية الفكرية للشركة في وقت مبكر من عمرها، توجد ثلاثة أنواع من الملكية الفكرية: (العلامة التجارية، براءة إختراع، حقوق الطبع والنشر).

رابعاً- إختيار إسم لشركتك الناشئة: ما يمكن أن يعده بعض رواد الأعمال أمراً بديهياً أو ليس بتلك الأهمية اللازمة هو إختيار إسم الشركة الناشئة، فعلى العكس من ذلك يعد إختيار إسم مناسب عاملاً مؤثراً في مدى نجاح عملك. قد يؤدي إختيار الإسم الخاطئ إلى عواقب قانونية وتجارية يصعب تجنبها. هذه بعض النصائح يجب إتباعها لإختيار إسم شركة ناشئة مناسب:

- إختار إسم سهل تهجئته ؛
- إبحث جيداً عن الإسم المقترح على الإنترنت وتأكد من أنه ليس مستخدم من طرف شخص أو شركة أخرى؛

¹ [https://www.Blog.mostakil.com/establish-a-startup.04/02/2022.h\(23:00\).](https://www.Blog.mostakil.com/establish-a-startup.04/02/2022.h(23:00).)

- اختر إسما شاملا لا يقيدك مع نمو نشاطك التجاري؛
- حاول الحصول على إسم النطاق "com." أفضل من أسماء النطاقات الأخرى؛
- اختر إسما يتكون من جزء واحد أو مركب من جزئين على الأكثر، ولا يكون طويلا.

خامسا- إختيار شريك مؤسس: معظم الشركات الناشئة حول العالم، والتي عرفت نجاحا كبيرا تم تأسيسها من طرف شخصين على الأقل، فهناك بعض المستثمرين ينظرون إلى المؤسسين وفريق العمل قبل الإطلاع على الفكرة. لذلك وجب البحث عن إيجاد شخص يمتلك مجموعة من المهارات التي يكملك من خلالها، محاولة التعرف على شخصيته جيدا والتحدث معه عن كل التفاصيل والنقاط المتعلقة بشراكتكم مثل: تقسيم المهام والأدوار لكل شخص وغيرها من الإلتزامات.

سادسا- كتابة خطة العمل: تُعدُّ كتابة خطة العمل أحد أهم الخطوات التي لا بد لأي رائد أعمال القيام بها، لضمان إتباعه الطريق الصحيح في تأسيس شركة ناشئة ناجحة، إستخدام نتائج دراسة السوق التي حصلت عليها في إعداد خطة العمل، وأنشئ خطة تحدد فيها ما تريد إنجازه بعملك الجديد، حدد الأهداف والتحديات والطرق التي عليك اتباعها لتجاوز هذه التحديات مثل: الميزانية التفصيلية، ونموذج العمل، والإستراتيجية التسويقية.

سابعا- جمع رأس المال اللازم لتأسيس شركتك الناشئة: توجد العديد من مصادر التمويل الفعالة التي يمكن لرواد الأعمال الحصول بواسطتها على رأس مال لبدأ تأسيس شركة ناشئة حيث يجب محاولة الإستفادة من أفضل المصادر المتاحة والتي تتناسب مع طبيعة المشروع وحجمه.

ثامنا- توظيف فريق العمل: يحتاج صاحب المؤسسة إلى البحث عن أفضل الموظفين المحتملين، وإجراء مقابلات عمل مع أكبر عدد ممكن من المتقدمين، لتدرس إمكانيات ومهارات كل موظف وتقرر بعناية أي شخص ملائم لأداء الوظيفة. لأن تكوين فريق عمل ذو خبرة وكفاءة عالية أمر مهم لكل مؤسس.

تاسعا- بناء نموذج أولي لشركتك الناشئة: بناء نموذج أولي لمنتجك أو خدمتك يعني أدنى وأبسط نموذج قابل للتجريب يكون عليه المنتج أو الخدمة ويتضمن الوظائف الرئيسية. يتم تقديمه للجمهور بهدف جسّ نبض السوق وجمع المعلومات اللازمة لمعرفة مدى قابلية العملاء المستهدفين للمنتج أو الخدمة، وآرائهم وإنتقاداتهم، ودراسة إحتياجاتهم وتفضيلاتهم، وتطبيقها على المنتج النهائي قبل طرحه رسميا في السوق يتطلب تطوير النموذج الأولي أموالا ووقتا أقل من المنتج النهائي لذا حاول أن تقدم منتجك في أفضل شكل ممكن حتى يلقي إقبالا وتقييمات إيجابية من جمهورك المستهدف.

عاشرا- إختار مقر الشركة: هناك بعض الأعمال التي لا تحتاج لحيز مكاني ويمكن ممارستها عبر الإنترنت وهناك أعمال أخرى تحتاج إلى مقر فعلي، حيث توجد الكثير من الحلول التي يمكن أن تكون مناسبة وتساعد على إختيار مقر الشركة وتختلف حسب قدرات وإمكانيات كل رائد أعمال (تأجير مساحة سكنية، تأجير مكتب، الإنضمام لحاضنة أو مسرعة أعمال، تأجير مساحة عمل مشتركة).

إحدى عشر- تسجيل الشركة: تسجيل الشركة هي عملية قانونية تستخدم لتكوين كيان إعتباري أو شركة. هذه المرحلة مهمّة جدًا في إضفاء طابع الشركة الناشئة الرسمي، وشكل تقسيم الأسهم المتفق عليه بين المؤسسين. يجب على رواد الأعمال الجدد الإنتباه لهذه المرحلة جيدًا، والعمل على تسجيل الشركة في أسرع وقت ممكن، نظرا لإمكانية وقوع خلافات بين المؤسسين بعد العمل على بناء الشركة لسنوات وتحقيق أرباح دون تسجيل الشركة هنا يقع المؤسسون في ورطة كبيرة قد تصل إلى المحاكم، كما حصل مع الكثير من رواد الأعمال حول العالم.

المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الناشئة والفرق بينها وبين المؤسسات التقليدية

إن طبيعة المؤسسات الناشئة يجعلها تتمتع بمجموعة من الخصائص تميزها عن بقية الأنواع الأخرى من المؤسسات المعروفة.

الفرع الأول: خصائص المؤسسات الناشئة

يمكن إختصار الخصائص التي تتميز بها الشركات الناشئة في العناصر الآتية¹:

أولاً- شابة ومؤقتة: معظم المؤسسات الناشئة نجدها في السوق التحريية بحيث من المعروف أنها تبدأ كأفكار مفترضة من قبل صاحب المشروع، أي من عملية التفكير الذي يؤدي إلى الخروج للعمل (قبل أن تسجل قانونيا) وبالتالي هي شابة وتكون لفترة معينة ثم تنتقل للتخرج "scale-up" لتصبح مؤسسة كبيرة أو تتعرض للفشل وتنتقل إلى فرصة أخرى.

ثانيا- الابتكار: من مميزات المؤسسات الناشئة القدرة على الإبداع والابتكار والتطوير الدائم. بحيث تكون لها القدرة على خلق منتج جديد أو تطوير منتج قديم بمواصفات جديدة، بخدمة جديدة، وطريقة توريد جديدة وما إلى ذلك.

¹ حسن يوسف، صديقي إسماعيل، دراسة ميدانية لواقع إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 01، المركز الجامعي مغنية، الجزائر، 2021، ص ص 73-74.

ثالثاً- القدرة العالية على النمو والتطور : أكثر صفة تتشارك بها المؤسسات الناشئة هي القدرة على النمو وإكتساح الأسواق وتحقيق إيرادات سريعة كبيرة جدا مقارنة بتكاليف التأسيس والعمل وهي ما يشجع أصحاب الأموال على تمويلها، فهي مؤسسات تتطور سريعا ولها القدرة على توليد أرباح كبيرة جدا.

رابعاً- الخطر : وهي العمل في ظل ظروف عدم التأكد الشديد لأنها تركز على الابتكار في سوق غير موجود وإن وجد فهو غير مشبع وبالتالي صعوبة القيام بأبحاث السوق نظرا لقلّة المعلومات إذا تجد المؤسسات الناشئة نفسها تعمل في المجهول.

خامساً- التنوع السوقي : إن المؤسسات الناشئة فقد تألقت في مجال التقنية والتكنولوجيا فقد إتجهت نحو الأسواق الرقمية أما بإنتشارها فهي حاليا تخترق أسواق تقليدية مثل الفلاحة والصناعة والتعليم وغيرهم.

سادساً- المجموعة : يقوم المقاول بتكوين فريق بهدف تخصيص الإمكانيات كل حسب مهارته في مجاله خاصة أن أغلب أصحاب المؤسسات الناشئة شباب جامعي أو خريج جامعات عادة ما تكون خبرته قليلة حيث يعملون على تحقيق التكامل بين أعضاء الفريق لإنجاح الفكرة وإطلاق مؤسستهم.

سابعاً- تركيز على منتج/ خدمة واحدة: في هذه الحالة يتم تركيز المقاول على الفكرة المبتكرة ويطورها حتى لا يتشتت ذهنهم، من أجل الوصول للمطلوب كون التعامل مع الابتكار حساس ويتطلب الكثير من الجهد.

ثامناً- رؤوس الأموال والمستثمرون : عادة ما يبدأ المقاول بالإعتماد على التمويل الذاتي أو من طرف الأصدقاء والعائلة لكن كل مؤسسة ناشئة تقوم في إقتصاد المعرفة نجدها تتجه نحو نوعين من المستثمرين خاصة (أصحاب رأس المال المخاطر وملائكة الأعمال "business Angel") حيث يوفرون لها رؤوس أموال التي تسمح لها بالنمو والتطور.

الفرع الثاني: الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات التقليدية الصغيرة والمتوسطة

عادة ما يتم الخلط ما بين الشركات الناشئة والشركات الصغيرة والمتوسطة، حيث سنحاول من خلال الجدول (02) إزالة هذا اللبس وإبراز أهم أوجه الاختلاف بينهما¹.

¹ [https://www.e7kky.com/article/29852,11/02/2022,h\(13:05\)](https://www.e7kky.com/article/29852,11/02/2022,h(13:05))

الجدول رقم(02): الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات التقليدية الصغيرة والمتوسطة

| العناصر | الفرق | مؤسسات الناشئة | مؤسسات التقليدية الصغيرة والمتوسطة |
|---------------------------------|--|---|------------------------------------|
| الهدف من التأسيس | تقدم أفكار إبداعية. | يتم إنشائها بما يتوافق مع السوق المحلية ولا تقدم أفكار إبتكارية. | |
| خطوات التأسيس | تعتمد على الإبتكار مما يجعل فرص الدعم لها منخفضة قليلا ، لا يوجد نموذج أعمال محدد يمكن له أن يتبعه، الأمر كله يعتمد على التجربة بشكل فعلي مما يتطلب جهودات أكبر من رائد الأعمال. | تقوم على خطة عمل واضحة ففي الغالب يمكن لصاحب المشروع أن يستلهم من تجارب ومشروعات المحيطين به، التمتع بفرص أكبر للحصول على التمويل اللازم | |
| البيئة الصناعية أو السوق المحلي | قدرتها محدودة في توفير فرص العمل كون الوظائف أو الفرص التي تتيحها أو تحتاج إليها ليست معروفة من البداية لأنها تعتمد على الإبتكار والتجريب بصورة كبيرة. | التأثير الذي تحدثه على الإقتصاد المحلي واضح ومحدد فهي تتمكن من توفير فرص عمل بصورة أكبر وإحتياجاتها التمويلية ليست ضخمة التي تمكنها من الربح. | |
| مصادر التمويل | يبحث عن مستثمر يؤمن بفكرته وبأهميتها أو يمكن أن يشارك بها ليمول له مشروعه، يعتمد على الطرق الحديثة لتمويل. | يعتمد صاحب المشروع على نفسه لتمويل مشروعه أو من خلال القروض البنكية والمنح الحكومية. | |
| مدة المشروع | قد تكون مؤقتة كونها تتحول بسرعة الى شركات كبيرة أو تبقى مشروعا صغيرا أو تختفي. | فترة غير معلومة تعتمد على مدى قدرة أصحابها على تحقيق الإستقرار والربح. | |

المصدر: من إعداد الطالبتين بالإعتماد على (2019،e7kky)

المطلب الثالث: أنواع المؤسسات الناشئة ودورة حياتها

بفضل التطور الهائل في عالم التكنولوجيا الذي نشهده الآن، صرنا محاطين بكم هائل من الأنواع والأشكال المختلفة من المؤسسات الناشئة، التي يتعين على رائد الأعمال معرفتها ومعرفة دورة حياتها.

الفرع الأول: أنواع المؤسسات الناشئة

يحتاج رواد الأعمال إلى معرفة مختلف أنواع الشركات الناشئة حتى يتمكنوا من إيجاد أفضل منصة لتنفيذ الفكرة.

يمكن أن نميز خمسة أنواع من الشركات الناشئة، تتمثل في¹:

أولاً- شركات الأعمال الصغيرة: يعتبر هذا النوع من أكثر الأنواع إنتشار في عالم المؤسسات الناشئة، ولا غنى عنه في أي جانب من جوانب الحياة، وتعامل معه بشكل أو بآخر كل يوم من حياتنا، وعليه فإن هذا النوع من المؤسسات لا يهدف بالأساس إلى خلق كيان إقتصادي ضخم، لأنه يركز فقط على خدمة المحيط الخاص به، والإعتماد على العمالة المحلية القريبة من مقر العمل، كما أن أصحاب هذه المؤسسات الناشئة لا يطمحون كثيرا للربح الوفير، حيث أن أغلب أصحاب الأعمال الصغيرة يرغبون فقط في توفير حياة كريمة لأنفسهم ولعائلاتهم.

ثانياً- المؤسسات الناشئة المرتبطة بنمط الحياة: تعتبر هذه المؤسسات الناشئة الناتج الحقيقي من نجاحات في ربط شغف الأشخاص وحبهم لشيء معين في هذه الحياة بمجال عملهم، والذي أثبت نجاحه بشدة في الفترة الحالية، مثال: لنفترض أن هناك شخص يجب الغوص والحياة السمكية والبحرية، فسيكون إختياره لمشروع تأجير أدوات الغوص والصيد في إحدى المنتجعات أو القرى السياحية هو أفضل ما يقدمه ليرضي شغفه في الحياة، وليكن بجوار ما يجبه من عالم البحار والأسماك.

ثالثاً- المؤسسات الناشئة القابلة للبيع: هذا النوع من المؤسسات الناشئة منتشر أكثر في المجتمعات التي تحتوي على فرص تمويلية أكبر من غيرها من الدول الأخرى، فهو بشكل أو بآخر نوع من الإستثمار في الأفكار وليس الغرض منه التوسع والربح من النشاط نفسه فيما بعد، لنقل أن صاحب موقع إلكتروني متخصص في مجال معين، يمكنه العمل على هذا الموقع لفترة من الوقت ليس بهدف تحقيق الأرباح على المدى البعيد، ولكن بهدف الحصول على أفضل العروض لبيع موقعه لاحقاً، عليه فقط العمل بجد على فكرته للفت نظر الجهات والمؤسسات الكبرى في مجالك، وفي الوقت المناسب حتى يلقي العرض الذي يرضيه، ففي السنوات الأخيرة ظهر هذا النوع وبشدة خصوصاً في عالم التكنولوجيا، مثل ما حدث عندما إشترت مؤسسة "فيس بوك" مؤسسة "واتس أب" ومؤسسة

¹ سمير جادلي، تحليل مصادر تمويل المؤسسات الناشئة في ظل التجارب الدولية الصين وكرواتيا والمملكة المتحدة، مقال منشور في الكتاب الجماعي بعنوان: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة، جامعة جيجل، الجزائر، 2021، ص ص 74-75.

"أنستغرام"، والتي عملت بدورها في الفترة الأخيرة على رفع قيمتها في السوق بغرض الحصول على أفضل العروض لبيعها.

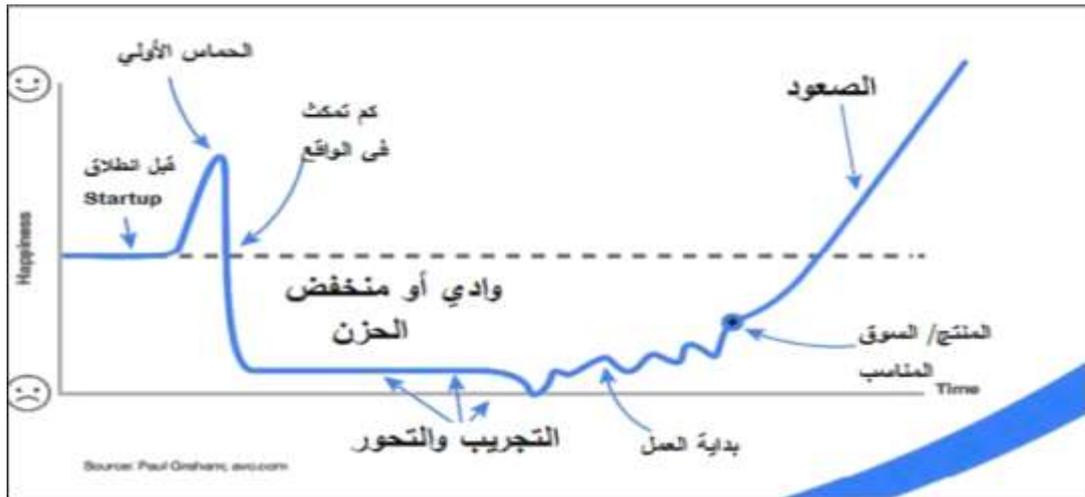
رابعا- المؤسسات الناشئة بهدف مجتمعي: لا تسعى لتحقيق الأرباح في المقام الأول، ولكن ما يعينها أولا هو جعل العالم يبدو بشكل أفضل من خلال دورها وما تقدمه من خدمات مجتمعية مختلفة تساهم في تحسين هذا العالم. لا يمكن التأكيد بأن تلك المؤسسات الناشئة لا تهتم مطلقا بتحقيق الربح، ولكن تحقيق الأرباح يأتي كهدف ثانوي، ويكون دور هذه الأرباح هو التوسع في العمل المجتمعي، وخدمة العالم المحيط بهذه المؤسسات لتحقيق ما ترمي إليه من تحسين وتطوير هذا المجتمع الذي أنشئت من أجله.

خامسا- المؤسسات الناشئة القابلة للتطور: يشارك هذا النوع من المؤسسات الناشئة نفس البداية المتواضعة للأعمال الصغيرة، ولكن أصحاب هذا النوع من المؤسسات يمتلكون أفكارا مختلفا، يقتنعون أنهم أصحاب فكر معين وهدف ورسالة يجب توصيلها لكل العالم، وأنهم يساهمون بأعمالهم في جعل العالم مكان أفضل للعيش.

الفرع الثاني: دورة حياتها

توضح دورة حياة المؤسسة الناشئة مختلف المراحل والوضعيات التي تمر بها المؤسسة، وبالرغم من أن ما يميز المؤسسات الناشئة هو النمو المستمر، إلا أن الواقع يعكس غير ذلك، فهذه المؤسسات كثيرا ما تتعثر وتفشل، ويمكن إبراز ذلك من خلال المنحنى التالي:

الشكل رقم (02): منحنى دورة حياة المؤسسات الناشئة



المصدر: بو الشعور، 2018، صفحة 421.

من خلال الشكل (02) يمكن القول بأن الشركات الناشئة تمر بخمس مراحل¹:

أولاً- المرحلة الأولى: وتبدأ قبل إنطلاق المؤسسة الناشئة: يتم فيها طرح نموذج أولي لفكرة جديدة ودراستها ودراسة السوق وسلوك وأذواق وميولات المستهلك المستهدف.

ثانياً- المرحلة الثانية: وهي مرحلة الإنطلاق: يتم فيها إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة، هنا يبحث المقاول على من يمول الفكرة مادياً ويلجأ الى ما يسمى FFF أي fools, family, Friends لأن درجة المخاطرة تكون عالية. في هذه المرحلة يكون المنتج في حاجة الى الترويج كما يكون مرتفع السعر ويبدأ الإعلام بالدعاية للمنتج.

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

رابعاً- المرحلة الرابعة: (الإنزلاق في الوادي)²: بالرغم من إستمرار الممولين المغامرين (رأس المال المغامر) بتمويل المشروع، إلى 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.

خامساً- المرحلة الخامسة: (مرحلة تسلق المنحدر): يستمر رائد الأعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتجه وإطلاق إصدارات محسنة، لتبدأ الشركة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الإستراتيجيات المطبقة وإكتساب الخبرة لفريق العمل، ويتم إطلاق الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره، وتسويقه على نطاق أوسع.

سادساً- المرحلة السادسة: (مرحلة النمو المرتفع): في هذه المرحلة يتم تطوير المنتج بشكل نهائي ويخرج من مرحلة التجربة والإختبار وطرحه في السوق المناسبة، وتبدأ الشركة الناشئة في النمو المستمر ويأخذ المنحنى

¹ديناوي أنفال عائشة، زرواط فاطمة الزهراء، المؤسسات الناشئة قاطرة الجزائر الجديدة للنهوض بالإقتصاد الوطني -التحديات وآليات الدعم-، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 03، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، الجزائر، 2020، ص330.

²عفاف لومازية، حاضنات الأعمال كآلية مستحدثة لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر- مع الإشارة الى بعض التجارب العالمية -، مقال منشور في الكتاب الجماعي بعنوان: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية و المستحدثة، جامعة جيجل، الجزائر، 2021، ص ص202-203.

بالإرتفاع، حيث يحتمل أن 20% إلى 30% من الجمهور المستهدف قد إعتمد الإبتكار الجديد، لتبدأ مرحلة إقتصاديات الحجم الكبير وتحقيق الأرباح الضخمة.

المطلب الرابع: أهمية المؤسسات الناشئة وعوامل نجاحها

نجاح المؤسسات الناشئة قائم على عوامل كثيرة أهمها الإبداع والإبتكار الذي ينافس به الشركات الأخرى، سنتعرف وفق العناصر الموائية على أهمية ومكانة المؤسسات الناشئة وعوامل نجاحها من أجل تحقيق التميز والجودة العالية في منتجاتها وخدماتها.

الفرع الأول: أهمية ومكانة المؤسسات الناشئة

وتبرز أهميتها ومكانتها فيما يلي¹:

أولاً- خلق الوظائف وتخفيض مستويات البطالة: تساهم الشركات الناشئة بشكل كبير في توفير فرص عمل لأفراد المجتمع، إذ أن فرص النمو السريع التي تميز هذا النوع من الشركات، تجعلها قادرة على توليد فرص تشغيل، وقد أثبتت العديد من الدراسات على المستوى العالمي هذا الدور، ففي دراسة لمؤسسة فوكمان حول أهمية الشركات الناشئة في خلق فرص العمل تمكن الباحثون من إثبات أن الشركات الناشئة خلقت 5 ملايين فرصة عمل سنويا خلال الفترة 1992-2005 وهو مستوى أعلى بأربعة أضعاف من أي فئة عمرية للشركات الأخرى.

ثانيا- زيادة إنتاج السلع والخدمات: وفقا لـ **Ritchie و Swisher** من مركز **IDEA** (Intercommunale de développement économique et d'aménagement)

فإن الشركات الناشئة لديها تكنولوجيا أعلى بشكل غير متناسب مع حجمها، وهذا ما يؤدي إلى زيادة إنتاج السلع والخدمات. وفي تقرير صدر عام 2017 عن مركز الدراسات الإقتصادية في مكتب الإحصاء الأمريكي، وجد الباحثين أن الشركات التي تتمتع بإنتاجية عالية النمو هي المؤسسات الحديثة الشابة، وتقدم مساهمات غير متناسبة في نمو السلع والخدمات.

ثالثا- 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. تماشيا مع هذا، سوف يدرك الناس أن لديهم مسؤوليات جديدة لعملهم وتطويرهم الوظيفي.

¹ بوزرب خير الدين، خوالد أبو بكر، تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الواقع و المأمول -دراسة تحليلية-، مقال منشور في الكتاب الجماعي بعنوان إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية و المستحدثة ، جامعة جيجل ، 2021،ص 362.

رابعاً- فتح أسواق جديدة: تخلق الشركات الناشئة أسواقاً جديدة أو تحول الأسواق القديمة تماماً من خلال تقديم منتجات تغير الإقتصاد العالمي، وغالباً ما تخلق التقنيات الجديدة فرصاً جديدة تستفيد منها الشركات الناشئة، ثم تخلق الشركات الناشئة قيمة هائلة مقارنة بالشركات الناضجة، وهو ما يدعم المنافسة ويدفع الإقتصاد نحو التطور.

خامساً- تعزيز البحث والتطوير: يمكن للشركات الناشئة أن تساهم بشكل كبير في البحث والتطوير، لأنها غالباً ما تتعامل مع التكنولوجيا العالية والخدمات القائمة على المعرفة، حيث يعمل فريق البحث والتطوير في الشركة الناشئة كباحث عن الإبتكار ويحافظ على نمو الشركة، ويساهم بشكل جيد في التوجه التطبيقي أو العمل البحثي في الجامعات والمعاهد والمؤسسات التعليمية الأخرى، نتيجة لذلك يمكن للشركات الناشئة تشجيع الطالب أو الباحثين على تنفيذ أفكارهم من خلال العمل عند الشركات الناشئة.

الفرع الثاني: عوامل النجاح للمؤسسات الناشئة

شعر غروس بالفضول لمعرفة سبب نجاح بعض الشركات الناشئة وفشل غيرها التي إحتضنتها شركته IdeaLab وهي شركة أسسها عام 1996. فأجرى بحثه الخاص، والذي شمل بيانات مئات الشركات: من شركاته، وشركات الأخرين. ثم عمل على تصنيف كل شركة على خمس عوامل رئيسية وهي¹:

أولاً- الفكرة Idea: الأساس الذي تقوم عليه الشركة.

ثانياً- فريق الشركة Team: التنفيذ، والتبني للأفكار، والقدرة على التعامل مع الزبائن.

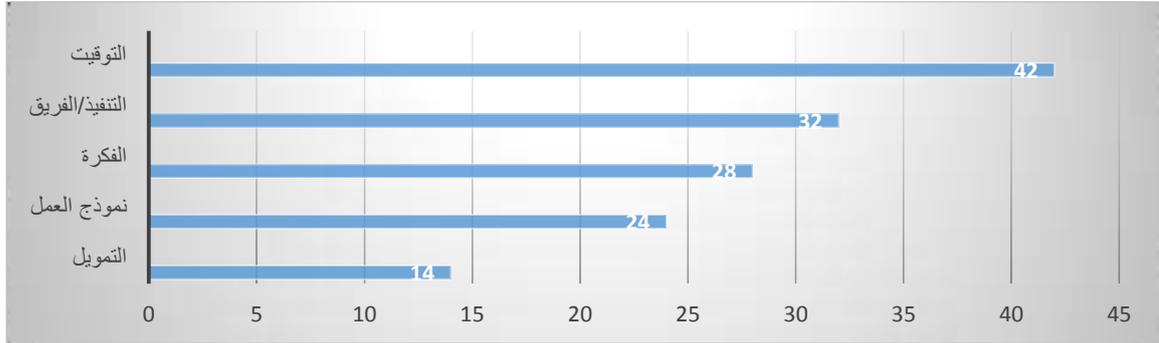
ثالثاً- نموذج العمل Business Model: وفيه يتم التخطيط لإنشاء عائدات الشركة من الزبائن.

رابعاً- التمويل Funding: وهو تمويل الشركة من قبل المستثمرين.

خامساً- التوقيت Timing: وتعني إن كانت فكرة الشركة مبكرة، والعالم غير مستعد بعد لها. أم أنها مبكرة بمعنى أنها متطورة وسوف تساهم في تطوير العالم. أم أن الفكرة متأخرة جداً. أم أن هناك العديد من المنافسين مما يقلل من فرص نجاح الفكرة.

¹ <https://www.vogmag.com>.24/03/2022.h(9:53).

الشكل رقم (03): العوامل الخمسة الأولى لنجاح أكثر من 200 شركة عالمية



المصدر: (Vogmag، 2019)

لمعرفة العامل الوحيد وراء نجاح الشركات الناشئة، بعد تحليل الشركات التي إحتضنتها Idealab، وتلك العالمية مثل (البيوتوب والأنستغرام وأوبر)، تبين أن التوقيت كان هو العامل الأول للنجاح بنسبة 42%، يأتي بعدها فريق العمل والتنفيذ، ثم الفكرة، ونموذج العمل، العوامل المؤثرة على نجاح الشركات الناشئة.

ومن الضروري عدم إستغلال أهمية العوامل جميعها التي سبق وتم ذكرها لنجاح الشركات الناشئة. فالتنفيذ مهم جدا، وكذلك الفكرة ولكن التوقيت مهم أكثر وأفضل طريقة لإختيار التوقيت لإطلاق الشركة الناشئة يكون من خلال معرفة إن كان المستهلكون مستعدون لما سيتم تقديمه لهم. وأن يكون صاحب الشركة صادقا مع نفسه، فلا ينكر نتائج بحثه إن أظهرت أن التوقيت لفكرته ليس مناسب.

المبحث الثاني: المؤسسات الناشئة في الجزائر وبيئتها

تمهيد:

يغطي هذا الموضوع عموما بإهتمام متزايد مؤخرا لاسيما في السنتين الأخيرتين بالجزائر وهذا على جميع المستويات، فعملية تحويل الأفكار الإبداعية الى شركات ناشئة تواجهها عدة تحديات ومعوقات تتعلق ببيئة ومناخ الأعمال. يهتم هذا المبحث بالتعرف على المؤسسات الناشئة في الجزائر وبيئتها وأبرز التحديات التي تواجهها.

المطلب الأول: الرؤية الجزائرية حول الشركات الناشئة

ظل مفهوم الشركات الناشئة في الجزائر مبهما خلال السنوات الماضية، وهذا نظرا لغياب إطار قانوني صريح يوضح شروط ومتطلبات إنشاء هذا النوع من المؤسسات، إلى أن كشفت الجريدة الرسمية في المرسوم التنفيذي رقم - 25420 المؤرخ في 15 سبتمبر عن إنشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر" و "حاضنة أعمال"¹، وتم استحداث هذه اللجنة بهدف المساهمة في تشخيص المشاريع المبتكرة وترقيتها والمشاركة في ترقية النظم البيئية للمؤسسات الناشئة، ووفقا لهذا المرسوم فإن المؤسسة الناشئة هي كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري، وتحترم المعايير الآتية:

- 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 لتجديد مرة واحدة؛
- تخول العلامة لصاحبها الحصول على تدابير مساعدة ودعم الدولة.

¹ المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، الجريدة الرسمية، العدد 55، الجزائر.

من خلال المعايير الموضوعية يبرز أن المشرع الجزائري لم يشترط الإبتكار كمعيار أساس لمنح علامة مؤسسة ناشئة، كما لم يذكر المشرع الجزائري معيار التكنولوجيا ضمن معايير تصنيف المؤسسات الناشئة، وهذا على خلاف ما هو معتمد في أغلب دول العالم¹.

المطلب الثاني: المنظومة البيئية لريادة الأعمال

هناك عدد من العوامل المتداخلة والمتكاملة التي تسهم في نمو ريادة الأعمال ودعمها في المجتمعات، يمكن أن نطلق عليها منظومة ريادة الأعمال، وتسمى في بعض الدراسات المنظومة البيئية لريادة الأعمال، وقد ساهم عدد من الباحثين في وضع نماذج متنوعة لهذه المنظومة. ومن تلك النماذج التي وجدت قبولا في أدبيات ريادة الأعمال ما قام به دانيال إيسينبرغ Daniel Isenberg 2011 من كلية باسبون وذلك بتطوير مقارنة مميزة للمنظومة. وأكد إيسينبرغ أن هذا النموذج يشكل إستراتيجية جديدة وفعالة من حيث التكلفة لتحفيز الإزدهار الإقتصادي. وأن هذا النهج يحتمل أن يصبح "شرطا مسبقا" للتوجه الناجح نحو الإبتكار وإقتصاد المعرفة والسياسات التنافسية الوطنية. وقد حدد إيسينبرغ ستة عوامل تشكل منظومة ريادة الأعمال هي: (ثقافة مواتية، وسياسات ممكنة، وتوافر التمويل المناسب، رأس مال بشري الجيد، الأسواق المتاحة، مجموعة من المؤسسات الداعمة). وتضم هذه العوامل الرئيسية عشرات العناصر التي تتفاعل بطرق معقدة للغاية ومتكاملة.

وقد عرف كيو وكيو Kew and Kew 2011 النظام البيئي لريادة الأعمال بأنه المنشآت الريادية، والموارد، والناس، المناخ الضروري للمساعدة على إنماءه التي قد تعين أو تعيق توجه الفرد نحو ريادة الأعمال، ويمكن تصنيف هذه العوامل المكونة لمنظومة ريادة الأعمال الى قسمين هما²:

أولاً- المنظومة الجزئية (Micro-Ecosystem) وهي المنظومة المتصلة مباشرة بريادة الأعمال، وتدخل أو تتفاعل مع مكونات الأعمال الريادية بحيث وجودها أساسيا لنموها وإزدهارها، وتشمل هذه المنظومة العوامل الآتية: (البحث العلمي التطبيقي، الأسرة والأصدقاء، حاضنات الأعمال، رأس مال الجريء، الداعمون).

ثانياً- المنظومة الكلية (Macro-Ecosystem) وهي المنظومة المحيطة بريادة الأعمال، وتؤثر بطريقة غير مباشرة في نمو رواد الأعمال والأعمال الريادية. ويعد توافرها أمرا حاسما لتوفير البيئة الصحية التي يمكن من

¹ بوزرب خير الدين، خوالد أبو بكر، مرجع سبق ذكره، ص 371.

² أحمد بن عبد الرحمان الشميمري، وفاء بنت ناصر لمبيرك، ريادة الأعمال، طبعة الأولى، العايبكان لنشر والتوزيع، الرياض، مملكة العربية السعودية،

خلالها دعم التوجه العام نحو التميز في الأعمال الريادية، وتحتوي على مايلي: (العوامل الثقافية، العوامل القانونية والتشريعية، العوامل السياسية، العوامل الاقتصادية، البنى التحتية).

المطلب الثالث: بيئة المؤسسات الناشئة في الجزائر

مازال نشاط المؤسسات الناشئة في الجزائر في مراحله الأولى، حيث تحاول هذه المؤسسات خلق مكان لها في المحيط الإقتصادي الجزائري.

الفرع الأول: مناخ الأعمال للمؤسسات الناشئة في الجزائر

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

نجاح و تطور الشركات الناجحة يعتمد على بيئة أعمال موازية وإن ضعف نشاط المؤسسات الناشئة في الجزائر عائد لعدة أسباب يمكن تلخيصها في النقاط التالية¹:

- ضعف الإنفاق الحكومي على البحث العلمي والتطوير الذي لم يتجاوز 7% من إجمالي الناتج المحلي سنة 2016 محتلة بذلك المرتبة 64 على المستوى العالمي؛
- غياب سياسة واضحة تعنى "بالإبتكار" بالإشتراك مع جميع الفاعلين سواءا الدولة، المؤسسات خاصة أو عمومية، الجامعة؛
- ضعف العلاقة بين الجامعة مراكز البحوث والنسيج الإقتصادي؛
- غياب إحصائيات حول عدد المؤسسات الناشئة الناشطة في الجزائر؛
- غياب النظام البيئي الخاص بالشركات الناشئة؛
- صعوبة إيجاد التمويل الكاف للمشاريع الإبتكارية للمؤسسات الناشئة في الجزائر؛
- غياب الإطار القانوني المنظم لعمل لشركات الناشئة في الجزائر.

¹ بسويح منى وآخرون، واقع آفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 03، جامعة غليزان، الجزائر، 2021، ص ص410-411.

الفرع الثاني: النظام التعليمي والكفاءات في الجزائر

إن تحويل الأفكار الى مشاريع إبداعية ومؤسسات ناشئة يعتمد على توفر كفاءات سواءا تكنولوجية أو إدارية وهذا مرتبط أساسا بوجود نظام تعليمي منفتح على متطلبات سوق العمل. الابتكار مرتبط أساسا بعملية تمييز الكفاءات الموجودة وتوفر كفاءات يحتاجها السوق، إن الجامعة تعتبر المصدر الأساسي لنشر المعارف التكنولوجية وإنتاج الكفاءات العلمية والإدارية، الجامعة الجزائرية منذ مدة طويلة إنتهجت توجه إجتماعي بعيدا عن دورها المحوري المرتبط بحاجيات السوق والإندماج الإقتصادي، كما أن مجمل الأبحاث التي تقام في الجامعة غير مرتبطة بالواقع الإقتصادي الجزائري. تعاني الجزائر من ضعف هياكل البحث، الإنتاج العلمية، عدد الباحثين بالإضافة الى التكوينات التي تتوفر عليها الجامعة الجزائرية غير متلائمة مع حاجيات ومتطلبات سوق العمل أما من ناحية التكوين فإن الجامعة الجزائرية تأخرت في إدماج المقاولاتية كعنصر أساسي ومهم في عملية التكوين¹.

الفرع الثالث: ملامح دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر

نذكر منها ما يلي²:

أولا-تشجيع الشباب: إعتمدت الدولة الجزائرية العديد من الأساليب من أجل تشجيع الشباب على إنشاء الشركات الناشئة في مختلف المجالات من خلال تنظيم العديد من الملتقيات والمعارض في العديد من الولايات من أجل تقريب الشباب لهذا المجال، وتشجيعهم على دخوله من خلال مرافقتهم بالعديد من التحفيزات والتسهيلات التي تسمح لهم بتحقيق نجاحات عديدة وهو ما سيزيد من إقبال الشباب على مجال إنشاء الشركات الناشئة.

وفي هذا المجال نظم مؤخرا ملتقى في أدرار حول الشركات الناشئة، حيث أكد مشاركون في ورشة تكوينية حول كيفية إنشاء مؤسسة إبتكارية ناشئة نظمت في إطار «منتدى أدرار 2020 للمؤسسات الناشئة» و تضمنت هذه الورشة جانبا دراسيا نظريا وآخر تطبيقيا وتشمل إعداد البطاقات الأولية للمشاريع الإبتكارية وتحديد العملاء الأساسيين لهذه المشاريع ومعرفة إحتياجات الجماعات المحلية بما يمكن المؤسسة الناشئة من تقديم حلول عملية ذكية للإحتياجات المحلية للهيئات والمتعاملين الإقتصاديين. وفي هذا الجانب، يرى الشباب أن التوجه نحو هذا المجال سيضع التنمية في مسارها الصحيح حيث سيساعد في القضاء على الذهنيات السلبية المحبطة لعزيمة الشباب وأفكارهم الإبتكارية، كما يسمح ذلك أيضا بتصحيح الوجهة والمفهوم الحقيقي للمؤسسة الناشئة في تعاملها مع

¹ بسويح منى وآخرون، مرجع سابق، ص 411.

² وليد بولغب، مرجع سبق ذكره، ص ص 194-195.

السوق من منظور عالمي، بإستغلال التكنولوجيات الحديثة التي ما تزال تستهلك من طرف الشباب في أمور هامشية رغم الإمكانيات المالية المعتبرة التي سخرتها لها الدولة نظرا لجدواها الفعالة في الإقتصاد الرقمي وإقتصاد المعرفة.

ثانيا-إجراءات عملية لمرافقة الشباب: كشفت الوزارة الأولى في فترة سابقة عن وضع جملة من الإجراءات التي تهدف إلى تعزيز وتنويع مداخل الإقتصاد الوطني وأعلنت عن تسهيلات لفائدة الشباب المستثمر من أصحاب الشركات الناشئة بما فيها تخصيص 3 آلاف محل تجاري لفائدتهم وصندوق وطني لدعمهم.

وكانت الحكومة تهدف من خلال هذه الإجراءات إلى البحث في مشاريع الشباب أصحاب الشركات الناشئة بحلول ذكية وقررت الحكومة إنشاء ثلاث مناطق تكنولوجيا لفائدة الشباب أصحاب الشركات الناشئة، إنشاء صندوق وطني لدعم الشركات الناشئة، كما تم إنشاء محافظة للطاقة المتجددة والفعالية الطاقوية مع وضع تسهيلات تسمح لصغار المستثمرين بتسجيل الشركات الناشئة في السجل التجاري.

وتهدف الحكومة من خلال هذه الإجراءات وغيرها إلى حماية الإقتصاد الوطني وتنويعه خصوصا وأن قانون المالية 2020 حمل مساعي تعزيز جاذبية الإقتصاد الوطني وتحسين مناخ الأعمال وعقلنة النفقات العمومية والواردات من الخدمات والسلع، تنويع وتوسيع مصادر تمويل الإقتصاد الوطني إلى جانب تحسين مداخل الإيرادات العادية لميزانية الدولة عبر الرفع من أداء عمليات التحصيل الجبائي وتبسيط الإجراءات الجبائية والجمركية ومكافحة التهرب الضريبي كما شددت الدولة طبقا لما تضمنه قانون المالية الجديد على إعفاء المؤسسات الشبانية وإستثمارات الشباب الحامل للمشاريع من الضرائب والرسوم المختلفة وإقرار تحفيزات لهم وتسهيل وصولهم إلى العقار لتوسعة مشاريعهم.

المطلب الرابع: تحديات المؤسسات الناشئة

بالرغم من نشاط وحجم المؤسسات الناشئة في الجزائر مازال في بداياته الأولى إلا أن التحديات التي تواجهها لا تختلف عن التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في باقي مناطق العالم لكن بدرجات متفاوتة، لعل أبرزها تتمثل في¹ :

أولاً - 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 توسيعها يحتاج إلى المزيد من رؤوس الأموال لما يتطلب ذلك من إعداد خطة إلى جانب المستندات الداعمة للإستفادة من رأس مال الإستثمار في ظل عدم كفاية المصادر الداخلية التمويلية ونقص الضمانات وزيادة المخاطر.

ثانياً- 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 بالجمال إذا إفتقدتها المؤسسة أدى ذلك إلى فشلها.

ثالثاً- آليات الدعم: هي تلك الآليات التي تلعب دوراً مهماً في دورة حياة المؤسسات الناشئة، وتشمل على سبيل المثال المستثمرين الملاك، حاضنات الأعمال، مجتمعات العلوم والتكنولوجيا، مراكز تطوير الأعمال الصغيرة ورؤوس الأموال الإستثمارية... إلخ، إن عدم الوصول إلى هذه الآليات والإستفادة من خدماتها يؤدي إلى زيادة مخاطر الفشل.

رابعاً- العناصر البيئية: إن تأثير العناصر البيئية يعد بليغاً على المؤسسات الناشئة، فإذا كانت البيئة الداعمة تسهل نجاح هذه المؤسسات، فإن قلة الإهتمام بالعناصر البيئية (مثل: الإتجاهات الحالية، قيود الأسواق، والمسائل القانونية... إلخ) يمكن أن يؤدي إلى فشلها.

¹ نجار حياة، رأس مال الإستثماري كبديل مستحدث لتمويل المؤسسات الناشئة -تجربة الولايات المتحدة الأمريكية-، مقال منشور في إطار الكتاب الجماعي الدولي بعنوان: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية و المستحدثة ، جامعة جيجل ، الجزائر، 2021، ص 158.

خلاصة الفصل الأول:

من خلال طرحنا لموضوع المؤسسات الناشئة توصلنا إلى أنه لا يوجد تعريف موحد متفق عليه ويرجع ذلك إلى اختلاف معايير التصنيف المعتمدة في كل دولة، إلا أنه يوجد نقاط مشتركة بينهم من أبرزها عنصري "الإبداع والإبتكار" غالبا نجدهم في قطاع التكنولوجيا الحديثة، فهذه المؤسسات وعلى الرغم من تعدد أنواعها وخصائصها "قدرتها على النمو كبيرة، شابة، حجم مخاطرها عالية، تنوعها السوقي..." إلا أنها كثيرا ما تتعثر وتمر بمراحل صعبة وتجاوزها ونجاحها متعلق "بالفكرة، فريق العمل، نموذج عمل، التمويل..."، مع توفير منظومة بيئية تتكون من عوامل متداخلة ومتكاملة تساهم في نموها، بالإضافة إلى الأخذ بعين الاعتبار خطوات إنشائها والعمل بها.

حيث إستخلصنا أن مناخ الأعمال في الجزائر ضعيف من كل الجوانب وذلك بسبب تركيزها على قطاع المحروقات، إلا أن هناك ملامح لدعم هذا القطاع وإنجاحه بدءا من خلق إطار قانوني وتشريعي جديد الذي لم يشترط الإبتكار كمتعارف أساس لمنح علامة مؤسسة ناشئة، وقيامها كذلك بإجراءات عملية لتشجيع ومرافقة الشباب لدخولهم في هذا القطاع، وذلك بمنحهم مجموعة من التحفيزات والتسهيلات "كإعفاءهم من الضرائب والرسوم، دعمهم من الصندوق... الخ" وذلك لمواجهة التحديات التي ستعيق سيرها.

الفصل الثاني:

آليات ومصادر تمويل المؤسسات الناشئة

تمهيد :

تحتل عملية التمويل بمختلف آلياتها وأشكالها مكانة هامة لدى المؤسسات بمختلف أحجامها وأنواعها فهو يعتبر المحرك الأساسي من أجل مواصلة نشاطها منذ بدايتها وطول حياتها.

تعد العملية التمويلية من أكبر التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة سواء في الجزائر أو الدول المتقدمة، خاصة في مرحلة الإنطلاق وهذا بسبب محدودية مصادر التمويل المتاحة أمامها، ذلك لطبيعة نشاطها المبتكر والذي يحتوي على درجة مخاطرة عالية، إضافة إلى عدم إمتلاكها الضمانات الكافية. وهو ما استدعى إستحداث آليات تمويلية حديثة للدعم المالي والفني لهذه المؤسسات.

خلال هذا الفصل سيتم التطرق إلى :

- الإطار النظري لعملية التمويل وأهم مصادرها وآلياتها؛
- آليات التمويل المستحدثة لتمويل ودعم المؤسسات الناشئة؛
- واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، بالإضافة الى أبرز التحديات التي تواجهها هذه المؤسسات.

المبحث الأول: ماهية التمويل

ظهر التمويل وتطور بشكل ملحوظ للتغلب على التحديات المختلفة التي تواجهها الأعمال الإستثمارية، ونظرا لكونه من أهم الوظائف في المؤسسة فعليها إدارة هذه الأموال بطريقة عقلانية لتحقيق كل ما هو مخطط له من طرف هذه الأخيرة للوصول الى الأهداف المسطرة.

المطلب الأول: تعريف التمويل وخصائصه

توجد العديد والمختلف من التعاريف لتمويل سنوضح بشكل عام في هذا المطلب مفهومه، بالإضافة الى بعض الخصائص التي يحتويها.

الفرع الأول: تعريف التمويل

هو " الإمداد بالأموال في أوقات الحاجة " ¹.

ويعرف أيضا بـ " عملية تجميع مبالغ مالية وجعلها في حوزة المؤسسة بصفة دائمة ومستمرة " ².

هناك معنى عام للتمويل ويعني تدبير الأموال اللازمة للقيام بالنشاط الإقتصادي وتعتمد المشروعات الناشئة في الأساس على مواردها الذاتية للتمويل أنشطتها الإقتصادية فإذا لم تكفي اتجهت إلى غيرها ممن يملكون فائضا من الأموال لسد هذا العجز ومن هنا يتحدد المعنى الخاص للتمويل على أنه نقل القدرة التمويلية من فئات الفائض المالي إلى فئات العجز المالي ، وقد يكون هذا النقل مباشرة من المشروع لأخر أو تتداخل بينها مؤسسات وسيطة، وهو ما يعني أن تمويل المشروعات الناشئة " إمداد تلك المشروعات بالأموال اللازمة للقيام بنشاطها الإقتصادي سواء بموارد داخلية أو خارجية " ³.

الفرع الثاني: خصائص التمويل

لكل مصدر تمويلي خصائصه ويمكن إبرازها في النقاط التالية ⁴:

¹ طارق الحاج، مبادئ التمويل، دار صفاء لنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010، ص 21.

² لمياء دالي علي، مساهمة بورصة الجزائر في تمويل المؤسسات الإقتصادية العمومية، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الإقتصاديات والمؤسسات -دراسة حالة الجزائر والدول النامية-، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2006، ص 31.

³ عبد المطلب عبد الحميد، إقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2009، ص 165.

⁴ فلاح حسن الحسين، مؤيد عبد الرحمان الدوري، إدارة البنوك، دار وائل للنشر، عمان، 2001، ص 124.

أولاً- تاريخ الاستحقاق: ويعني أن الأموال التي تحصل عليها المؤسسة لها فترة سداد بغض النظر عن الإعتبارات الأخرى، حيث لكل نوع من أنواع التمويل تاريخ يختص به (باستثناء أموال الملكية) فليس من المنطق أن يتم الإقتراض دون أن يتم الإتفاق على تاريخ السداد، وتوجد ثلاث فترات لسداد الديون:

- قصيرة السداد أقل من سنة؛
- متوسطة السداد ما بين السنة وعشر سنوات؛
- طويلة السداد بعد عشر سنوات.

ثانياً- الدخل: لكل مصدر تمويلي مردود وكل دخل يمكن أن يمتاز بمايلي:

- الأولية إذ توجد هنالك أولويات لما يحصل على دخل أولي من المقترضين؛
- التأكد بأن لكل مقرر دخل محدد بغض النظر عن الأرباح أو الخسائر التي حققها المقترض بإستثناء أموال الملكية.

المطلب الثاني: وظائف وأنواع التمويل

الفرع الأول: وظائف التمويل

عادة ما ترتبط الوظيفة المالية بالإدارة المالية والتي يمكن أن تنحصر وظائفها فيما يلي¹:

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

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

ثالثاً- الحصول على الأموال: يبين التخطيط المالي مقدار وحجم الأموال التي تحتاجها الشركة، ومواعيد الحاجة إليها، ولتغطية هذه الحاجة تلجأ الشركة الى مصادر داخلية أو خارجية وهو ما يعرف بالهيكل المالي للشركة الذي

¹ إيناس صبيدة، أهمية القرض السندي في تمويل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية- دراسة حالة القرض السندي لمؤسسة سونطراك-، مذكرة مقدمة لنيل درجة الماجستير في علوم التسيير، تخصص مالية مؤسسة، جامعة أحمد بوقرة بومرداس، الجزائر، 2017-2018، ص11.

يعرف على أنه تشكيلة المصادر التي حصلت منها الشركة على الأموال لغرض تمويل إستثماراتها، وهو يتضمن جميع العناصر المكونة لجانب الخصوم وحقوق الملكية.

رابعاً- إستثمار الأموال: من المهم أن تستعيد المؤسسة الأموال التي إستثمرتها في أصل من الأصول، سواء كانت ثابتة أو متداولة، نظراً لإحتياجاتها في تسديد إلتزاماتها، وعند الحصول عليها يسعى المدير المالي إلى إستغلالها بشكل أمثل في مختلف المشاريع، وذلك من أجل تحقيق أعلى مستوى من الربح.

خامساً- مقابلة المشاكل الطارئة (الخاصة): على المدير المالي القيام بالوظائف الأربعة السابقة، إلا أنه قد تحدث بعض المشاكل من حين لآخر، كعمليات التوسع في إنتاج سلعة معينة، في هذه الحالة على المدير مجابهة هذه الحالات الخاصة بتخطيط ورقابة كما في الحالات العادية.

الفرع الثاني: أنواع التمويل

تصنف عملية التمويل حسب عدة معايير وتتمثل في :

أولاً- من حيث المدة : بموجب هذا المعيار ينقسم التمويل إلى ¹:

- تمويل قصير الأجل: يقصد به تلك الأموال التي لا تزيد فترة إستعمالها عن سنة واحدة كالمبالغ النقدية التي تخصص لدفع أجور العمال وشراء مدخلات ما تحتاجه العملية الإنتاجية ويتم تسديدها في نفس الدورة.
- تمويل متوسط الأجل: يستخدم التمويل متوسط الأجل لتمويل حاجة دائمة للمؤسسة كتغطية تمويل الأصول الثابتة أو لتمويل المعدات والآلات الخاصة بالربحية المنتظرة من هذا التمويل، وتكون مدته ما بين السنة إلى خمس سنوات.
- تمويل طويل الأجل: وينشأ من الطلب على الأموال اللازمة لحيازة التجهيزات الإنتاجية ذات المردودية على المدى الطويل يوجه إلى مشاريع إنتاجية وتكون مدتها خمس سنوات.

ثانياً- من حيث مصدر الحصول عليه : وينقسم إلى:

- التمويل الذاتي: هو أكثر إستعمالاً بحيث يسمح لتمويل نشاطات الإستغلال بنفسها دون اللجوء إلى أي عميل أو مصدر آخر.

¹ قشيدة صوراية، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة حالة الشركة الجزائرية الأوروبية للمساهمات -فيناليب-، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع نقود ومالية، جامعة الجزائر3، 2011-2012، ص ص<77-78.

- التمويل الخارجي: ويتمثل في لجوء المشروع إلى المدخرات المتاحة في السوق المالية سواء كانت محلية أو أجنبية بواسطة التزامات مالية (قروض، سندات، أسهم)، لمواجهة الإحتياجات التمويلية وذلك في حالة عدم كفاية مصادر التمويل الذاتية المتوفرة لدى المؤسسة.

ثالثاً- حسب الغرض الذي يستخدم لأجله : وينتج من هذا التصنيف ما يلي:

- تمويل الإستغلال: يصنف إلى تلك الأموال التي ترصد لمواجهة الإحتياجات والمعاملات قصيرة الأجل والتي تتعلق بتنشيط الدورة الإنتاجية في المؤسسة.
- تمويل الإستثمار: ويتمثل في الأموال المخصصة لمواجهة النفقات التي يترتب عنها خلق طاقة إنتاجية جديدة، وتوسيع الطاقة الحالية للمشروع لإقتناء الآلات والتجهيزات وما يليها من العمليات التي تؤدي إلى زيادة التكوين الرأسمالي للمشروع.

المطلب الثالث: طرق التمويل ومحددات الإختيار بين مصادره

إن تعدد طرق ومصادر التمويل يحتم على صاحب المشروع الإلمام بمختلف محددات كل مصدر.

الفرع الأول: طرق التمويل

يمكن التمييز بين ثلاثة طرق من التمويل وهي: التمويل الداخلي، المباشر والغير مباشر.

أولاً- التمويل الداخلي:

وهو يمثل حالة الإرتباط المباشر بين عمليتي تجميع المدخرات وإستدامها في تمويل مختلف الأنشطة وهذا النوع من التمويل لا يختلف كثيراً في مفهومه عن التمويل الذاتي حيث يمكن تصور التمويل الداخلي على النحو التالي¹:

- على مستوى المؤسسات الإقتصادية: إمكانية تمويل نفسها بنفسها من خلال نشاطها (فوائض النقدية الناتجة عن أرباح متراكمة وغير موزعة).
- بالنسبة للعائلات: إمكانية تمويل نفسها من خلال ما بحوزتها من إيداعات الذي يكون مصدرها الداخل.
- بالنسبة للإدارات العمومية: المتمثلة بالحكومة يتكون تمويلها في الأساس من مواردها الخاصة الحاصلة من فائض الميزانية العامة.

¹ محمد عبد الله شاهين محمد، سياسات التمويل وأثره على نجاح الشركات والمؤسسات المالية، الطبعة الأولى، دار حميرا لنشر والترجمة، مصر، 2017، ص ص35-39.

ثانياً- التمويل المباشر:

وتعتبر هذه الطريقة من طرق التمويل الخارجي حيث تعتبر العلاقات المباشرة بين المدخر والمستثمر دون تدخل أي وسيط مالي، بمعنى أن الوحدات الاقتصادية ذات الفوائض المالية تقوم بتوجيه فوائضها الى الوحدات ذات العجز المالي، حيث يمكن تصور التمويل المباشر كما يلي:

- على مستوى المؤسسات الاقتصادية: تحصل عليها إما بواسطة حصولها على القروض والتسهيلات الإئتمانية من موردها وزبائنها أو بواسطة دعوة الجمهور في توظيف مدخراته على شكل استثمار مالي في الأوراق المالية (أسهم، سندات).
- بالنسبة للعائلات: تحصل على الأموال اللازمة من خلال القروض المباشرة التي تتم بين العائلات فيما بينها أو بين العائلات والمؤسسات.
- بالنسبة للإدارات العمومية: تحصل على الأموال اللازمة من القروض التي تحصل عليها من طرف العائلات والمؤسسات من خلال إصدارها لسندات متنوعة بمعدلات فائدة ومدة إستهلاك مختلفة.

ثالثاً- التمويل غير مباشر:

هو طرف من طرق التمويل الخارجي والذي يتم من خلال الأسواق عن طريق مؤسسات الوساطة المالية، حيث تتولى هذه المؤسسات جمع الإدخارات النقدية من وحدات اقتصادية ذات فائض ثم تقوم بتوزيع ما جمعه على وحدات محتاجة. والقاعدة هنا أن مؤسسات الوساطة المالية تقوم بقرض ما إقترضته.

الفرع الثاني: محددات الإختيار بين مصادر التمويل

عندما تقرر المنشأة نوعية الأصول التي ترغب في إقتنائها أو المشاريع التي تهدف الى إنجازها، فإنها تقيم مختلف مصادر التمويل المحتملة بإيجاز في مايلي¹:

- حجم الأموال التي تحتاجها، والفترة الزمنية التي سيتم فيها توظيف الأموال خلالها؛
- آجال التسديد وتزامنها مع التدفقات النقدية المتوقع تحقيقها؛
- تكلفة التمويل مقارنة مع معدل التكلفة السائدة ومع عائد الإستثمار المتوقع؛
- ما يفرضه الممولين من قيود أثناء طلب التمويل كعدم توزيع الأرباح.

¹محمد غياث شيخة، التمويل-مبادئ-السياسات-التوجهات الحديثة-، دار الإسلام لنشر والتوزيع، دمشق، سوريا، 2020، صص 27-31.

المطلب الرابع: أهمية التمويل

للتتمويل أهمية كبيرة بالنسبة لمختلف الشركات أهمها¹:

- تحرير الأموال أو الموارد المالية المجمدة سواء داخل الشركة أو خارجها؛
- يساهم في إنجاز مشاريع معطلة وأخرى جديدة والذي يؤدي الى زيادة الدخل الوطني؛
- يساعد في تحقيق أهداف المؤسسة من خلال إقتناء أو إستبدال المعدات؛
- يعتبر التمويل كوسيلة سريعة تستخدمها الشركة للخروج من حالة العجز المالي.

¹سمير هريان، صيغ وأساليب التمويل بالمشاركة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحقيق التنمية المستدامة، أطروحة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص إقتصاد دولي، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر، 2014-2015، ص 29.

المبحث الثاني: آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة

تمهيد:

بالنظر الى الصعوبات التي تواجهها المؤسسات الناشئة في الحصول على تمويل لبدء أعمالها خاصة التمويل البنكي، الأمر الذي حتم ظهور بدائل مستحدثة تتماشى مع متطلبات والإحتياجات المالية لهذه المؤسسات. في هذا الصدد سوف نتطرق الى ذكر مصادر التمويل التي آلفتها الأنشطة التجارية منذ زمن بعيد وإستعراض أهم البدائل التمويلية المستحدثة بصفة عامة وبصفة خاصة في الجزائر.

المطلب الأول: آليات التمويل التقليدية

يقصد بآليات التمويل التقليدية تلك الآليات التي تشترك في إستخدامها جميع المؤسسات الإقتصادية سواء كانت ناشئة أو غير ناشئة.

الفرع الأول: التمويل الذاتي

يعتبر التمويل الذاتي أحد المصادر الخاصة، التي تستعين بها المؤسسة في تمويل نشاطها، كما يدل على قدرتها على إيجاد مصادر ذاتية لتمويل نشاطها وإحتياجاتها دون اللجوء الى الغير¹.

الفرع الثاني: التمويل الإسلامي

يعرف بأنه: "العملية التي يقوم خلالها شخص ما بتقديم شيء ذو قيمة مالية لشخص آخر إما على سبيل التبرع أو على سبيل التعاون بما بين الطرفين من أجل إستثماره بقصد الحصول على أرباح تقسم بينهما على نسبة يتم الإتفاق عليها مسبقا وفق طبيعة عمل كل شكل منهما ومدى مساهمته في رأس مال".

الفرع الثالث: تمويل المصرفي

هي عملية التمويل التي تقوم بها المصارف من خلال تقديم قروض للمؤسسات لسد حاجاتها التمويلية مقابل

¹ خالد أحمد علي محمود، إقتصاد المعرفة وإدارة الأزمات المالية، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2019، ص 141.

² محمد الفاتح محمود البشير المغربي، التمويل والإستثمار في الإسلام، الطبعة الأولى، الأكاديمية الحديثة للكتاب الجامعي لنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2018، ص 10.

الحصول البنك على فائدة مقابل هذا القرض، وهذا وفق شروط و ضمانات متفق عليها بين طرفين¹.

المطلب الثاني: آليات التمويل المبتكرة

يقصد بآليات التمويل المبتكرة، تلك الآليات التي تم استحداثها لدعم وتمويل المؤسسات ذات مميزات خاصة وعلى رأسها الناشئة.

الفرع الأول: رأس مال المخاطر

هناك عدة تعاريف قدمت له، حتى وإن اختلفت في صياغتها إلا أنها تشترك في مضمونها حيث²:

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

الفرع الثاني: تمويل الجماعي

يعد من أهم النماذج الجديدة التي تعتمد عليها المؤسسات الناشئة القائمة على التكنولوجيا المالية والتي غيرت مجرى الإقراض والإستثمار.

أولاً- تعريف التمويل الجماعي:

يعرف على أنه³: " وسيلة للحصول على أموال بمبالغ صغيرة من قبل مجموعة كبيرة من الأشخاص الذين يستخدمون الأنترنت ووسائل الإعلام الإجتماعية بغرض تمويل مشروع أو إحتياجات أخرى، ويتم جمع المال عبر منصات مختصة".

¹ بن جيمة مريم وآخرون، آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار للعلوم الاقتصادية، العدد 03، الجزائر، 2020، ص 526.

² نضال يدروج، ياسين العايب، تحليل واقع تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق شركات رأس مال المخاطر في الجزائر -حالة الشركة المالية **SOFINANCE**، مقال منشور في إطار الكتاب الجماعي الدولي بعنوان: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة، جامعة جيجل، الجزائر، 2021، ص 345

³ وفاء حمدوش، أيمن بوزانة، منصات التمويل الجماعي كبديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر -المنافع والتحديات-، مقال منشور في إطار الكتاب الجماعي الدولي بعنوان: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة، جامعة جيجل، الجزائر، 2021، ص 242.

ثانياً- أنواع التمويل الجماعي : يتكون سوق التمويل الجماعي من أنواع فرعية مختلفة من المنصات، يمكن إيجازها على النحو التالي¹:

- **منصات التمويل الجماعي القائمة على جمع التبرعات:** يقوم نموذج عمل هذه المنصات على جمع التبرعات والهبات من المتبرعين بدون توقيع أية عقود، وذلك بهدف المشاركة في التبرعات الخيرية والإنسانية لدعم جهود الإغاثة في حالات الكوارث، المجاعة، وتمويل برامج التعليم.
 - **منصات التمويل الجماعي القائمة على المكافآت:** يقوم الأفراد بتمويل الأفكار الجديدة والمشروعات مقابل الحصول على مكافأة، و لا يستفيدون من أي عائد مالي، قد تكون المكافآت في شكل هدية رمزية أو إصدار مبكر خاص لمنتج أو خدمة تقدمها المشروعات عند بدء التشغيل، من أجل إقناع المستثمرين وجذبهم.
 - **منصات التمويل الجماعي القائمة على الإقراض:** في هذا النوع من المنصات يقدم المقرض مبلغ من المال للمقاول الذي يلتزم بعد ذلك بسداد قرضه بفائدة على مدى فترة محددة بجدول سداد محدد مسبقاً، بالتالي يصبح المشاركون في التمويل الجماعي دائنين للمشروع الذي قرروا تمويله.
 - **التمويل الجماعي القائم على المشاركة في رأس المال :** من خلال هذا النموذج يحصل المستثمرون على حصة في رأس المال (بما يتناسب مع الأموال المستثمرة) في الشركة التي تختار هذا النوع من التمويل الجماعي لزيادة رأسمالها، ويتلقى المساهمون عائداً مالياً على إستثماراتهم وحصة من الأرباح.
- وبالتالي بالنسبة للمؤسسات الناشئة في مرحلة الإنطلاق وذات منتج مبتكر، تعتبر منصات التمويل الجماعي القائمة على المكافآت غير المالية الأنسب لها؛ وبالنسبة للمؤسسات ذات ربحية قصيرة الأجل وتطمح للنمو، فإن منصات التمويل الجماعي القائمة على الإقراض هي الأفضل لها، بحكم أنها تكون قادرة على دفع فوائد للمقرضين، وأخيراً فيما يخص المؤسسات الهادفة لتحقيق نمو معتبر، ستكون على إستعداد لبيع حصص رأس مالها مقابل جمع الأموال اللازمة لتحقيق هدفها، ولهذا تعتبر منصات التمويل الجماعي القائمة على المشاركة في رأس المال هي الأنسب لها.

الفرع الثالث : مستثمرين الملائكة

يظهر هذا النوع من التمويل "المستثمرين الملائكة" في مرحلة البدء، فالمستثمر الملاك يتدخل في جميع مراحل حياة المؤسسة الناشئة.

¹ وفاء حمدوش، أيمن بوزانة، مرجع سابق، ص ص 244-245.

أولاً- تعريف المستثمرين الملائكة:

مصطلح يطلق على رجال المال والأعمال وأصحاب الثروات اللذين يقومون بتمويل المشاريع الصغيرة التي لا زالت ناشئة وتسعى إلى التطور وذلك من أرصدهم الخاصة بمقابل الحصول على حصة معينة من المشاريع الممولة عن طريقهم، وذلك بالإتفاق مع أصحاب المشاريع، وتكون الحصة مبنية على قيمة التمويل ومدى إسهام الممول في تطوير ونجاح المشروعات فهم في الأساس مستثمرون قبل أن يكونوا ملائكة¹.

ثانياً- أنواع الاستثمار الملائكي:

يمكن التمييز بين عدة أنواع من المستثمرين الملائكة وذلك حسب طبيعة كل مستثمر ودوافعه الإستثمارية والطريقة المنهجية في التدخل في عملية تمويل المؤسسات الناشئة، كما هو موضح في الجدول (03)².

الجدول رقم (03): أنواع الإستثمار الملائكي

| النوع | الخصائص | دوافع الإستثمار | طرق التدخل |
|---|---|--------------------------------------|--|
| الملائكة المقاولين Entrepreneurial angels | قادة الأعمال الناجحين الذين باعوا شركاتهم جزئيا أو كليا ولكنهم لا يرغبون في الإنفصال عن حياة ريادة الأعمال، منشئو الأعمال الذين يبحثون عن أوجه تآزر مع شركتهم أو يسعون الى التنوع قبل الإنسحاب من الشركة. | البقاء على إتصال مع الحياة الريادية. | يطلبون منصب في مجلس الإدارة للمؤسسة التي يستثمرون بها. |
| ملائكة المؤسسات | كبار المديرين التنفيذيين لمجموعات كبيرة متقاعدین أو | إستثمار الأموال التي | بالإضافة الى منصب في مجلس الإدارة يطلبون |

¹ حجاب عيسى، عيشاوي وهيبة، دور المستثمرين الملائكة في تمويل المشاريع المقاولانية -دراسة حالة أوروبا خلال فترة (2013-2016)-، مجلة البحوث الاقتصادية المتقدمة، عدد 04، جامعة محمد بوضياف مسيلة، بلية2، الجزائر، 2019، ص 26.

² كريمة زيدان، زبدة سعدي، شبكات الإستثمار الملائكي كآلية حديثة لتمويل ومرافقة المؤسسات الناشئة -دراسة حالة شبكة الإستثمار الملائكي الأوروبية-، مقال منشور في إطار الكتاب الجماعي الدولي بعنوان: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية و المستحدثة، جامعة جيجل، الجزائر، 2021، ص 95.

| | | | |
|--|---|---|---|
| Corporate angels | مقاولين. | تم إدخارها في العمل. | منصب إداري. |
| الملائكة المتحمسون Enthusiast angels | عادة مايكونون في عمر الستينات، عصاميين، المخاطرة هوايتهم، ولديهم محفظة ممتلئة بالمشاركات. | شغف بالمخاطرة والإستثمار. | لا يتدخلون في الإدارة ونادرا ما يطلبون مقعد في مجلس الإدارة. |
| ملائكة الإدارة الجزئية Micro- management angels | غالبا مايكونون رواد أعمال ناجحين في الماضي أو الحاضر. | فرض وصفة نجاحهم في الشركة الممولة. | يرغبون في إحكام الرقابة على المؤسسة الممولة. |
| الملائكة المحترفون Professional Angels | أصحاب مهن حرة: أطباء، محامين، محاسبين. | الإستثمار في مؤسسات تقدم منتجات مشابهة لمنتجاتهم. | غالبا لا يشاركون في الإدارة ولا يطلبون مقعدا في مجلس الإدارة. |

المصدر: (NLEMVO، 2002، ص137)

الفرع الرابع : حاضنة الأعمال

تلعب حاضنات الأعمال دورا مهما في توظيف نتائج البحث العلمي والإبتكارات والإبداعات وتحويلها الى مشاريع منتجة.

أولا- تعريف حاضنة الأعمال:

تعرفها الإيسكو UNESCWA كالتالي¹: حزمة متكاملة من الخدمات والتسهيلات وآليات المساندة والإستشارة توفرها ومرحلة محددة من الزمن، مؤسسة قائمة لها آياتها القانوني ولها خبرتها وعلاقاتها للرياديين الذين يرغبون في إقامة مؤسساتهم الصغيرة.

¹عزالدين عبد الرؤوف، يحي لخضر، حاضنات الأعمال ودورها في إستدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ملتقى الوطني حول إشكالية إستدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، قاعة المحاضرات الكبرى أبوالقاسم سعد الله بالقطب الجامعي بالشط، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، 2017، ص01.

حيث يكون الهدف تخفيف أعباء وتقليص تكاليف مرحلة الإنطلاق بالنسبة لمشاريعهم، ويشترط على المؤسسات المحتضنة ترك الحاضنة عند إنتهاء الفترة الزمنية المحددة، والتخرج منها.

ثانيا- أنواع الحاضنات : هناك العديد من الحاضنات أهمها ما يلي¹:

1- حسب نطاق العمل: حسب هذا التصنيف يمكن تقسيم حاضنات الأعمال الى:

- الحاضنة الإقليمية: هذا النوع من الحاضنات يخدم منطقة جغرافية معينة بهدف تنميتها، ويعمل على إستخدام الموارد المحلية من الخامات والخدمات وإستثمار طاقات الشبابية العاطلة في هذه المنطقة.
- الحاضنة الدولية: تروج هذه الحاضنة لإستقطاب رأس المال الأجنبي مع عملية نقل التقنية مؤكدة على الجودة العالية، وتركز على التعاون الدولي المالي والتكنولوجي بهدف تأهيل الشركات القومية من خلال الشركات الدولية وتطويرها ودفعها الى التوسع والاتجاه الى الأسواق الخارجية.

2- حسب شكل التواجد : من هذا المنطلق تنقسم حاضنات الأعمال الى :

- حاضنات الأعمال ذات التواجد الفعلي: وهي التي تتميز بإمتلاك مقر محدد بمكان معين.
- الحاضنات الافتراضية: وهي حاضنات بدون جدران وتقدم هذه الحاضنات جميع الخدمات المعتادة بإستثناء الإيواء أو الأماكن، كالغرف التجارية الصناعية.

3- حسب الموقف من الربح: حسب هذا التصنيف نجد الحاضنات تنقسم الى الأنواع التالية:

- حاضنات أعمال لا تهدف لتحقيق الربح: بل هي تختص بالبحث العمومي الذي يخدم المجتمع ككل.
- حاضنات أعمال تهدف لتحقيق الربح: يمكن أن تكون هذه هيئات تابعة للقطاع الخاص أو هيئة عمومية، تقدم العديد من الخدمات التدعيمية بهدف الحصول على ربح.

4- حسب طبيعة الملكية: نميز على هذا الأساس بين الأشكال التالية من الحاضنات:

- حاضنات الأعمال العمومية: هي حاضنات مملوكة من قبل الدولة غالبا ما تتواجد قرب الجامعات أو مراكز البحوث.
- حاضنات الأعمال الخاصة: هي حاضنات تهدف الى تحقيق الربح وغالبا ما تتواجد في المدارس الكبرى للتجارة أو مدارس المهندسين ومساهمتها في إنشاء المؤسسات محدودة.

¹ قمان عمر، حبشي مصطفى، أهمية حاضنات الأعمال في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر -قراءة في حاضنات الأعمال التكنولوجية- ، مقال منشور في إطار الكتاب الجماعي الدولي بعنوان: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة ، جامعة جيجل ، الجزائر، 2021، ص ص 222-223.

■ حاضنات الأعمال المختلطة: تكون الملكية مختلطة للقطاع العام أو الخاص معا.

5- حسب مجال النشاط: تبعا لهذا المجال نميز الأشكال التالية:

- حاضنة الأعمال العامة: تعنى بالتنمية الإقتصادية الشاملة للمنطقة.
- حاضنة الأعمال المتخصصة: وتعنى بتنمية بعض الجوانب الإقتصادية للمنطقة.
- الحاضنة البحثية: عادة ما تكون هذه الحاضنة داخل جامعة أو مركز أبحاث، تعمل على تطوير الأفكار والأبحاث وتصميمات أعضاء هيئة التدريس.

المطلب الثالث: طرق دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر

سنحاول بناء على ما جاء في المطلب السابق إبراز واقع البعض من الآليات التمويلية الحديثة الداعمة للمؤسسات الناشئة في الجزائر.

الفرع الأول: وكالات الدعم وترقية المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

قامت الجزائر بعدة إصلاحات جبائية في سنوات التسعينات ركزت فيها على تشجيع الإستثمار المحلي من خلال إنشاء أجهزة الإستثمار.

أولاً- الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM:

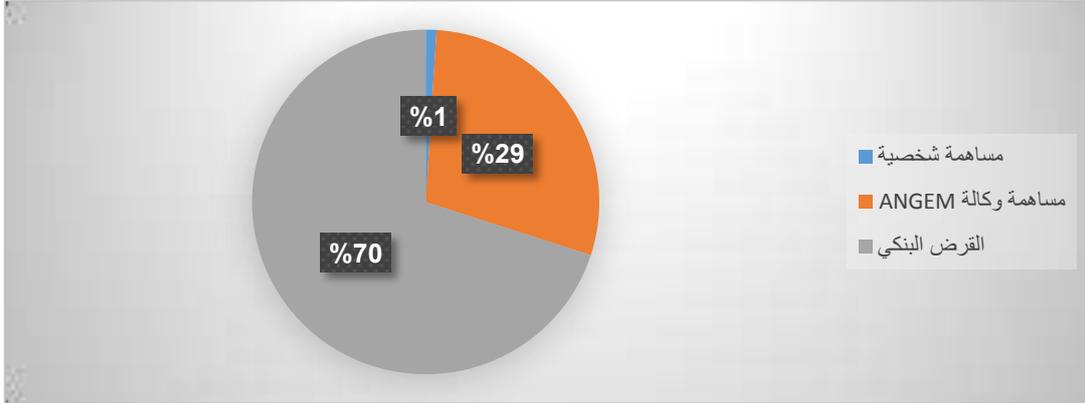
أنشأت الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04 - 14 المؤرخ في 22 جانفي 2004م¹، وتهدف إلى تشجيع العمل الذاتي والمنزلي إضافة إلى صناعات التقليدية والحرف الخاصة لدى فئة النساء، وكذا إستقرار سكان الأرياف في مناطقهم الأصلية عن طريق خلق نشاطات إقتصادية وثقافية منتجة، وكذلك تعمل على تنمية وبعث روح المقاوميتة لديهم.

حيث تقوم الوكالة بمرافقة ومتابعة المستفيدين أصحاب المشاريع، تقدم لهم دورات تكوينية لتأهيلهم في عملية تسيير مؤسساتهم الخاصة، كما تقوم بتقديم تمويل مالي بطريقتين كما هو موضح في الآتي:

- تمويل ثلاثي: ويتمثل في قرض مصغر يمول المشاريع التي لا تتجاوز قيمتها 1.000.000, 00 دج كما هو موضح في الشكل (04).

¹ المرسوم التنفيذي رقم 04-16 المؤرخ في 22 جانفي 2004، يتضمن أحداث صندوق ضمان المشترك للقرض المصغر وتحديد قانونه الأساسي، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 06، الصادر في 25 جانفي 2004، ص 14.

شكل رقم (04): صيغ التمويل الثلاثي لإنشاء نشاط



المصدر: من إعداد الطالبتين بالإعتماد على (angem.dz)

والهدف من هذا التمويل هو شراء المواد الأولية وبعض التجهيزات للإنتلاق في النشاط، وتسمح الوكالة للمستفيدين بتسديد القرض من أجل 8 سنوات مع إمكانية التمديد في مدة التسديد.

- تمويل شراء المواد الأولية: حيث تقوم الوكالة بمنح قروض دون فرض فوائد عليها بقيمة 100.000 دج من أجل شراء مواد أولية وتصل نسبة التسديد إلى 36 شهرا، حيث تبلغ حصيللة عدد القروض الممنوحة إلى غاية 30 أفريل 2022 بـ 866.351 قرص ممنوح بدون فوائد لشراء مواد أولية و96.018 قرص بدون فائدة لإنشاء مشروع.

- التحفيزات الجبائية التي تمنحها الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر:

تتمثل التحفيزات التي تمنحها الوكالة في:

- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات لمدة ثلاث سنوات؛
- الإعفاء من الضريبة على الدخل الإجمالي لمدة ثلاث سنوات؛
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة عند إقتناء مواد التجهيز والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الإستثمار الخاص بالإنشاء¹.

ثانيا- الوكالة الوطنية للدعم وتنمية المقاولات ANADE:

هي هيئة عمومية ذات طابع خاص، موضوعة تحت وصاية وزير إقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة، تتكفل الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات بتسيير جهاز ذو مقاربة إقتصادية، بهدف مرافقة حاملي

¹ <http://www.angem.dz>, 06/03/2021.h(14:12).

المشاريع لإنشاء وتوسيع مؤسسات مصغرة في مجال الإنتاج السلع والخدمات، قصد خلق ثروة ومناصب العمل، تسعى الوكالة الوطنية للدعم وتنمية المقاوالتية إلى ترقية ونشر الفكر المقاوالتية، وتمنح إعانات مالية وإماتيازات جبائية خلال كل مراحل المرافقة.

حيث تضم 61 وكالة ولائية تغطي كامل التراب الوطني وكذلك العديد من الفروع موزعة عبر كامل التراب الوطني متواجدة في الدوائر الكبرى ومن شروط التأهيل الإستفادة من الجهاز أن يكون سن حامل المشروع يتراوح ما بين 18 سنة و55 سنة، وحاملي شهادة أو تأهيل مهني أو مهارات معترف بها¹.

تقوم الوكالة الوطنية بدعم وتنمية المقاوالتية بالمرافقة والتكوين حيث يستفيد حاملي المشاريع بلا مقابل من المساعدة التقنية للوكالة ومن إستشاراتها ومرافقتها ومتابعتها وكذلك من برامج التكوين. وتقدم كذلك:

- إعانات مالية مختلفة تشمل مجموعة من القروض بنسب فوائد منخفضة؛
- تخفيضات جبائية خاصة خلال مرحلتى الإنشاء والتوسع، كالإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة، تطبيق نسب منخفضة تخص الحقوق الجمركية لتجهيزات المستوردة والداخلة مباشرة في إنجاز الإستثمار.

– التركيبة المالية:

الجدول رقم (04): الهيكل المالي لتمويل الشائى

| قيمة الإستثمار | المساهمة الشخصية | قرض بدون فائدة (وكالة أناد) |
|-------------------|------------------|-----------------------------|
| حتى 10.000.000 دج | 50 % | 50 % |

المصدر: (anade.dz)

¹ [http://promoteur.anad.dz.12/03/2023.h\(20:37\)](http://promoteur.anad.dz.12/03/2023.h(20:37)).

الجدول رقم (05): الهيكل التمويلي الثلاثي

| البنك | قرض بدون فائدة (وكالة أناد) | المساهمة الشخصية | المنطقة | الفئة | |
|-------|--------------------------------|---------------------|---------------------------------|---------------------|-------------------|
| 70 % | 25 % | 05 % | كافة المناطق | البطالين والطلبة | حتى 10.000.000 |
| 70 % | 20 % | 10 % | مناطق الجنوب | الغير بطالين | دج |
| 70 % | 18 % | 12 % | مناطق الهضاب والمناطق الخاصة | | |
| 70 % | 15 % | 15 % | بقية المناطق | | |

المصدر: (anade.dz)

ثالثا- الوكالة الوطنية لتنمية الإستثمار ANDI:

هي مؤسسة إدارية عامة، تتمتع بالشخصية الاعتبارية والإستقلال المالي، وتتولى بالتنسيق مع الإدارات والمنظمات المشاركة في عملية الإستثمار. توضع تحت إشراف وزير الصناعة، وتختص بدعم ومرافقة المستثمرين، مهما كانت جنسيتهم في تحقيق مشاريعهم الإستثمارية في مختلف القطاعات الإقتصادية، ولقد بدأت ممارسة مهامها في أفريل 2002م، وتعطي أولوية للمشاريع التي تحقق المنفعة العامة، حيث وصلت إحصائية عن المشاريع الإستثمارية المسجلة بالوكالة الوطنية للإستثمار لعام 2021م إلى 1877 مشروع معلن، ويمكن أن تستفيد المشاريع الإستثمارية من الإعفاء والتخفيض الضريبي حسب موقع وتأثير المشاريع على التنمية الإقتصادية والإجتماعية¹.

وتوضح التحفيزات الجبائية الممنوحة من قبل الوكالة في الشكلين (04) و(05):

¹ <http://industrie.gov.dz>. 12/03/2023.h(22:30).

الشكل رقم (05): المزايا الممنوحة مرحل الإنجاز



المصدر: (industrie.gov)

الشكل رقم (06): المزايا الممنوحة مرحلة الإستغلال



المصدر: (industrie.gov)

الفرع الثاني: منصات التمويل الجماعي

يعتبر التمويل الجماعي من بين البدائل التي يمكن تفعيلها في الإقتصاد الجزائري، وهذا لتواجد كتلة كبيرة من الأموال خارج الدائرة الرسمية، وقد نصت المادة 46 من قانون المالية التكميلي 2020¹ على تأسيس منصات التمويل الجماعي عبر الأنترنت، حيث نصت المادة على ما يلي: "نشأ صفة مستشار الإستثمار التساهمي يكلف

¹ المادة 46 من القانون رقم 20-07 مؤرخ في 12 شوال عام 1441 الموافق ل 4 يونيو 2020، المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2020.

بخلق وإدارة منصات الإستشارة في ميدان الإستثمار التسهامي وإستثمار أموال الجمهور الكبير عن طريق الأنترنت"، ويتم تحديد شروط تأسيس وإعتماد ممارسة ومراقبة المستشار التسهامي عن طريق لجنة تنظيم ومراقبة عمل البورصة¹.

ومن منصات التمويل الجماعي التي تطمح للتوسع في الجزائر نذكر المنصة العامة للتمويل الجماعي "كوفاندي"، وهي قائمة على التبرع وتستهدف الدول الأفريقية، في حين تعتبر منصة "Ninvesti" أول منصة جزائرية للتمويل الجماعي تم إنشاؤها خلال سنة 2019، من قبل مقاولين جزائريين مغتربين، هدفها هو خلق رابط بين الممولين وأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة في الجزائر، لمواجهة صعوبة حصولهم على التمويل البنكي².

وفي هذا الأساس يرى العديد من الخبراء أن تفعيل التمويل الجماعي لا يزال يحتاج إلى متطلبات أكثر في الجزائر، حيث يرى الدكتور بريس عبد القادر أن: "نجاح مثل هذه الأساليب الجديدة في التمويل ونجاح مستشار الإستثمار التسهامي في الجزائر يتطلب هندسة قانونية خاصة تراعي خصوصية هذا الأسلوب المبتكر في جمع الأموال وإعادة منحها أي أسلوب جديد في عملية الوساطة المالية، كما يتطلب الأمر ضبط الترسانة التشريعية في مجال المعاملات المالية الإلكترونية، وتوسيع وتعميم وسائل الدفع الإلكتروني عبر الأنترنت، بالإضافة إلى تطوير البنية التحتية التكنولوجية المعلومات وسرعة تدفق الأنترنت، وقبل هذا كله يجب نشر ثقافة البورصة والمعاملات المالية في السوق المالي وتعزيز ثقة الجمهور في مثل هذه الأساليب المبتكرة في التمويل".

الفرع الثالث: شركات رأس مال الإستثماري

يعتبر رأس مال الإستثماري تقنية تمويلية مهمة للمؤسسات، خاصة الإبتكارية منها ذات المخاطرة المرتفعة والنمو المستقبلي القوي، ويساعد تدخل مؤسسة رأس مال الإستثمار على تعزيز الصناديق الخاصة للمؤسسة الممولة، وتحسين قدرات الإقتراض من البنوك، تقديم العون المالي أو الفني. تشارك في الأرباح والخسائر حسب مساهمتها،

¹ بوزرب خير الدين، خوالد أبو بكر، تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الواقع والمأمول، مرجع سبق ذكره، ص 375.

² وفاء حمدوش، أمن بوزانة، مرجع سبق ذكره، ص 248.

³ بوزرب خير الدين، خوالد أبو بكر، مرجع سبق ذكره، ص ص 375-376.

يحدد القانون في الجزائر نسبة مساهمة رأس مال الإستثمار بـ 49% على أقصى حد في رأس مال المؤسسة ومدة المساهمة تتراوح ما بين 5 سنوات و 7 سنوات¹. وشركات رأس مال الإستثماري الناشطة في الجزائر هي:

أولاً- الجزائر إستثمار : وتهدف إلى منح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منتج مالي لمعالجة العجز في أعلى جدول ميزانية المؤسسة وتشجيع المستثمرين على خلق مؤسسات جديدة في مجال التكنولوجيا الإعلام والاتصال والمشاركة في تأهيل المؤسسات².

ثانياً- الشركة المالية للإستثمار المساهمة والتوظيف SOFINANCE: هدف المساهمة في إنعاش الإقتصاد الوطني وتطوير طرق التمويل ومجال نشاطها هو : تمويل تأجير ، المشاركة برأس مال ، الإئتمان الكلاسيكي والإلتزامات بالتوقيع ، إستثمارات ومساعدة للشركات ، حيث مولت العديد من الشركات (مركز الطب الطبيعي والتأهيل ، عيادة التحليل والأشعة ، مؤسسة نقاوس لصناعة المشروبات الغازية)³.

ثالثاً- الشركة الجزائرية السعودية للإستثمار ASICOM: تهدف الشركة إلى تمويل الإستثمارات عن طريق إنجاز المشاريع الجديدة أو عن طريق المساهمة في المشاريع الموجودة. حيث سجلت أسيكوم بصفة إنفرادية أو بالشراكة مع الغير عدة عمليات إستثمارية في قطاعات مختلفة حيث دخلت بعض منها في النشاط مثل⁴:

- شركة " أوسيانوسنتر " المالكة للمركز التجاري سيتي سنتر بمدينة الجزائر العاصمة؛
- شركة " أتا " بمدينة الجزائر تنشط في مجال تشكيل الحديد الموجه للبناء؛
- شركة " الجزائر أيجار " المتخصصة في الإيجار المالي بمدينة الجزائر؛
- مؤسسة " المواد الحمراء أوراس " بمدينة خنشلة تنشط في مجال إنتاج الطوب الأحمر.

الفرع الرابع: حاضنات الأعمال في الجزائر

إن ظهور حاضنات الأعمال يعود الى نصف قرن من الزمن إلا أنه لم يكن لها أي حضور في الجزائر إلا منذ فترة وجيزة تقدر بحوالي ال 9 الى 10 سنوات، بالإضافة الى محدوديتها، فمنذ سنة 2009 لم يتم إطلاق إلا حاضنة

¹ سميرة لطرش، دور شركات راس مال الإستثماري في تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة-دراسة حالة شركة الجزائر إستثمار-، مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد 01، جامعة عبد الحميد مهري، قسنطينة2، الجزائر، 2020، ص ص 82-83.

² ذباح محمد رضا، باشا نجاة، رأس مال المخاطر كتقنية حديثة لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر-دراسة حالة sofiance-، مقال منشور في إطار الكتاب الجماعي الدولي بعنوان: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة ، جامعة جيجل ، الجزائر، 2021، ص 319.

³ <http://www.sofinance.dz> .06/04/2022.h(15:22).

⁴ <http://www.asicom.dz> .12/06/2022.h(16:30).

أعمال عمومية واحدة "الحديقة التقنية Techno-Park" وهذه الأخيرة تعاني من العديد من النقائص خاصة فيما يتعلق بموقعها الجغرافي (مدينة سيدي عبد الله)، وبعدها عن المناطق الحضرية، بالإضافة الى تنظيمها لعدد محدود من البرامج. وقد سعت الجزائر الى وضع الأطر القانونية والتشريعية والتنظيمية اللازمة لإنشاء حاضنات الأعمال. بناء على المشرع الفرنسي، ضم المشرع الجزائري مفهوم المحاضن (الحاضنات) في المشاتل، هذه الأخيرة تم تعريفها وفقا للمرسوم التنفيذي 03-78 المؤرخ في 24 ذي الحجة عام 1423 هـ الموافق ل 25 فيفري 2003¹ المتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات على أنها: مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، تتمتع بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي وتهدف الى مساعدة ودعم إنشاء المؤسسات التي تدخل في إطار سياسة ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة².

كما بين المشرع الجزائري أشكال وأنواع حاضنات الأعمال، والهيئات العامة والمنظمات التي تديرها، حيث يحدد عدد المؤسسات الصغيرة داخل الحاضنة ما بين 20 الى 50 مؤسسة، فكلما زاد العدد كلما تعقدت الإدارة لكن في نفس الوقت يساهم رفع مردودية الحاضنة.

وقد تقرر إنشاء 14 مشتلة و 10 محاضن في ولايات الأغواط، باتنة، البليدة، تلمسان، سطيف، عنابة، قسنطينة، وهران، الوادي وتيزي وزو، و 04 ورشات ربط بكل من الجزائر، سطيف، قسنطينة، وهران.

كما يوجد حاليا في الجزائر 12 مشتلة مؤسسة منها 04 تم إنشائها في 2009 وهي في كل من وهران، عنابة، برج بوعريبيج، غرداية. أما الباقي تم إنشاؤها في سنة 2013 في كل من باتنة، بسكرة وخنشلة، أم البواقي، ميله، أدرار، البيض وسيدي بلعباس³.

وفي إطار برنامج الجزائر الإلكترونية فقد تم إطلاق إستراتيجية وطنية لدعم وتطوير الحاضنات التكنولوجية، حيث تم إطلاق عدة حاضنات عبر الوطن على غرار الحظيرة التكنولوجية سيدي عبد الله في 2010 وحاضنة ورقلة 2012 وحاضنة التكنولوجيا بوهان 2013 وحاضنة جامعة باتنة 2013، ليضاف مؤخرا حاضنة جامعة لمسيلا 2019، جامعة بليدة 2020.

¹ للمرسوم التنفيذي 03-78، مؤرخ في 25 فيفري 2003، يتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 13، الصادر في 26 فيفري 2003.

² قمان عمر، حبشي مصطفى، مرجع سبق ذكره، ص 228.

³ بن شايب محمد، سعدي فيصل، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل شباب ANSEJ فرع بومرداس، مجلة التنمية والإشراف للبحوث والدراسات، العدد 06، جامعة بومرداس، الجزائر، ص 61.

حيث يتمثل الهدف الأساسي لهذه الحاضنات في تقديم الدعم الكامل للمشاريع الابتكارية في ميدان تكنولوجيا الإعلام والاتصال ومرافقتها الى غاية إنشاء STARTUP وذلك بإبرام إتفاقيات مع الوكالة الوطنية للحضائر التكنولوجية ANPT والمؤسسات التابعة لها¹.

وقد أكد وزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بإقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة "ياسين المهدي وليد" تضاعف عدد الحاضنات ثلاث مرات منذ استحداث الوزارة، ليصل عددها الى 34 حاضنة أعمال موزعة على التراب الوطني، بفضل الإجراءات التحفيزية المقدمة من طرف السلطات العليا للبلاد².

الفرع الخامس: الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)

بعد إنشاء وزارة مكلفة بإقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة، ووضع إطار قانوني يحدد وضعية المؤسسة الناشئة والمزايا الممنوحة لهذا النوع من المؤسسات، تم الإطلاق الرسمي لصندوق تمويل المؤسسات الناشئة، في 03 سبتمبر 2020 خلال المؤتمر الوطني للمؤسسات الناشئة "الجيريا ديسرابت 2020" الذي احتضنه المركز الدولي للمؤتمرات بالجزائر العاصمة³، إنعقد بمشاركة أكثر من 1000 مشارك من مؤسسات ناشئة وحاضنات وممثلي هيئات حكومية ومالية ورجال أعمال وخبراء وممثلي جمعيات وجامعات ومراكز البحث⁴.

فهو نتيجة لتشارك بين وزارة المنتدبة لإقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة، سونطراك، بنك التنمية المحلية BDL، القرض الشعبي الجزائري CPA، البنك الخارجي، البنك الوطني الجزائري BNA، الصندوق الوطني للإدخار والتوفير CNEP، وهذا بمبلغ أولي يبلغ 20 مليون دينار.

وعلى الرغم من أن هذا الصندوق يتم تمويله من طرف الدولة، غير أنه يبقى مفتوحا على القطاع الخاص وكذا الشركات الأجنبية الراغبة في المساهمة فيه ماليا.

فصندوق المؤسسات الناشئة يعتمد على آلية تمويل قائمة على الإستثمار في رؤوس الأموال بدلا من ميكانيزمات التمويل التقليدية القائمة على القروض، وهي آلية تضمن تحمل الخطر، بمعنى تمويل الشباب عن طريق المخاطر مع تقاسم الأرباح والخسائر، دون مطالبتهم بتقديم ضمانات عينية هم أصلا لا يمتلكونها، فمن مهامه كذلك إعطاء

¹ قمان عمر، حبشي مصطفى، مرجع سبق ذكره، ص 229.

² <http://news-radioalgerie.dz/ar/blog/tags/alwzyr>, 07/04/2022,h(15:20).

³ عراب فاطمة الزهراء، صديقي خضرة، دور الدولة في دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر الجديدة -دراسة في قرار إنشاء صندوق تمويل المؤسسات الناشئة، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 01، جامعة الطاهري محمد بشار، الجزائر، 2021، ص 43.

⁴ <http://m-youm7.com/amp/2020/10/3>, 10/04/2022,h(9:00).

فرصة ثانية محتملة في بورصة الجزائر، من خلال دمج الشركات (التكنولوجية في الغالب) مع إمكانيات نمو عالية على المديين القصير والمتوسط¹.

ففي تصريح أخير أعلن الوزير الأول لدى إشرافه على إفتتاح الطبعة الثانية 05 مارس 2022 للمؤتمر الوطني للمؤسسات الناشئة "ألجيريا ديسروبت 2022"، أن إجمالي المؤسسات الناشئة والمشاريع المبتكرة التي تحصلت على علامة "label" وتحفيزات ضريبية، تجاوز 750 مؤسسة، خلال 18 شهرا الأخيرة، وإستفاد لحد الساعة 390 حامل مشروع مبتكر من دعم مالي لشركات ناشئة، مؤكدا تطلع الحكومة إلى "مضاعفة هذا العدد".

وبخصوص التدابير التنظيمية المتخذة لتشجيع المؤسسات الناشئة، أوضح الوزير الأول أن العمل يجري حاليا على إستكمال مراجعة القانون التجاري، بما يجعله أكثر مرونة مع المؤسسات الناشئة، وهو حاليا قيد الدراسة على مستوى البرلمان².

ففي الأخير من البارز من خلال تركيبة ومهام صندوق تمويل المؤسسات الناشئة أنه لا يختلف بشكل كبير عن الصناديق وهيئات الدعم التي تم إنشاؤها في السابق، فغالبا ما تعاني الصناديق المدعومة من طرف الدولة من ضعف الحوكمة وتوجيه الأموال بناء على التطلعات السياسية والإجتماعية لا الإقتصادية³.

المطلب الرابع: صعوبات وتحديات تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر صعوبات في مجال التمويل بسبب ضعف تكييف النظام المالي المحلي

مع متطلبات المحيط الإقتصادي الجديد، ويتجلى ذلك في⁴:

- غياب أو نقص كبير في التمويل طويل المدى؛
- نقص المعلومات المالية كالإعفاءات؛
- ضعف الشفافية في منح القروض؛
- محدودية صلاحيات الوكالات البنكية في منح القروض بسبب عدم الإستقلالية النسبية؛
- هشاشة العلاقة بين البنك والمؤسسة إذ تعتبر البنوك إحدى مصادر الصعوبات التي تعاني منها المؤسسات حيث أصبحت المؤسسة مجبرة على التخفيض من إستثماراتها وبالتالي مستويات الشغل بها.

¹ بوزرب خير الدين، خوالد أبو بكر، مرجع سبق ذكره، ص 375.

² [http://anndz.dz/2022/03/05.10/04/2022,h\(19:30\).](http://anndz.dz/2022/03/05.10/04/2022,h(19:30).)

³ بوزرب خير الدين، خوالد أبو بكر، مرجع سبق ذكره، ص 375.

⁴ بن جيمة مريم وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 329.

خلاصة الفصل الثاني:

من خلال ما تم عرضه خلال هذا الفصل إتضح أن هناك مصادر تمويل مختلفة الأنواع والتصنيفات تلجأ لها المؤسسات، على حسب حاجاتها وخصوصيتها، وبالنظر للخصوصية التي تتميز بها المؤسسات الناشئة تم إبتكار مجموعة من الآليات التمويلية الحديثة تتماشى مع طبيعتها مثل : (منصات التمويل الجماعي؛ حاضنات الأعمال؛ المستثمرين الملائكة؛...).

حاولت الدولة الجزائرية مواكبة النشاط الصاعد للمؤسسات الناشئة من خلال إستحداث مجموعة من البرامج والأدوات المساعدة والممولة لها على غرار : (حاضنات الأعمال المختلفة؛ صندوق دعم المؤسسات الناشئة؛...).

لكن وعلى الرغم من مجهودات الدولة في خلق بيئة ملائمة ومشجعة لنشاط المؤسسات الناشئة إلا أن هناك مجموعة من التحديات التي يجب مواجهتها في القريب العاجل أبرزها تسهيل عملية وصول المؤسسات الناشئة إلى مصادر التمويل المتاحة والممكنة.

الفصل الثالث:

دراسة حالة لدور حاضنة الأعمال

التكنولوجية سيدي عبد الله في دعم وتمويل

المؤسسات الناشئة - الجزائر -

تمهيد:

بعد التطرق في الجانب النظري للمؤسسات الناشئة (خصائص، مميزات، وأنواع)، وعرض لمختلف آليات دعمها وتمويلها في الجزائر خاصة، تم تخصيص هذا الفصل التطبيقي لدراسة واحدة من أهم الآليات الداعمة والممولة للمؤسسات الناشئة ممثلة في حاضنات الأعمال، وهذ بالنظر للنجاح الكبير والملموس الذي حققته في هذا المجال.

حيث تم إختيار حالة حاضنة الأعمال التكنولوجية لسيدى عبد الله، بإعتبارها رائدة في ميدان تمويل المؤسسات الناشئة، تماشيا مع إستراتيجية الدولة في تنفيذ سياسات لتعزيز ثقافة ريادة الأعمال وترقية القطاع المقاوالاتي، خاصة في مجال إتقان المعرفة والإبتكار كعامل أساسي في التنمية الإقتصادية والإجتماعية.

يضم الفصل مبحثين:

- الأول يتضمن تقديم وتعريف عام لحاضنة الأعمال التكنولوجية لسيدى عبد الله ومختلف هياكلها؛
- الثاني يتضمن دراسة ميدانية لنشاط ودور الحاضنة في مجال دعم وتمويل ومرافقة المؤسسات الناشئة.

المبحث الأول: الإطار النظري لحاضنة سيدي عبد الله

صممت حاضنة سيدي عبد الله لتكون هيكل دعم للإبداع والابتكار في مجال تكنولوجيا الإعلام والاتصال وإنشاء المؤسسات الناشئة، وتعتبر مركز إيواء وتكوين وتدريب أصحاب المشاريع لإنجاز مصمماهم وتطوير كفاءاتهم القيادية.

في هذا المبحث سنقدم أولا تقديم حول الحاضنة من تعريف ومهام، ومجال تدخلها، وصولا الى عملها الافتراضي عن بعد.

المطلب الأول: تعريف بحاضنة الأعمال التكنولوجية سيدي عبد الله

تقع حاضنة الأعمال التكنولوجية في الحظيرة المعلوماتية ANPT لي سيدي عبد الله على بعد 200 م من مبنى سيرتيك ذات مبنى ذكي تبلغ مساحتها 9800 متر مربع وذات هندسة معمارية متطورة، مساحات مخصصة للعمل تقدر ب 2150 متر مربع، كما تتكون من ثلاثة طوابق تتضمن ما يلي:

جدول رقم(06): هيكل الحاضنة

| طابق | إسم الغرفة | المساحة في متر مربع | قدرة (شخص) | يستخدم |
|--------------|--------------|---------------------|------------|-----------------|
| الطابق الأول | غرفة كبيرة 1 | 246 | 30-20 | الشركات الناشئة |
| | غرفة كبيرة 2 | 246 | 30-20 | |
| | غرفة صغيرة 1 | 166 | 20 | |
| | غرفة صغيرة 2 | 126 | 20-15 | |
| | معمل حاسوب 1 | 126 | 20-15 | |
| | معمل حاسوب 2 | 122 | 20-15 | |
| | معمل حاسوب 3 | 122 | 20-15 | |

| | | | | |
|---------------|------------|-------------|-------------------|---------------|
| مركز الابتكار | 30 | 126 | غرفة التدريب 1 | الطابق الأرضي |
| | 30 | 122 | غرفة التدريب 2 | |
| | 30 | 122 | غرفة التدريب 3 | |
| الإدارة | 5 | 118 | الإدارة | قبو |
| | 5 | 108 | غرفة المعلمين | |
| التدريبات | 80-70 | 243 | غرفة الاجتماعات 1 | المجموع |
| | 60-50 | 131 | غرفة الاجتماعات 2 | |
| | 60-50 | 116 | غرفة الاجتماعات 3 | |
| | 70-60 | 185 | مكتبة | |
| | 500 | 2425 | | |

المصدر: من إعداد الطالبين بالإعتماد على معلومات الحاضنة

يضاف إليها سطحين ومطعم ومقهى وموقف سيارات يتسع ل 120 سيارة، فهي تضم كذلك:

- مراكز إبداع التابعة للمؤسسات ذات التكنولوجيا المتطورة مثل: (CISCO) (Microsoft) (IBS) تقدم دورات تكنولوجية لأجل تطوير تكنولوجيتها؛
- تستقبل وتدعم الحاضنة التكنولوجية حاملي مشاريع لخلق المؤسسات المبدعة في ميدان تكنولوجيا الإعلام والاتصال وكذا المؤسسات الناشئة الراغبة في تطوير خدماتها أو منتجاتها، وقد أنشئت الحاضنة في السادس من جانفي 2009، وإنطلقت في نشاطها في مطلع 2010 حيث تعتبر العنصر الرئيسي في نظام الحضيرة المعلوماتية، تعمل تحت وصاية وزارة البريد وتكنولوجيا الإعلام والاتصال.
- مجالات وتخصصات الحضيرة التكنولوجية للمؤسسات الناشئة تتمثل في: الذكاء الاصطناعي، التجارة الإلكترونية، الصحة، التعليم، الرقمنة... إلخ.

- شبكة مجتمعات التكنولوجيا وحاضنات ANPT متواجد في: وهران، ورقلة، برج بوعريريج، عنابة، سيدي عبد الله، ورقلة.

المطلب الثاني: دور ومهام حاضنة سيدي عبد الله

لحاضنة سيدي عبد الله دور هام في إبراز شخصية الشركات الناشئة، ومهمة توفير الدفع الأولي لهذه الشركات لمساعدتها على تجاوز أعباء الإنطلاق وضمان إستدامتها.

الفرع الأول: دور حاضنة سيدي عبد الله

يتمثل الدور الرئيسي لحاضنة سيدي عبد الله في:

- تشجيع إنشاء شركات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات المبتكرة، من خلال الترويج لنتائج البحث عن حاملي المشاريع بالشراكة مع الجامعات والمدارس الكبرى وقادة التكنولوجيا العالية؛
- مساعدة حاملي المشاريع المبتكرة، في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وإستخداماتها، لتحويل مشاريعهم إلى مؤسسات قابلة للإستمرار؛
- تعزيز روح ريادة الأعمال لشركات الناشئة في قطاع سوق تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وتمكين تطويرها.

الفرع الثاني: مهام حاضنة سيدي عبد الله

مهمة الحاضنة هي إكتشاف المشاريع المبتكرة داخل الجامعات والكليات والمخرجات الذاتية (العصامين)، بالإضافة لسكن والدعم اللوجستي لحاملي المشاريع، وذلك من أجل تدريب المبتكرين ودعمهم في تطوير خطط أعمالهم ووضعهم على إتصال مع جميع الشركاء لجمع التبرعات، تؤدي الحاضنة مهمتها من خلال المكونات التالية:

أولاً - الإستقبال والإقامة:

- إستقبال حاملي المشاريع وتزويدهم بالوسائل (المباني، أجهزة الكمبيوتر، والاتصالات، السكرتارية، الوثائق... وما الى ذلك)؛
- قبل كل شيء "العيش معا"، يعني العمل على مشروعك مع فريق من ذوي الخبرة في أماكن مناسبة، لفترة حضانة أطول أول أقل (من 24 الى 30 شهرا)؛
- كما يتم "تبادل المعلومات والأفكار" مع الحاملين الآخرين للمشاريع المبتكرة.

ثانيا- المرافقة:

- إظهار الجدوى التقنية الإقتصادية؛
- تحديد قطاعات السوق وإستراتيجيتها؛
- يتم تنظيم خطة العمل حتى يمكن تقديمها للمستثمرين؛
- صلابة الحماية الفكرية؛
- مكانة الإبتكار فيما يتعلق بالتقنيات وميزتها التنافسية؛
- كما يتم البحث عن تمويل لبدء العمل من قبل الحاضنة وشركائها.

ثالثا- فريق توجيه:

لمساعدة المشاريع في أن تصبح مؤسسات من خلال:

- فريق الحاضنة متعدد التخصصات، ويتكون من مدربين وأساتذة ومهندسين ذوي مهارات مزدوجة لدعم حاملي المشاريع؛
- يتم توفير الدعم من قبل فريق الإدارة الذي يقدم المراقبة اليومية للمشاريع، مع مجموعة من الخدمات(التدريب الملائم، والإستشارات، دراسة السوق، المساعدة التويلية).

رابعا- التدريب:

من أجل تعزيز روح ريادة الأعمال وفهم تقنيات الإدارة، تقدم الحاضنة تدريبات داخلية وخارجية:

1- تدريبات داخلية: يتم تنظيمه بواسطة الحاضنة حيث تغطي الدورات الداخلية الموضوعات التالية: (إدارة المشاريع، المحاسبة، التسويق، قانون العمل، إدارة الموارد البشرية...).

2- تدريبات خارجية: تتعلق ب:

- المشاركة في الندوات والمؤتمرات؛
- بالإضافة الى دورة تدريبية حول ريادة الأعمال تركز على: (إستراتيجية الشركة، تخطيط الأعمال، المحاسبة، الإدارة المالية، قانون الملكية الفكرية، دراسات الحالة).
- دورة قصيرة بالشراكة مع الجامعات؛

خامسا- التمويل:

- تقدم الدولة الدعم للحاضنة على شكل إعانات لتمويل المصاريف الداخلية والخارجية المرتبطة مباشرة بمهامها وأهدافها؛
- تساعد الحاضنة بفضل شركائها، في تجميع ملفات عرض المشروع ويرافق حاملي المشروع حتى البحث عن تمويل (جمع تبرعات).

المطلب الثالث: مجال تدخل حاضنة سيدي عبد الله

تتدخل الحاضنة في مجال الدعم وذلك من خلال:

أولا- إحتضان حاملي المشروع:

في حالة حاملي المشروع، تكون الحاضنة مسؤولة عن زيادة الوعي والمرافقة وتمويل وتدريب وتعزيز مشاريع إنشاء الأعمال المبتكرة .

ثانيا- إستضافة وتطوير الشركات الناشئة

في حالة الشركات الناشئة تتدخل الحاضنة:

- في إتجاه الشركات الناشئة في مجال تكنولوجيا المعلومات والإتصال التي يقل عمرها عن خمس سنوات، لتطويرها وتدريبها في إستراتيجية الأعمال؛
- تشكل الحاضنة منصة خدمات للشركات الناشئة في مرحلة الإنطلاق، يعني الشركات قيد الإنشاء، ورجال الأعمال الذين يتطلعون الى إنشاء أعمالهم وشركات صغيرة المنشأة حديثا.

المطلب الرابع: شركاء الحاضنة وبرنامجها الافتراضي

تعتبر خدمة حاضنة الأعمال الافتراضية الجيل الرابع من مراحل تطور حاضنات الأعمال في المجتمعات المعاصرة، والتي إعتدتها حاضنة سيدي عبد الله لتسهيل عملية الإحتضان وإستقطاب شركاء جدد لتقوية نشاطها.

الفرع الأول: شركاء الحاضنة

الحاضنة لديها روابط مع شركاء مختلفين يساعدونها في إنجاز مهمتها.

أولاً- شركاء البحث والتعليم:

كل الجامعات والمعاهد والمدارس الكبرى "ESI" نذكر منها (جامعة أبو بكر القايد تلمسان، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم... الخ)، هي التي تقدم المشورة والخبرة لحاملي المشاريع، يشاركون في مسابقات خطط الأعمال وفي الدورات التدريبية لرواد الأعمال الجدد.

ثانياً- الشركاء الماليين:

هي البنوك، ANSEJ والملائكة المستثمرين التي تمويل المشاريع لتأسيس مؤسسات، إما في شكل مساعدة مالية مستحقة السداد أو في شكل المساهمة عن طريق شراء أسهم هذه المؤسسات الصغيرة.

ثالثاً- شركاء الابتكار:

جميع شركات التكنولوجيا الفائزة هي التي تقدم دورات تدريبية، لتعزيز وتشجيع البحث ومساعدة المؤسسات الناشئة في التغلب على العقبات وتقليل الخوف من المخاطرة بالابتكار.

رابعاً- شركاء خبراء:

هم محترفون ومستشارون ومحامون ومحاسبون ومدبرون الذين يقومون بتدريب رواد الأعمال في كل ما يتعلق بتنظيم وإدارة أعمالهم أعمال جديدة.

خامساً- شركاء آخريين:

هناك جمعيات مختلفة (AAFSI، AITA... الخ) التي يمكن أن تكون واحدة من أعضاء الحاضنة والمشاركة في إختيار خطط العمل، كذلك الجزائريون الذين يعيشون في الخارج يقدمون مساعدة لشركات تهدف الى تصدير منتجاتها وخدماتها خارج الدولة، والتي تعطي أهمية التدريب في نظام التعليم الإلكتروني.

الفرع الثاني: برنامج الحاضنة الافتراضي VIP لسنة 2021

توفر حاضنة سيدي عبد الله دورات تكوينية وتدريبية لريادي الأعمال المستجدين، بشكل إفتراضي عن بعد عن طريق الانترنت، فلا تكون حاجة لتواجد الفعلي، ما يقلل التكاليف ويتيح الفرصة لإنضمام عدد أكبر من رواد الأعمال، ومن بين آلية وعملية المرافقة الافتراضية التي تقدمها نجد:

- التدريب، المؤتمرات وورش العمل عبر الأنترنت؛
- مكتبة رقمية بها أكثر من 200 كتاب إلكتروني؛
- الدعم والحضانة عبر الأنترنت؛
- لجنة التوجيه والمراقبة عبر الأنترنت.

حيث رافقت الحاضنة خلال برنامجها الافتراضي لسنة 2021 فئة من حاملي المشاريع الجدد والمؤسسات الناشئة والتي تم فيها:

- تم إختيار 26 مشروعا من أصل 400 تسجيل؛
- 18 مجالا: الهندسة المعمارية، الزراعة، الإتصالات، السياحة، نقل...؛
- 11 ولاية: الجزائر، البلدية تيبازة، برج بوعرييج، سطيف، جلفة، وهران، سكيكدة، سيدي بلعباس...؛
- عمر الحامل: بين 23 و65 سنة؛
- الإناث: 1 من أصل 5 رجال.

نلاحظ أن عدد المشاريع 26 المختارة من أصل 400 تسجيل يعد عدد مقبول جيد نوعا ما، خاصة أنها تعتبر السنة الأولى للحاضنة لإنطلاقها العمل بهذا البرنامج الافتراضي، والتي لاقت قبول من مختلف الولايات والمجالات والأعمار والجنسيات للمشاركة والفوز لتأسيس شركاتهم.

المبحث الثاني: دراسة ميدانية حول نشاط حاضنة سيدي عبد الله

الحاضنة تتدخل من المنبع الى المصب في عملية الحضانة، فهي تقدم سلسلة كاملة من الدعم من إكتشاف الفكرة الى إنشاء الشركة، وبما أن مهمتنا تحليل عروض هيكل الحاضنة، ودورها ومساهماتها في ريادة الأعمال، سوف نشرح أولا عملية الحضانة وشرح النتائج الرئيسية التي تحصلنا عليها من قبلها وتفسيرها، بالإضافة الى إبراز الفرص والتهديدات التي تواجهها.

المطلب الأول: عملية إحتضان المؤسسات الناشئة في حاضنة سيدي عبد الله

تبدأ عملية الحضانة داخل هذه الحاضنة بالدعوة للمشاريع التي تسبق مراحل الحضانة الأخرى.

الفرع الأول: الدعوة للمشاريع والوصول الى مساحة العمل المشتركة

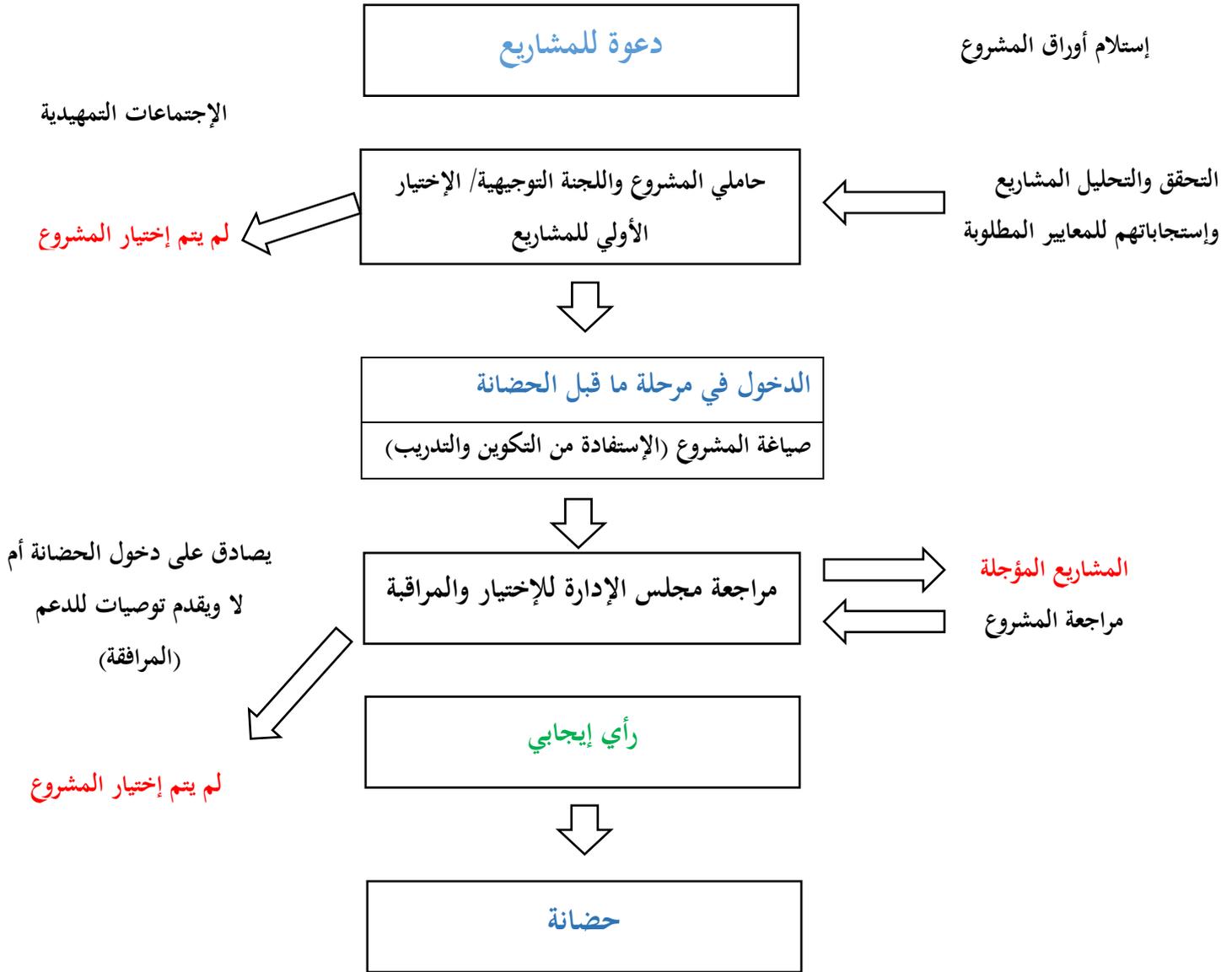
تستمر الدعوة للمشاريع على مدار العام مما يسمح لأي حامل مشروع في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لديه إمكانات نمو عالية الوصول الى مرحلة ما قبل الإحتضان للإستفادة من دعم ريادة الأعمال. تم إعتقاد هذه الإستراتيجية من أجل السماح حتى لحاملي المشروع بإقتراح أفكار ليست بالضرورة مبتكرة، ولكنهم سيستفيدون من المهارات التقنية، والإحتكاك بحاملي المشاريع الأخرين بهدف الشراكات الممكنة، يتم إجراء هذه الدعوة على أساس "أوراق المشروع" المرسله من قبل حاملي المشاريع.

أولا- ورقة المشروع:

حامل المشروع، المرشح للحضانة يستجيب للدعوة للمشاريع عن طريق ملء ورقة المشروع وإرسالها الى الوكالة الوطنية لترقية الحظائر التكنولوجية تطويرها L'ANPT. هذه خطة عمل مصغرة، والتي تقود المرشح لتقديم مشروعه وطرح أسئلة أساسية عليه (الملكية الفكرية، السوق المحتملة، الإبتكار التكنولوجي للمنتج أو الخدمة، توقعاتهم من الحاضنة وما الى ذلك). تتبع ورقة المشروع هذه حامل المشروع طوال عملية الإختيار.

الغرض من هذه الورقة هو إعطاء فرصة لأولئك الذين لديهم الإمكانيات ومساعدتهم على تحديد العقبات التي يمكن أن تمنعهم في مساعيهم الريادية ثم التغلب عليها.

شكل رقم (07): عملية الإختيار والتقييم



المصدر: : من إعداد الطالبتين بالإعتماد على معلومات الحاضنة

ثانيا - لجنة التوجيهية:

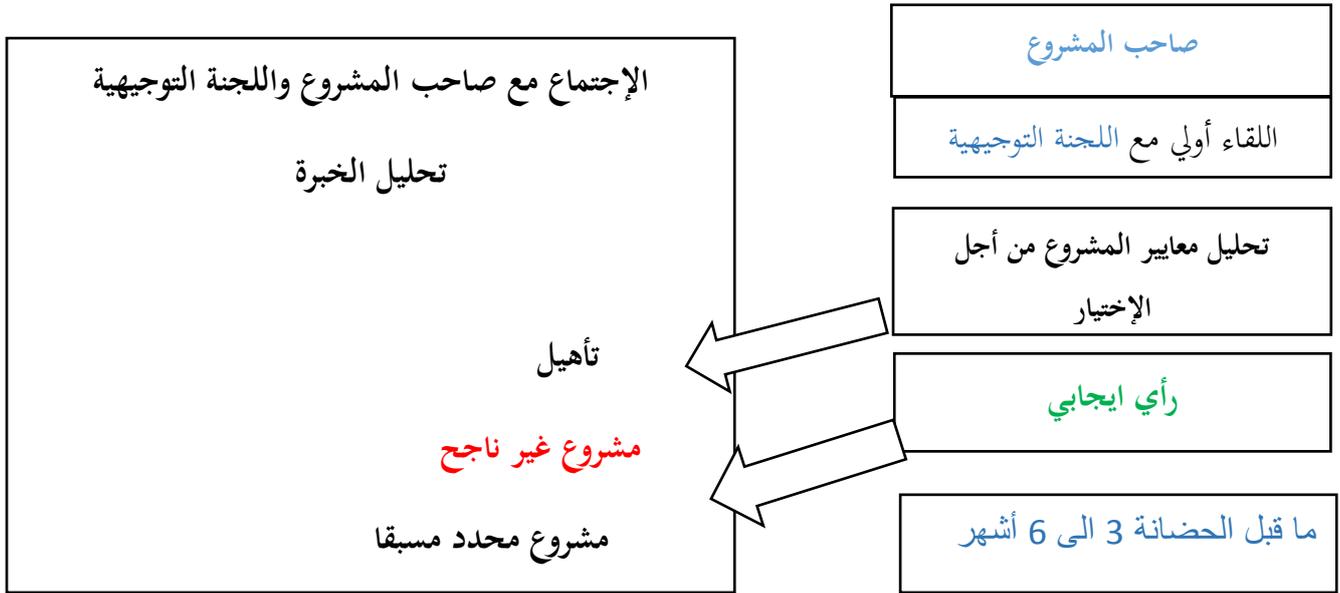
تتكون اللجنة التوجيهية من مديري الأعمال (المدرين) في الحاضنة.

أ- الخطوة الأولى: تتكون هذه الخطوة من الإختيار الأولي للمشاريع المرشحة "للدعوة للمشاريع" للدخول في مرحلة ما قبل الحضانة.

تأخذ المشاريع المؤهلة بعين الإعتبار معايير الإختيار الأولى التالي:

- الطابع المبتكر وأصالة الفكرة؛
- السوق المحتملة؛
- دوافع ومهارات حامل المشروع؛
- جودة الوثائق المقدمة.

الشكل رقم (08): عملية الفرز



المصدر: من إعداد الطالبتين بالإعتماد على معلومات الحاضنة

➤ نتيجة الإختيار الأولى للجنة التوجيهية

يمثل الجدول أدناه نتائج المقاطع الأخيرة لحاملي المشروع في العرض الترويجي الجديد:

جدول رقم (07): نتيجة الإختيار الأولي الأخير لحاملي المشاريع

| تاريخ إنعقاد اللجنة التوجيهية | عدد المشاريع الذين تم تقديمهم | عدد حاملي المشاريع الناجحين | عدد حاملي المشاريع المرفوضين | الطلبات المؤجلة |
|-------------------------------|-------------------------------|-----------------------------|------------------------------|-----------------|
| 2021/10/05 | 04 | 03 | 01 | - |
| 2021/11/10 | 05 | 05 | - | - |
| 2022/02/15 | 02 | 01 | 01 | - |
| 2022/06/30 2022/07/03 | 11 | 08 | 03 | - |

المصدر: من إعداد الطالبين بالإعتماد على معلومات الحاضنة

كما يتناول أعضاء اللجنة ملفات الشركات الناشئة الراغبة في الإنضمام الى حاضنة الاعمال، فيما يلي الجدول أدناه يلخص مواعيد اللجان التوجيهية الأخيرة ونتائج طلبات الايواء:

جدول رقم (08): ملفات الشركات الناشئة التي عالجتها اللجنة التوجيهية

| تاريخ انعقاد اللجنة التوجيهية | عدد الشركات الناشئة الراغبة في الإدماج للحاضنة | عدد الشركات الناشئة المختارة | عدد الشركات الناشئة المرفوضة | الطلبات المؤجلة |
|-------------------------------|--|------------------------------|------------------------------|-----------------|
| 2021/10/05 | 03 | 01 | 02 | - |
| 2021/11/10 | 04 | 04 | - | - |
| 2022/02/15 | 04 | 04 | - | - |
| 2022/07/03 | 03 | 03 | - | - |

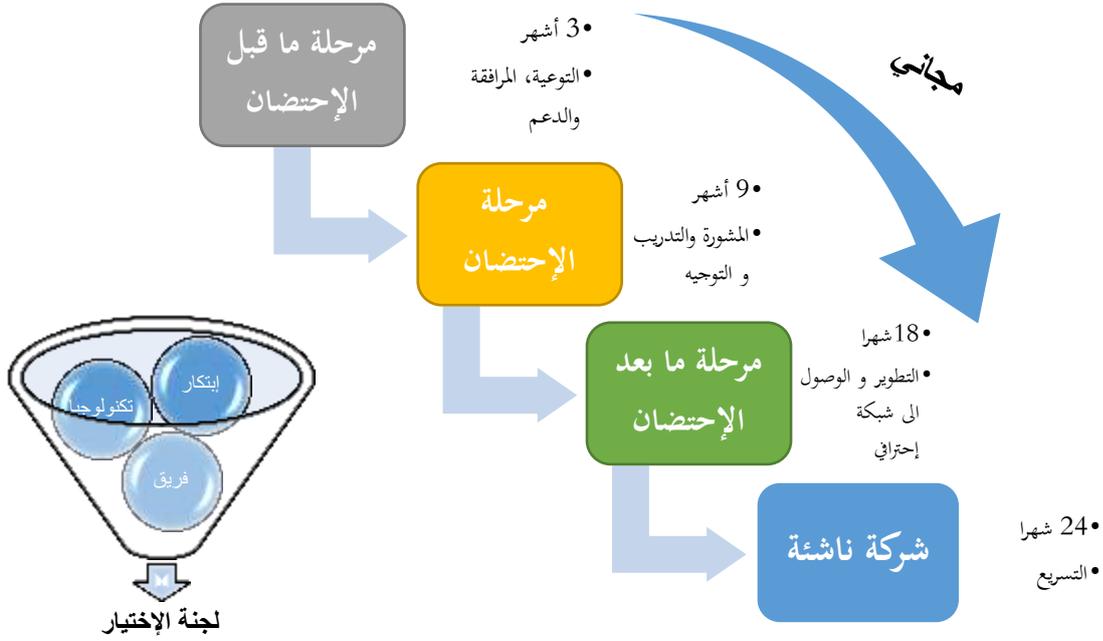
المصدر: من إعداد الطالبين بالإعتماد على معلومات الحاضنة

توضح هذه الجداول الأخيرة أن غالبية طلبات الإدماج، سواء يتم إختيار حامل المشروع وإحتضانه أو شركة ناشئة لإستضافتها، والقليل فقط منهم ما يتم رفضه لأسباب مختلفة.

الفرع الثاني: مراحل الحضانة

شرح باختصار مراحل الحضانة من خلال الشكل الآتي:

شكل رقم (09): آلية وعملية الحضانة ودعم ريادة الأعمال

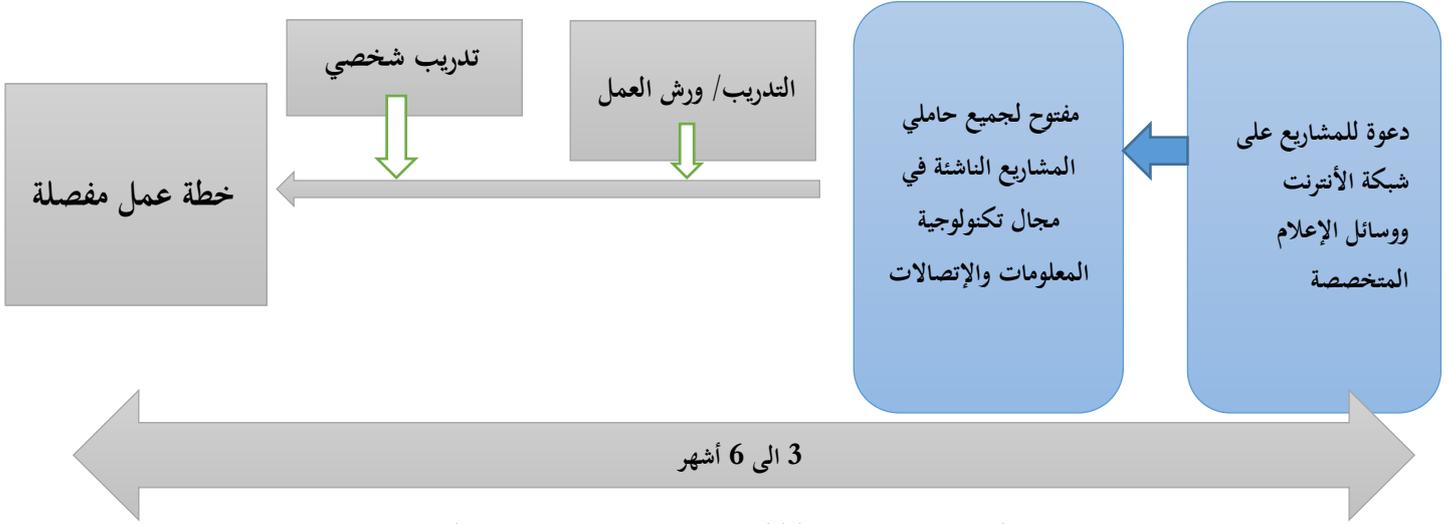


المصدر: من إعداد الطالبتين بالإعتماد على معلومات الحاضنة

أولاً-مرحلة العمل المشترك (ما قبل الحضانة): هذه هي المرحلة الأولية بعد الإختيار المسبق للمشاريع:
 أ/ شروط الوصول: الوصول مفتوح لجميع حاملي المشاريع والشركات الناشئة في مجال تكنولوجيا المعلومات
 والإتصالات، الذين تم إختيارهم مسبقاً أثناء الدعوة للمشاريع.

ب/ وصف مرحلة العمل المشترك (ما قبل الحضانة):

الشكل رقم (10): مرحلة ما قبل الحضانة.



المصدر: من إعداد الطالبتين بالإعتماد على معلومات الحاضنة

هذه المساحة هي مكان للتبادل والمساعدة المتبادلة بين حاملي المشاريع، وتتميز هذه المرحلة بتنفيذ آليات المراقبة التي يوفرها مديرو الأعمال، وتنظيم بناء الفريق لتقوية الروابط بين حاملي المشاريع وبرنامج ترفيهي يتضمن ورش عمل ومحادثات ملهمة للأعمال الريادية.

خلال هذه المرحلة، يجب أن يجتمع حاملي المشروع أسبوعياً مع مدراء الأعمال، لتقييم معدلات التقدم وتحديد الأهداف التي يتعين تحقيقها للإجتماع التالي (المقبل).

ج/ **التدريب**: أما بالنسبة للتدريب، فمن المقرر جلستين، الأولى هي جلسة بدء (تمهيدية) لريادة الأعمال والثانية جلسة تدريب شخصية فردية.

- **بدء ريادة الأعمال**: وهي تشكل مرحلة بدء حامل المشروع لريادة الأعمال وأكثر من ذلك خاصة في تطوير خطة العمل، كل مدرب يوفر معلومات حسب تخصصه (الأعمال التجارية، المالية، التقنية... إلخ). فهي أيضاً نشطة عن طريق جلسة بناء الفريق حيث أن الهدف هو تكوين وتقوية وتعزيز الروابط بين حاملي المشروع.

جدول رقم (09): بدء ريادة الأعمال وتكراراتها داخل الحاضنة

| التدريب | موضوع التدريب | التكرار/ العرض الترويجي | التكرار/ الشهر | مدرب | المدة |
|------------------|-------------------------|-------------------------|----------------|------|-------|
| الأعمال التجارية | بدء ريادة الأعمال | 1 | 2 | | |
| المالية | بدء ريادة الأعمال | 1 | 2 | | |
| التقنية | بدء ريادة الأعمال | 1 | 2 | | |
| العلامة الشخصية | التجارية بناء الفريق | 1 | 2 | | |

المصدر: من إعداد الطالبين بالإعتماد على معلومات الحاضنة

- **تدريب شخصي:** يتعلق هذا القسم بجلسات التدريب الفردية، ويتم إجراؤها بعد 15 يوما من بدء ريادة الأعمال. يهدف هذا التدريب إلى تحسين خطط العمل. يعترف هذا القسم بدمج جلسة "العلامة التجارية الشخصية" التي يكون هدفها هو توعية حاملي المشروع بفوائد العمل الجماعي بالإضافة الى ثقافة التأسيس المشترك (ثقافة المؤسسة المشتركة).

جدول رقم (10): التدريب الشخصي وتكراراته داخل الخاصة

| التدريب | موضوع التدريب | التكرار/ العرض الترويجي | التكرار/ الشهر | مدرب | المدة |
|--------------------------|------------------|-------------------------|----------------|------|-------|
| الأعمال التجارية | خطة العمل | 1 | 2 | | |
| المالية | خطة العمل | - | - | | |
| التقنية | خطة العمل | 1 | 2 | | |
| العلامة التجارية الشخصية | بحث عن شريك مؤسس | 1 | 2 | | |

المصدر: من إعداد الطالبين بالإعتماد على معلومات الحاضنة

د/ ورشة العمل: تهدف ورشة العمل المبرمجة خلال هذه المرحلة الأولى إلى بدء حاملي المشروع على التحدث علنا (إعداد ورشة)، والعمل الجاد كفريق (بناء الفريق والعمل).

ه/ إنجازات حاملي المشروع في نهاية هذه المرحلة:

في نهاية هذه المرحلة يجب على حاملي المشروع تقديم خطة عمل صارمة ومفصلة جيدا، لعرضها على اللجنة التوجيهية بعد موافقة مدير الأعمال المعني، وبالتالي سيكون لديه خارطة طريق مؤقتة وميزانية تتعلق بالنماذج الأولية للمنتج.

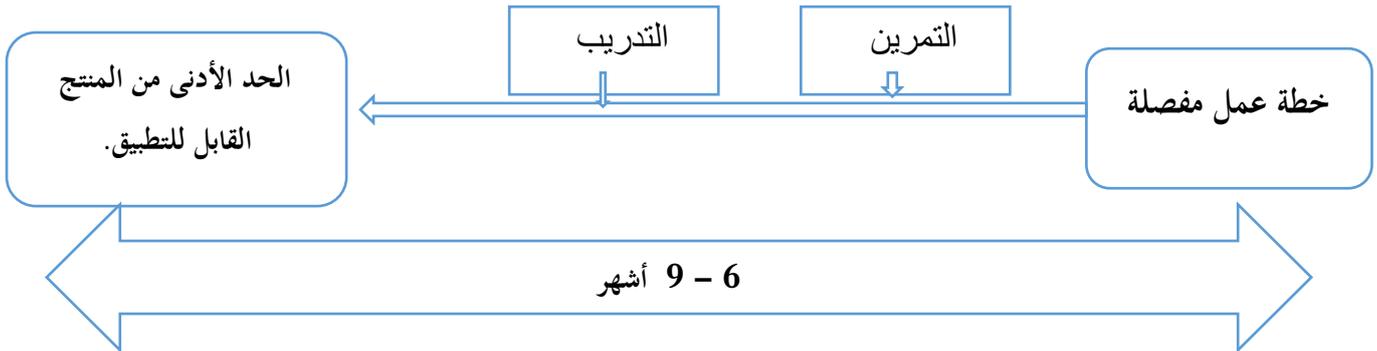
ثانيا- مرحلة الحضانة: هذه هي المرحلة التي تلي مرحلة ما قبل الحضانة، وهي المرحلة التي يتم فيها إختيار حاملي المشروع للإستفادة من دعم الحاضنة.

أ/ شروط الوصول:

- خطة عمل صارمة ورؤية واضحة للمشروع بأهداف متوسطة وطويلة المدى؛
- مشروع ذو قيمة مضافة عالية؛
- الإبتكار؛
- تقييم عبء العمل.

ب/ وصف مرحلة الحضانة:

الشكل رقم (11): مرحلة الحضانة



المصدر: من إعداد الطالبين بالإعتماد على معلومات الحاضنة

هذه هي مرحلة النماذج الأولية بشكل أساسي في الواقع يتم إستدعاء حاملي المشروع لوضع نماذج أولية لمشاريعهم بمساعدة المدربين، حيث هذه المرحلة سوف تتكرر كل ثلاث أشهر مما يسمح لحامل المشروع بتقديم نفسه أمام مجلس الإختيار والمراقبة، في اللحظة التي يكون فيها الحد الأدنى من المنتج القابل للتطبيق جاهزا.

تتيح التقارير التي تم إنشاؤها بواسطة آليات الرصد والمتابعة لتطور المشاريع والحصول على ردود الفعل على عملية الحضانة.

من ناحية أخرى ستكون هذه التقارير قادرة على إستهداف ورش العمل والمؤتمرات وفقا لإحتياجات حاملي المشروع، من بين مواضيع ورشة العمل التي تم تحديدها:

الشكل رقم (12): بعض محاور ورش العمل المنظمة للمحتضنين

| | |
|--|-------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ بناء وإدارة فريقك بشكل جيد. ▪ نمذجة الإعلان. ▪ العروض التقديمية. | <p>الإدارة والتسويق</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ التحدث أمام الجمهور. ▪ القيادة. | <p>تطوير الذات</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ التصميم الصناعي. ▪ المنتجات. ▪ الخدمات اللوجستية. ▪ الحد الأدنى من المنتج القابل للتطبيق (النماذج الأولية لموقع الويب "نظام إدارة المحتوى"، النماذج الأولية لتطبيقات الجوال...) | <p>التقنيات</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ النفقات وتوقعات الميزانية. ▪ آلية دعم في إنشاء مؤسسة ناشئة. | <p>المالية</p> |

المصدر: من إعداد الطالبين بالإعتماد على معلومات الحاضنة

ج/ تنظيم حدث مهم للحاضنات

-يوم المعلومات: هو حدث يهدف الى تقديم جميع آليات المساعدة لإنشاء شركات مثل: الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب والصندوق الوطني للتأمين ضد البطالة، وكذلك المكتب الوطني لحقوق التأليف والنشر والملكية الفكرية.

د/ الإنجازات في نهاية مرحلة الحضانة: في نهاية هذه المرحلة، يجب أن يقدم المحتضن عرضا تقديميا جيدا عن منتجته القابل للتطبيق ومشروعه، حيث يجب عليه الحصول على "ملف تعريف رائد الأعمال" حتى يكون لديه القدرة على إطلاق مشروعه الريادي.

ثالثا- مرحلة ما بعد الحضانة:

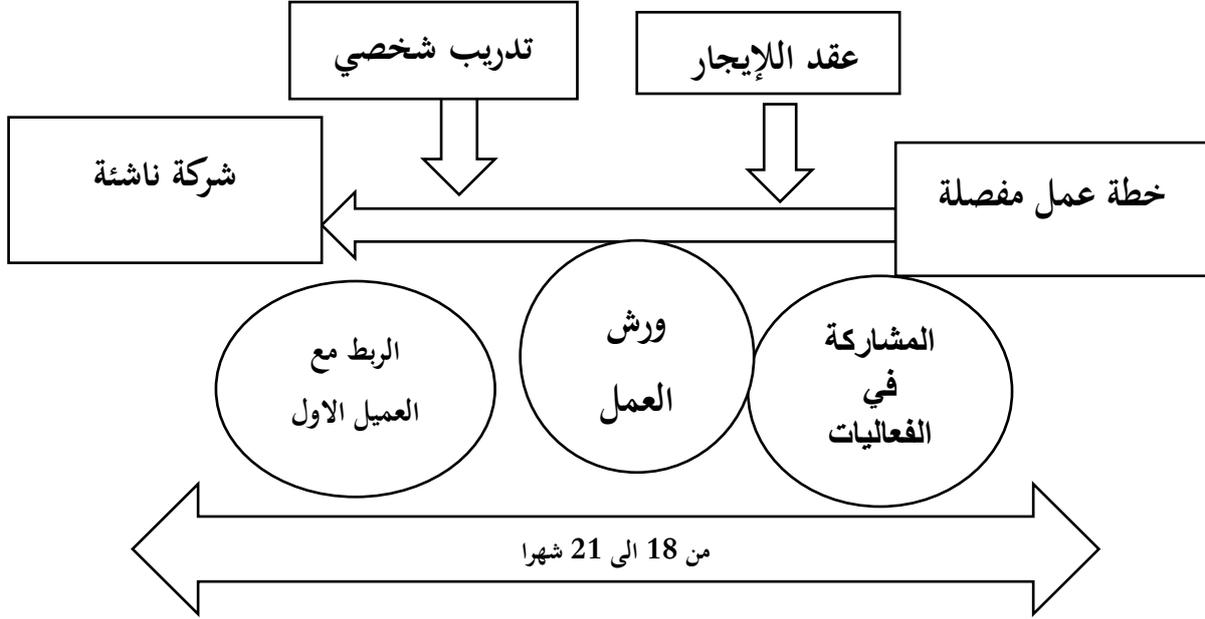
بعد مرحلة الحضانة، توجه هذه الحضانة أصحاب المشاريع الى المرحلة ما بعد الحضانة من أجل إطلاق مشاريعهم وجعلها حقيقية وليكون قادرين على متابعتها أثناء الأيام الأولى للإنشاء.

أ/ شروط الوصول : يتم تلخيص شروط الوصول على النحو التالي:

- خطة عمل صارمة ورؤية واضحة للمشروع؛
- النموذج الأولي؛
- عرض جيد للمشروع؛
- خارطة طريق المشروع؛
- إستراتيجية تمويل المشروع؛
- إستراتيجية تحديد الموقع وإختراق السوق.

ب/ وصف مرحلة ما بعد الحضانة:

الشكل رقم (13): مرحلة ما بعد الحضانة



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على معلومات الحاضنة

بعد المصادقة على المشروع من قبل لجنة الخبراء، سيتم قبول أصحاب المشاريع الذين قدموا دليلاً على تطوير المشروع بشكل مرضي، في مرحلة ما بعد الحضانة. الهدف الرئيسي من هذه المرحلة هو الإنشاء، وسيستفيد قادة المشروع من عقد الإيجار. و نفس سياسة الدعم (تدريب، تمرين، توجيه وتطوير شبكات). ومع ذلك، سيكون للمرافقة والمساعدة تكوين مناسب (معدل) وشخصي وفقاً للإحتياجات المحددة جيداً.

من أجل تسهيل الهدف الرئيسي لهذه المرحلة، وهو الإنشاء والذي يتميز عموماً بنقص المعلومات والإجراءات الإدارية المرهقة، ستألف ورشة العمل الأولى من "لعبة جادة" تهدف إلى محاكاة إنشاء الشركة بمشاركة جميع المؤسسات المعنية.

أما الحاضنة، فسيكون دورها تقديم الدعم اللازم لحامل المشروع في تسويق منتجاته. من خلال تعريف بمنتجات هذه الشركة الناشئة أولاً، أما في الخطوة الثانية من خلال إيجاد العملاء المحتملين في حال إستهدفت هذه المنتجات الشركات أو المؤسسات.

وبالتالي، وبهدف تحسين منتجات ونماذج أعمال الشركات الناشئة، سيتم تنظيم ورشة عمل مثل:

شكل رقم(14) : ورشة العمل المنظمة لمرحلة ما بعد الاحتضان

| | |
|--|--|
| <p>حدث يهدف الى الجمع بين المستخدمين العاديين للتكنولوجيا الجديدة من أجل الحصول على ملاحظاتهم حول فائدة المنتجات وعملياتها من أجل تكييفها وفقا للمستهلك النهائي.</p> | <p>الفريق المتخصص: تجربة المستخدم</p> |
| <p>لقاء بين حاملي المشروع في مرحلة ما بعد الحضانة التي تهدف الى خلق مناخ المساعدة المتبادلة بين الشركات الناشئة وتحسين منتجاتهم من خلال الذكاء الجماعي.</p> | <p>الفريق المتخصص: الشركات الناشئة</p> |

المصدر: من إعداد الطالبين بالإعتماد على معلومات الحاضنة

ج/ الإنجازات خلال هذه المرحلة :

نظرا لإن هذه المرحلة تهدف الى الإنشاء، فإن حامل المشروع، سوف يقوم بتجسيد فكرته وإطلاق مشروعه، من خلال إنشاء شركته الناشئة خلال هذه المرحلة، وحتى تسويق منتجاتها بمساعدة الحاضنة.

المطلب الثاني: تحليل مؤشرات الحاضنة والنشاطات المنجزة من طرفها

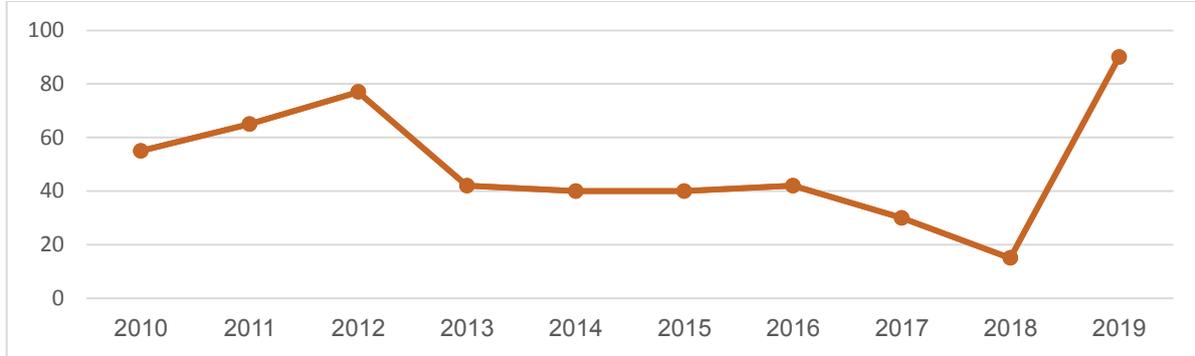
فيما يلي سنقوم بتحليل مؤشرات الحاضنة وعرض لأهم النماذج المؤسساتية التي تخرجت من الحاضنة وإستفادات من دعمها.

الفرع الأول: تحليل مؤشرات الحاضنة:

بالنظر الى مساهمة الحاضنة في إنشاء شركات الناشئة، سنقدم فيما يلي تحليلا للمؤشرات الرئيسية الثلاثة داخل الحاضنة:

أولاً- مؤشر عدد حاملي المشاريع المشاركين في دعوة إنشاء شركة ناشئة

شكل رقم(15): تطور معدلات حاملي المشاريع المشاركين في دعوة إنشاء شركة ناشئة

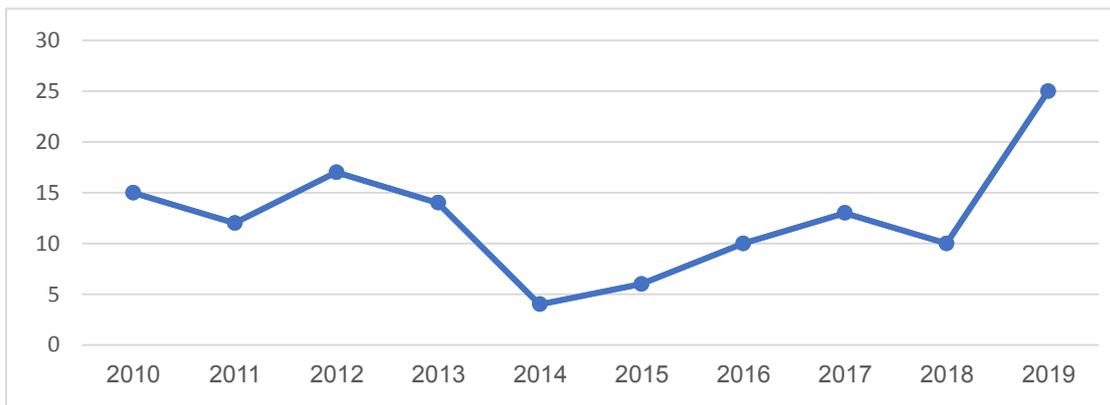


المصدر: من إعداد الطالبتين بالإعتماد على معلومات الحاضنة

نلاحظ من المنحنى أن عدد حاملي المشاريع الذين استجابوا للدعوة للمشاريع المسجلين خلال السنوات الأولى في تزايد مستمر منذ بدأ نشاط الحاضنة سنة 2010 الى غاية 2012 وكذلك منذ سنة 2018، بينما كان هناك انخفاض في السنوات السابقة، حيث يمكن تفسير عودة هذا الإرتفاع خلال سنة 2018 بشكل جيد الى التغطية الإعلامية كبيرة للعروض من قبل الحاضنة خاصة على مستوى الجامعات المجاورة وبواسطة الدعاية على الشبكات الإجتماعية والمعارض والأحداث التي تنظمها الوكالة وكذلك نجاح الشركات الناتجة عن الحاضنة.

ثانياً- مؤشر عدد حاملي المشاريع الذين أنتقلوا من دعوة للمشاريع الى مرحلة ما قبل الحضانة

شكل رقم(16): تطور معدلات حاملي المشاريع الذين انتقلوا من دعوة للمشاريع الى مرحلة ما قبل الحضانة



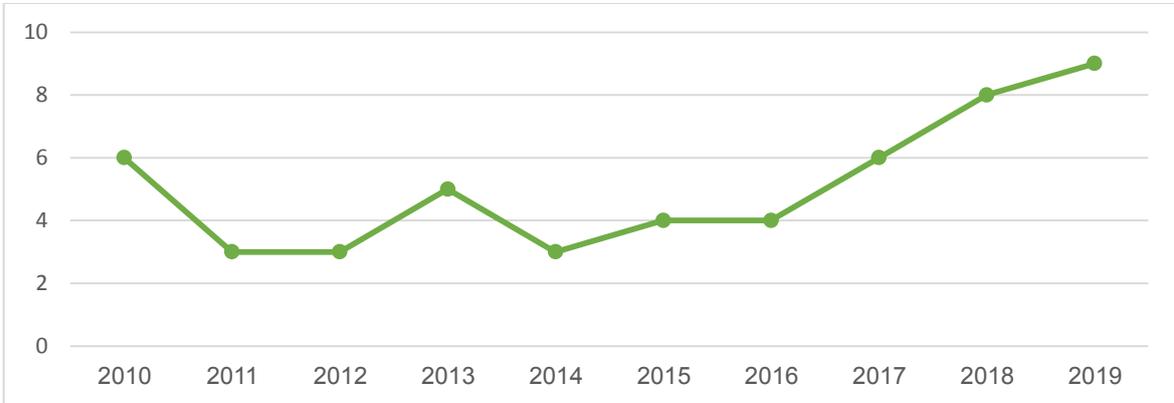
المصدر: من إعداد الطالبتين بالإعتماد على معلومات الحاضنة

نشاهد أن عدد حاملي المشاريع الذين إنتقلوا الى مرحلة الحضانة في حاضنة أعمال سيدي عبد الله في تناقص منذ سنة 2010 الى 2014، ومنذ سنة 2014 الى 2017 زيادة بنسبة معتبرة، ومن 2018 فما فوق نشاهد

أن هناك تطور حقيقي، يمكن توضيح ذلك على أن الحاضنة أضافت خطوة الإختيار الأولي حيث يتم دراسة المشاريع للإختيار المسبق فقط، التي تتوافق مع معايير الإختيار الإلزامية المتمركزة في مجال تكنولوجيا المعلومات والإتصالات والطبيعة المبتكرة للمشروع، وبعدها يتم إستدعاء فقط المشاريع المختارة مسبقا أمام لجنة الإختيار للإختيار النهائي بعد دراسة ملفات حاملي المشروع يتم منح الموافقات صارمة وإنتقائية على نحو متزايد، وتجدر الإشارة الى أنه يتم إختيار المشاريع الأكثر إبتكارا.

ثالثا- مؤشر إنشاء شركات ناشئة

شكل رقم(17): تطور معدلات إنشاء شركات ناشئة في الحاضنة



المصدر: من إعداد الطالبين بالإعتماد على معلومات الحاضنة

نلاحظ أن معدل إنشاء الشركات الناشئة في إرتفاع منذ سنة 2016، بينما كان في إنخفاض في السنوات السابقة، هذا الإنخفاض يرجع ربما لسبب نقص الخبرة من طرف الحاضنة ومحدودية الموارد المالية اللازمة، ونقص اليد العاملة المؤهلة لإنجاح هذه المشاريع وجعلها شركات ناشئة، أما الإرتفاع يشير الى أن هناك تحسن في موارد الحاضنة وأن نموذجها الجديد يتيح لحامل المشروع من إنشاء شركته الناشئة في أجل قدره على الأقل 16 شهرا.

الفرع الثاني: النشاطات المنجزة من طرف الحاضنة

في سنة 2017 أطلق أحد الشباب المقاولين بالشراكة مع متعامل هاتف النقال أول شبكة تواصل إجتماعي في خدمة سائقي السيارات "ويني winny"، وقامت كذلك الحاضنة للحضيرة التكنولوجية بإطلاق أكثر من 50 مؤسسة ناشئة التي نجحت في تسويق تطبيقاتها في السوق المحلية وحتى الخارجية، ومن أهم المشاريع التي تم تشييدها تحت إطار الحاضنة نذكر كالتالي:

جدول رقم (11): الشركات الناشئة التابعة لحاضنة سيدي عبد الله

| الشعار | الإسم بالإنجليزية | الإسم بالعربية | الخدمة |
|---|------------------------------------|------------------------|---|
|  | Cloc Learning Challenge | تحدي التعلم في cloc | تطبيق cloc يقوم على أساس التعليم والمرح في نفس الوقت، مما يشجع الطالب على مراجعة دروسه في جميع المواد. |
|  | Madrasanet | مدرسة نت | مؤسسة ناشئة متخصصة في التعليم الإلكتروني عن بعد، تعمل 24 ساعة/24 و 7 أيام/7. |
|  | CENE reality | الواقع السينمائي | فريق محترفين لديهم الشغف بالواقع الافتراضي، تطوير البرامج المتخصصة، النمذجة ثلاثية الأبعاد، أو الرسوم المتحركة... الخ". |
|  | MOUFID BUSINESS INTELLIGENCE | مفيد ذكاء الأعمال | متخصصون في مجال الإستشارات والتدريب عبر الأنترنت ورقمنة الشركات. |
|  | SYNOOS STUDIO | سينوس ستوديو | هو مشروع تعليمي، تثقيفي، وترفيهي للأطفال باللغة العربية وباللغات الأخرى. |
|  | OVERGEN | أوفرجان | هي وكالة إستشارات تسويقية تفاعلية متخصصة في الإتصالات الرقمية وإشهارات الألعاب. |
|  | ParaPharmDz | بارا فارما ديزاد | شراء معدات ومنتجات الصيدلة عبر الأنترنت. |

المصدر: من إعداد الطالبين بالإعتماد على معلومات الحاضنة.

هناك تعدد في المشاريع المنتسبة للحاضنة مما يدل على أن هناك عدة أفكار مطروحة، مع وجود روح الإبداعية وحب العمل من خلال تكوين المؤسسات.

المطلب الثالث: أهم الدورات والأحداث التي نظمتها الحاضنة الثلاثي الأول لسنة 2020

للخوض أكثر في الخدمات المقدمة للمشاريع المستقبلية من قبل الحاضنة، نتطرق أولا الى أهم الدورات التدريبية التي تقدمها لإستفادة حاملي المشاريع منها، ثانيا أهم الأحداث التي قامت بها خلال الثلاثي الأول ل2020.

الفرع الأول: أهم الدورات التدريبية

إعتمادا على الجدول المقدم من طرف حاضنة سيدي عبد الله للدورات التدريبية المنفذة خلال الثلاثي الأول من سنة 2020 سنستعرض فيه مايلي:

الجدول رقم(12): الدورات التدريبية في حاضنة سيدي عبد الله خلال الثلاثي الأول من عام 2020

| فئة | تدريب | عدد حصة | مدة (يوم) | عدد المشارك |
|----------------------------|-------|---------|-----------|-------------|
| أمن نظام المعلومات | 2 | 2 | 8 | 13 |
| تطوير الويب | 6 | 6 | 24 | 109 |
| ريادة الأعمال وإنشاء شركات | 2 | 2 | 9 | 35 |
| حماية الملكية الفكرية | 1 | 1 | 1 | 16 |
| تحويل الرقمي | 3 | 3 | 9 | 38 |
| مكتب (Excel & word) | 1 | 1 | 3 | 9 |
| المجموع | 15 | 15 | 54 | 229 |

المصدر: من إعداد الطالبتين بالإعتماد على معلومات الحاضنة

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن الدورات التدريبية التي تقدمها الحاضنة، من أجل رعاية الأفكار الجديدة الممتازة التي تتمحور حول مجال الإبداع التكنولوجي، تهدف الى تقديم التسهيلات والترويج للإبداع وريادة الأعمال وإرساء مفهوم الملكية الفكرية في الإتصالات وتكنولوجية المعلومات وتطبيقاتها، حيث نلاحظ أن أكبر عدد من الدورات التدريبية يكون من نصيب تطوير الويب، والأدنى من نصيب الحماية الفكرية، أما من حيث عدد المشاركين فتطوير الويب يحتل المرتبة الأولى مرة أخرى، ومكتب Excel & word في المرتبة الأخيرة، حيث نشير هنا الى أن 50% من المشاركين في التدريب هم حاملي مشاريع والشركات الناشئة، والباقي هم وموظفو الشركات الذين يدفعون مقابل التدريب، بالإضافة الى موظفي ANPT من الشركات التابعة لها.

الفرع الثاني: الأحداث التي نظمتها الحاضنة

نظمت حاضنة الأعمال لسيدى عبد الله خلال السداسي الأول من سنة 2020 العديد من الأحداث كمايلي:

الجدول رقم(13): الأحداث التي نظمتها الحاضنة خلال الثلاثي الأول من عام 2020

| إسم | التاريخ | عدد المشارك |
|--|-----------------|-------------|
| فعالية زيارة والي الجزائر للحديقة التكنولوجية سيدي عبد الله | 2020/01/11 | 100 |
| حدث التبادل العالمي للانترنت في الجزائر | 2020/01/27 | 150 |
| يوم مفتوح لحاضنة سيدي عبد الله | 2020/01/30 | 150 |
| حدث 5G الجزائر | 2020/02/05 | 300 |
| زيارة خبراء ألمانين لورشات عمل وإجتماعات | 2020/02/17 و 18 | 45 |
| زيارة مركز التميز لتكنولوجية المعلومات والإتصالات وتوقيع الإتفاقية | 2020/02/18 | 100 |
| لقاء بين الشركات الناشئة الجديدة والقديمة | 2020/02/19 | 50 |
| زيارة خبراء ألمانين لورشات عمل وإجتماعات | 2020/02/23 و 24 | 25 |
| تدشين حاضنة سيدي بلعباس ونهار مفتوح | 2020/02/27 | 85 |
| حاضنة وهران يوم مفتوح | 2020/03/05 | 60 |

| | | |
|------|------------|---|
| 75 | 2020/03/08 | إفتتاح استوديو التسجيل بث مباشر على الأنترنت حول زيادة الأعمال النسائية |
| 1140 | 13 يوم | المجموع |

المصدر: من إعداد الطالبتين بالإعتماد على معلومات الحاضنة

سنناقش البعض منها:

- اليوم المفتوح، الذي تم إعداد برنامج خاص من أجله، ويهدف هذا اليوم الى زيادة الوعي بزيادة الأعمال التي تعتبر رافعة حيوية للتوظيف والإندماج المهني للخريجين الشباب، وبفضل عمل الحاضنة التي توفر إطارا وظروفا مواتية لنضج المشاريع لإنشاء شركات، وبالتالي سيكونون قادرين على تحمل مسؤولية مستقبلهم وتطوير حياتهم المهنية من خلال تطوير مشاريعهم؛
- كجزء من تعاونها مع الوزارة الاتحادية الألمانية للشؤون الاقتصادية والطاقة، تم تنظيم ورش عمل في 27 جانفي 2020 تحت شعار "الفرص والمتطلبات والممارسات الجيدة لتنفيذ التبادل العالمي للأنترنت في الجزائر"، والتي تسمح بربط العديد من أصحاب المصلحة بخدمات الأنترنت، وكأداة لتحسين التحكم بشكل أفضل في تكاليف إنتاج وتسويق السلع والخدمات، وخلق مجموعة من المزايا التقنية والإقتصادية للنظام البيئي لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الجزائر؛
- قامت بإستقبال عدة زيارات من بينهم زيارة الخبراء الألمانين لورشات العمل وإجتماعات، ذلك قصد تبادل الخبرات في مجال الأنشطة المنجزة من قبل الحاضنة التكنولوجية، والإستفادة من التجارب الألمانية في مجال الحضانة، تحسين شبكة الشراكة بغرض تعزيز وتنشيط الابتكار؛
- إفتتحت الوكالة الوطنية لترقية الحظائر التكنولوجية وتطويرها بالجزائر بالشراكة مع شركة ZTE الصينية، على مستوى الحظيرة التكنولوجية بسيدي عبد الله، أول مركز إبتكار حيث سيكون بداية لتجارب الإطلاق الأولي لتكنولوجيا الجيل الخامس 5G. وسيمكن هذا المركز من تكوين كفاءات وإتاحة نقل وفهم تكنولوجيا الألياف البصرية والأنترنت والاتصالات لفائدة الطلاب الجزائريين، وكذلك سيتم منح "حسب شروح القائمين عليه" للمؤسسات الشبانية الناشئة وحاملي المشاريع في المستقبل من معاينة وإختبار حلولهم و تطبيقاتهم التكنولوجية فيه بصفة مجانية.

المطلب الرابع: مقابلة مع المسؤول وتحليل SWOT لحاضنة سيدي عبد الله

يتيح لنا هذا المطلب التعرف أكثر على حاضنة سيدي عبد الله من خلال إجراء مقابلة مع مسؤولها، وتحليل نقاط قوتها وضعفها باستخدام نموذج SWOT.

الفرع الأول: مقابلة مع مسؤول حاضنة الأعمال التكنولوجية سيدي عبد الله

تمت هذه المقابلة عن بعد عن طريق برنامج ANPT MEET، حيث إعتدنا عليها كأداة لجمع البيانات والحصول على أكبر قدر من المعلومات، وذلك بطرح مجموعة من الأسئلة على مسؤول الحاضنة والتي تدور حول:

أولاً- معايير الترشح لمسابقة التمويل من طرف الحاضنة

س1: هل يقتصر باب الترشح على المقيمين في ولاية الجزائر؟

ج1: لا، بل يمكن الترشح من مختلف ولايات الوطن.

س2: هل باب الترشح محدد بسن معينة؟

ج2: لا، لا يوجد سن محدد لترشح.

س3: هل هناك مشاريع أو نشاطات معينة التي لا يقبل ترشحها أصلاً؟

ج3: نعم، يجب أن تكون في مجال عمل الحاضنة أي في تكنولوجيا الإعلام والاتصال.

س4: هل المشروع المترشح يجب أن يكون قائم فعلياً أو يكون مجرد فكرة وتصور لمشروع؟

ج4: لا، لا يهم لكن يجب أن تكون فكرة إبداعية في مجال تكنولوجيا الإعلام والاتصال.

س5: هل يمكن لنفس المترشح أن يترشح بأكثر من مشروع على مستوى حاضنة سيدي عبد الله خلال نفس الدورة؟

ج5: لا، لا يمكن الترشح بأكثر من مشروع في نفس الدورة.

س6: هل يحق لمن قبل مشروعه في دورة أن يتقدم بمشروع آخر خلال الدورات المقبلة؟

ج6: نعم، يمكن قبوله عادي لكن يجب أن تكون فكرته مبتكرة في مجال تخصص الحاضنة، حيث من المستحب أن يكمل في مشروعه الذي شارك به في الدورة التي قبل فيها سابقاً من أجل عدم تشتته.

س7: هل يحق لمرشح لم يقبل مشروعه أن يكرر الترشح بنفس المشروع خلال دورات أخرى؟

ج7: لا

س8: ما هو الملف الإداري والوثائق المطلوبة لترشح؟

ج8: لا، لا يوجد بل هناك ورقة مشروع يتم ملئها من قبل المترشح.

س9: هل هناك إمكانية لحرمان المشروع المقبول من الدعم نتيجة لظروف وأسباب وماهي هذه الظروف والأسباب؟

ج9: نعم، يمكن حرمانه من الدعم عندما يكون المترشح غير جدي في العمل ولا يحضر التدريبات بشكل منتظم، ولا يوجد أي تطور في عمله.

ثانيا- معايير وأسس إختيار المشاريع

س1: هل هناك عدد محدد من المشاريع يتم قبوله خلال كل دورة أم أن عدد المشاريع المقبولة يختلف من دورة الى أخرى؟

ج1: لا، لا يوجد عدد محدد بل يختلف من كل دورة لأخرى.

س2: ما هي الأسباب والمبررات التي جعلتكم تحضرون المشاريع المقبولة في هذا العدد وهل يمكن أن يتغير مستقبلا؟

ج2: لا، لا يتم حصرهم في عدد محدد بل يكون مرتبط بالمشركين.

س3: ما هي أهم المعايير التي تختار على أساسها المشاريع؟

ج3: أهم المعايير نذكر:

- يجب أن تكون في مجال تكنولوجيا الإعلام والاتصال؛
- أن تكون فكرة مبتكرة غير مكررة؛
- على حسب شخصية حامل المشروع وفريقه فكلما كان هناك تعدد في تخصصات (مالية، تسويق، محاسبة... الخ) كان له الأفضلية.

س4: هل أسس ومعايير إختيار المشاريع عامة (نفسها في جميع حاضنات الوطن)؟

- ج4: لا، بل تختلف على حسب نوع الحاضنة.
- س5: من يقوم بتحديد وإختيار هذه الأسس والمعايير؟
- ج5: تقوم اللجنة المختصة بإختيار وقبول المشاريع.
- س6: هل معايير إختيار المشاريع ثابتة (نفسها في جميع الدورات أم تتغير من دورة الى أخرى)؟
- ج6: نعم، نفسها في جميع الدورات.
- س7: هل يشارك الشركاء في إختيار المشاريع؟
- ج7: لا، بل اللجنة فقط هي المسؤولة بذلك.
- س8: كيف يتم قبول المشاريع على أساس تصويت أم أن هناك سلم تنقيط للمشاريع؟
- ج8: يكون التصويت في التسجيلات الأولية، أما سلم التنقيط فيكون من أجل إنتقالهم من مرحلة الى مرحلة أخرى.
- ثالثا- إتفاقيات شراكة حاضنة سيدي عبد الله مع الهيئات والمؤسسات الداعمة للمؤسسات الناشئة
- س1: هل الحاضنة لديها إتفاقيات شراكة مع هيئات ومؤسسات عمومية "ملك لدولة" متخصصة في دعم المؤسسات الناشئة؟
- ج1: نعم، لديها إتفاقيات شراكة منها (الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSEJ، صندوق الوطني لتأمين على البطالة CNAC، الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM، إتصالات الجزائر... الخ).
- س2: كيف تم إبرام هذه الإتفاقيات (هل الدولة تفرض على المؤسسات العمومية إبرام إتفاقات معكم)؟
- ج2: لا، لا تفرض الدولة إبرام هذه الإتفاقيات.
- س3: هل الإتفاقيات مفتوحة أم محددة بفترة زمنية؟
- ج3: نعم، محددة بفترة زمنية قابلة لتجديد أو الرفض.
- س4: هل الحاضنة لديها إتفاقيات مع شركات وممولين خواص لدعم ومساعدة الشركات الناشئة التي تتبناها الحاضنة؟

ج4: نعم توجد إتفاقيات مع شركاء الخواص حيث لا تقوم بتمويلها بل تقدم لها خدمات تكون على حسب إحتياج المشروع والتي تعود بالنفع عليهم.

س5: هل الإتفاقيات مع الخواص ملزمة أم لا (يعني هل يلتزم الشركاء بدعم أي مشروع أو فكرة تتبناه الحاضنة أم لا)؟

ج5: لا، الخواص غير ملزمين بدعم المشاريع المتبناة من قبل الحاضنة فهي فقط الملزمة بذلك.

س6: هل تواصل الحاضنة البحث عن شركاء وممولون جدد أم أنها تكتفي بشركائها الحاليين؟

ج6: نعم، تواصل البحث عن شركاء جدد.

رابعاً- معلومات متعلقة بفتح المسابقة

س1: متى يكون تاريخ الإعلان عن فتح المسابقة؟

ج1: لا يوجد تاريخ محدد بل يمكن المشاركة على مدار العام في أي وقت.

2- أين يتم الإعلان عنها ؟

ج3: يتم الإعلان عنها عبر رابط الأنترنت الخاص بها أو على صفحة الفايسبوك.

س3: كم تدوم فترة دراسة الملفات؟

ج3: هذه الفترة عادة تكون مرتبطة بعدد المترشحين فكلما كان العدد أكبر كانت المدة أطول والعكس.

الفرع الثاني: تحليل SWOT لحاضنة سيدي عبد الله

يساعد تحليل SWOT على إكتشاف نقاط القوة والضعف في داخل الحاضنة والفرص والتهديدات في البيئة الخارجية، يوضح الشكل التالي:

شكل رقم(18): تحليل نموذج SWOT الرباعي

| نقاط القوة | نقاط الضعف |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ مساحة كبيرة للإقامة؛ ■ التخصص في تكنولوجيا المعلومات والإتصالات؛ ■ جودة التدريب؛ ■ حيز ملائم لتبادل المعلومات بين أصحاب المشاريع. | <ul style="list-style-type: none"> ■ نقص تمويل المشروع؛ ■ نقص وهجرة المديرين في فترات معينة؛ ■ عدم وجود وسيلة نقل تسهل وصول المبدعين الى الحاضنة. |
| الفرص | التحديات (التهديدات) |
| <ul style="list-style-type: none"> ■ أول حاضنة في الجزائر؛ ■ الحاضنة تقع داخل سيار بارك وanpt؛ ■ علاقة جيدة مع الآخرين "المؤسسات عامة، ومع متعددة الشركاء". | <ul style="list-style-type: none"> ■ ظهور حاضنات جديدة خاصة؛ ■ هجرة المشاريع التي إتخذتها أو المأخوذة من قبل المستثمرون الأجانب، بسبب ظهورهم مستثمرون مرحبون؛ ■ نقص التمويل الحكومي بسبب الأزمة الإقتصادية؛ ■ توجه أصحاب المشاريع الى ANSEJ خاصة أنها بدأت في تقديم المزيد من الدعم للتمويل. |

المصدر: من إعداد الطالبتين بالإعتماد على معلومات الحاضنة.

خلاصة الفصل الثالث:

من خلال دراستنا الميدانية التي قمنا بها على مستوى حاضنة الأعمال التكنولوجية سيدي عبد الله - بالجزائر، تعرفنا على أهم ما تحتويه من أعمال ومساهماتها الكبيرة في توفير الحضانة لأصحاب المشاريع في تقديم الدعم اللازم (تدريب، تمرين، إستشارات... الخ) الذي يسمح لهم بأن يكونو مجهزين بشكل أفضل لفهم البيئة الإقتصادية بكل تعقيداتها، إستنتجنا كذلك أن عملية الحضانة (الإختيار والإنتقاء والقبول) التي تقوم بها تبدأ من دعوة للمشاريع كخطوة أولى مرورا بمراحل الإحتضان الثلاثة وصولا الى تأسيس شركتهم الناشئة، حيث تتم هذه العملية بالإعتماد على المقابلة التي قمنا بها مع مسؤول الحاضنة أن هناك أسس ومعايير يتم الإختيار على أساسها والتي تكون بشكل صارم جدا وفق لجنة مختصة.

كما لاحظنا من تحليل نشاط الحاضنة أن هناك تطور في عدد المشاركين والمقبولين والشركات الناشئة المنجزة من قبلها، وذلك لحرصها على تطوير خدماتها (كبرنامجها الافتراضي VIP) والبحث عن شركاء جدد من خلال تنظيم (أحداث، دورات، فعاليات، برامج "كالسيوم المفتوح"... الخ).

وفي الأخير إستخلصنا من تحليل SWOT الفرص التي يجب أن تستغلها والتحديات التي تحتاط منها لتقوية نفسها.

الخاتمة

الخاتمة:

تهدف زيادة الأعمال الى خلق الثروة من خلال إنشاء مؤسسات، لخلق فرص العمل والإبتكار والنمو الإقتصادي، تتطلب زيادة الأعمال بالإضافة الى الموارد المالية والمادية، الى بيئة ملائمة خالية من العقبات تساعد رواد الأعمال على الإستمرار في المشروع وعدم التخلي عنه.

إختبار الفرضيات :

- تتميز المؤسسات الناشئة : بإمكانيات نمو كبيرة ،شابة ومؤقتة، قدرة على الإبداع والإبتكار والتطوير الدائم، وهو ما يثبت صحة الفرضية الأولى :
- ✓ أن أهم ما يميز المؤسسات الناشئة هو إعتقادها على أفكار إبتكارية وقدرتها على التطور بسرعة .
- كون المؤسسات الناشئة مؤسسة فنية فهي بحاجة إلى دعم وتمويل خاصة في المراحل الأولى من نشأتها كون مواردها الخاصة غير كافية، ومن بين أهم الآليات التي تقدم الدعم للمؤسسات الناشئة نذكر: رأس مال المخاطر كونه يختص في تمويل المشروعات ذات المخاطر العالية والمتعثرة وتقديم الدعم لها، أيضا الحاضنات التي تساعد صاحب المشروع وتقديم الدعم وتوجيه له وهي مصممة خصيصا للمؤسسات الناشئة، وهو ما يثبت صحة الفرضية الثانية :
- ✓ أن هناك عدة مصادر حديثة لتمويل المؤسسات الناشئة، حيث تعد حاضنة الأعمال الأسلوب الأمثل لدعم هذه المؤسسات.
- تواجه المؤسسات الناشئة عدة عراقيل تعيق تطورها وتقدمها وهو أهم وأبرز هذه العراقيل هو الحصول على التمويل بسبب عدم كفاية مواردها الذاتية للوفاء بالتزاماتها ، لكن الجزائر تحاول جاهدة على تقديم العديد من الحلول البناءة التي كانت بمثابة مجموعة من الإجراءات في سبيل دعم هذه المؤسسات التي تعول عليها الدولة بنسبة كبيرة من أجل تنمية الاقتصاد الوطني، وهو ما يثبت صحة الفرضية الثالثة :
- ✓ أن المؤسسات الناشئة في الجزائر تواجه تحديات البقاء، وصعوبة الحصول على التمويل اللازم لها.
- تعتبر حاضنة الأعمال التكنولوجية سيدي عبدالله نموذجاً ناجح في دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة في مجال تكنولوجية الإعلام والاتصال، حيث تعمل على توفير بيئة مواتية ، والدعم الإداري للمؤسسة وفي كل ما يخص التسيير، المالية، المحاسبة ، تقديم الدورات التدريبية بهدف تنمية القدرة المهنية لحاملي المشاريع وتمكينهم من تجسيد أفكارهم على أرض الواقع، وهو ما ينفي الفرضية الرابعة :
- ✓ تقدم حاضنة الأعمال سيدي عبدالله تمويل (رؤوس الأموال) لدعم المؤسسات الناشئة.

ومن خلال هذه الدراسة توصلنا إلى جملة من النتائج أبرزها:

نتائج الجانب النظري:

- رغم أنه لا يوجد تعريف شامل متفق عليه لتحديد الشركات الناشئة إلا أنه يمكن إعتقاد توفر العناصر التالية لتعريف الشركات الناشئة: حداثة العهد، تعتمد على الابتكار والإبداع، غالبا مرتبطة بالقطاع التكنولوجي، ذات مخاطر عالية، تتطور وتتوسع سريعا، يمتاز مؤسسو المؤسسات الناشئة بسمات شخصية متميزة من إبداع وإصرار؛
- تتسم الشركات الناشئة بعدة خصائص تميزها عن باقي الشركات لاسيما فيما يتعلق بتحقيق نمو متزايد وإيرادات مرتفعة تتماشى مع حجم المخاطر العالية، شابة ومؤقتة؛
- تمر الشركات الناشئة بدورة حياة، تبدأ بالتفكير إلى التصميم والبدء ثم التوسع، وفي كل مرحلة هناك مجموعة من العوامل المطلوبة على المستوى الفردي وعلى مستوى المؤسسة ككل؛
- الإهتمام متزايد مؤخرا بالشركات الناشئة في الجزائر والعمل على توفير بيئة ملائمة لها وتوفير التمويل الكافي لها وإستدراك كل الإختلالات السابقة والعمل على إنجاح هذه الشركات؛
- خلق الجزائر إطار قانوني وتشريعي جديد، يعمل على عصرنه قطاع الحاضنات ومختلف أجهزة الدعم والمرافقة الاخرى؛
- يمثل التمويل حجر الأساس للقيام بأي مشروع استثماري؛
- تقوم المؤسسات الناشئة بتمويل مشاريعها من المصادر الداخلية والمتمثلة في التمويل الذاتي، بالإضافة إلى المصادر الخارجية والمتمثلة في مصادر الاقتراض المختلفة: الاقتراض من الأهل والأقارب، الاقتراض من البنوك التجارية؛
- التحفيزات الجبائية تعتبر من بين الأدوات المهمة التي تعتمد عليها الدولة في دعم المؤسسات الناشئة؛
- يعتبر الحصول على التمويل خلال مراحل دورة حياة المؤسسات الناشئة بصفة عامة، وخلال بدء النشاط بصفة خاصة أبرز العراقيل التي تواجه رواد الأعمال؛
- لم تعد الجزائر تعتمد بشكل كبير في تمويل المشاريع الريادية على القطاع المصرفي، بل أصبحت تحاول جاهدة على إصلاح البيئة التمويلية وتوفير وسائل وهيئات الدعم والمرافقة، وإصدار قوانين وتشريعات تتلاءم أكثر مع هذه المؤسسات؛

-تفعيل دور هياكل الدعم من حيث المرافقة والتوجيه والإرشاد لأصحاب المشاريع المقاولاتية، وأن لا يقتصر فقط على جانب التمويل؛

-يعتبر التمويل برأس مال المخاطر تمويلا للإبداع والإبتكار وتقنية جد متطورة خاصة للمشروعات ذات المخاطر العالية؛

- تعد ملائكة الأعمال أهم الأساليب الحديثة لتمويل المؤسسات الناشئة، حيث يوفر المستثمر المال ضف الى مساهمته في توفير الدعم لها من خلال توفير مهاراته، خبرته وعلاقاته القوية؛

- تقوم منصات التمويل الجماعي على مجموعة من المبادئ الأساسية، تجعلها متميزة عن باقي مصادر التمويل الأخرى، حيث تضمن من خلال مبدأ الشفافية والثقة وزيادة التفاعل بين الممولين وأصحاب المشاريع المبتكرة، كما تقوم على إنشاء روابط التعاون والمعرفة المشتركة من أجل تطوير المشاريع، وتسمح بالإختبار الأولي للسوق للحد من مخاطره المحتملة، وتساعد المؤسسات الناشئة على التأكد من صحة فكرة المشروع، والوصول لعملاء جدد؛

- تسعى حاضنات الأعمال الى إحتضان المشاريع بين مرحلة الإنطلاق في النشاط ومرحلة النمو للمؤسسات الناشئة، ودعم مختلف المقاولين ومساعدتهم في الإنطلاق في مشاريعهم؛

- يعتبر صندوق تمويل المؤسسات الناشئة الية مستحدثة، ومكسبا هاما للشباب المبتكر، في ظل جمود وعدم عصرنة القطاع المصرفي بالجزائر.

نتائج الجانب التطبيقي:

- تعتبر حاضنات الأعمال التكنولوجية كنوع من الحاضنات التي فرضتها التطورات التكنولوجية في الإعلام والاتصال وهي بمثابة همزة وصل بين مرحلة الفكرة المبتكرة أو المنشآت الفتية وبين مرحلة تأسيس المشروع وتنمية روح الريادة لمواجهة المنافسة والنهوض بالإقتصاد الوطني؛

- تعد حاضنة الأعمال التكنولوجية لسيدى عبد الله برنامجا ناجحا في مجال دعم وتطوير الأفكار الإبداعية القائمة في مجال تكنولوجيا الإعلام والاتصال، من خلال الخدمات التي تقدمها. حيث نتج عنها انشاء عدة مشاريع تكنولوجية في ظرف زمني قياسي وهو ما يثبت مدى النجاح الذي حققته الحاضنة؛

- تقدم حاضنة الأعمال التكنولوجية لسيدى عبد الله الدعم المادي والمعنوي لأصحاب المشاريع ومتابعة تقييم المشاريع الملتهقة بها بشكل دوري ومستمر؛

- تساعد حاضنة الأعمال التكنولوجية لسيدى عبد الله أصحاب الأفكار الإبداعية والعلمية من تجسيد هذه الأفكار على أرض الواقع؛

-تقدم حاضنة سيدى عبد الله دورات تدريبية وذلك بهدف تنمية القدرات المهنية لحاملي المشاريع؛

- تقدم حاضنة سيدى عبد الله خدمات متنوعة للمؤسسات الناشئة، وإستشارات قانونية وتقنية وتسويقية، هدفها إنجاح المشاريع الريادية وضمان إستمراريتها في السوق؛

الإقتراحات:

بناء على النتائج المتحصل عليها يمكن صياغة مجموعة من الإقتراحات فيمايلي:

-التركيز على ترقية التعليم والتكوين في مجال المقاولاتية على جميع المستويات والتخصصات من أجل تعزيز الثقافة المقاولاتية وتنمية روح المقاولاتية وروح المخاطرة؛

-ضرورة تنوع مصادر تمويل الشركات الناشئة كتحفيز ملائكة الأعمال على الظهور والتنظيم في شكل مجموعات؛

-العمل على عصرنة المنظومة المالية البنكية والتمويل الإسلامي وتطويرها لتواكب التطور الحاصل في التعاملات الإقتصادية؛

-تنوع إختصاصات الحاضنات في مختلف المجالات كصحة وزراعة.... الخ وعدم التركيز فقط على المجال التكنولوجي؛

-ضرورة توفير بيئة قانونية مشجعة وإزالة كافة الحواجز والعراقيل الإدارية لدعم أصحاب المشاريع الذين يعملون على إنشاء وتطوير مؤسساتهم؛

-الاستفادة من التجارب العالمية الرائدة في مجال حاضنات الأعمال ومواكبة كل ما هو جديد؛

-دعم إنشاء البنوك الإسلامية وفتح شبائيك خاصة بالتمويل الإسلامي باعتبارها تقدم صيغ وأدوات تمويل تتناسب مع هذا النوع من المؤسسات؛

ولي تحسين دعم حاضنة سيدى عبد الله نقترح ما يلي:

- نظرا لأن الحاجة المالية مهمة في نهج ريادة الأعمال فمن الأفضل دمج خدمة تمويل تتكيف مع هذا النهج؛

-تقليل مدة عملية الحضانة لتسريع عملية الإنشاء؛

- التحديد الدقيق لإحتياجات كل محتضن ووضع خطة دعم شخصية لتسهيل تلبية الإحتياجات؛
- تسهيل الوصول الى الموقع، من خلال توفير النقل.

آفاق الدراسة:

حاولنا من خلال هذه الدراسة الإمام بجوانب النظرية والميدانية للموضوع قدر الإمكان ، ومن أجل مواصلة البحث في هذا الموضوع نقترح بعض المواضيع كأفاق مستقبلية للدراسة وأهمها:

- تمويل البنوك الإسلامية للمؤسسات الناشئة في الجزائر؛
- تحليل واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر؛
- المفاضلة بين آليات تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر.

قائمة المراجع

أ/الكتب

- 1/ أحمد بن عبد الرحمان الشميمري، وفاء بنت ناصر المبيريك، **ريادة الأعمال**، الطبعة الأولى، العبيكان لنشر و التوزيع، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2019.
- 2/ خالد أحمد علي محمود، **إقتصاد المعرفة وإدارة الأزمات المالية**، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2019.
- 3/ طارق الحاج، **مبادئ التمويل**، دار الصفاء لنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010.
- 4/ عبد المطلب عبد الحميد، **إقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة**، الدار الجامعية لنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2009.
- 5/ فلاح حسن الحسيني، مؤيد عبد الرحمان الدوري، **إدارة البنوك**، دار وائل لنشر، عمان، 2001.
- 6/ محمد الفاتح محمود البشير المغربي، **التمويل و الإستثمار في الإسلام**، الطبعة الأولى، الأكاديمية الحديثة للكتاب الجامعي لنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2018.
- 7/ محمد غياث شيخة، **التمويل - مبادئ - السياسات - التوجهات الحديثة**، دار رسلان لنشر والتوزيع، دمشق، سوريا، 2020.
- 8/ محمد عبد الله شاهين محمد، **سياسات التمويل وأثره على نجاح الشركات والمؤسسات المالية**، الطبعة الأولى، دار حميثرا لنشر والترجمة، مصر، 2017.

ب/المجالات

- 1/ أنفال عائشة ديناوي، فاطمة الزهراء زرواط، **المؤسسات الناشئة قاطرة الجزائر الجديدة للنهوض بالإقتصاد الوطني - التحديات وآليات الدعم -**، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 3، جامعة بن باديس مستغانم، الجزائر، 2020.
- 2/ سميرة لطرش، **دور شركات رأس المال الإستثماري في التمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة - دراسة حالة شركة الجزائر إستثمار -**، مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد 01، جامعة عبد الحميد مهري، قسنطينة 02، الجزائر، 2020.

3/ شريفة بو الشعور، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة- دراسة حالة الجزائر-، مجلة البشائر الاقتصادية، العدد 02، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، الجزائر، 2018.

4/ عيسى حجاب، وهيبة عيشاوي، دور المستثمرين الملائكة في تمويل المشاريع المقاولاتي- دراسة حالة أوروبا خلال فترة(2013-2016)-، مجلة البحوث الاقتصادية المتقدمة، عدد04، جامعة محمد بوضياف مسيلة، الجزائر، 2019.

5/ فاطمة الزهراء عراب، خضرة صديقي، دور الدولة في دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر الجديدة، دراسة قرار إنشاء صندوق تمويل المؤسسات الناشئة، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد01، جامعة الطاهري محمد، بشار، الجزائر، 2021.

6/ محمد بن شايب، سعدي فيصل، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة -دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب فرع بومرداس -، مجلة التنمية والإشراف للبحوث والدراسات، العدد 06، جامعة بومرداس، الجزائر، 2019.

7/ مريم بن جيمة و آخرون، آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار للعلوم الاقتصادية، العدد 03، الجزائر، 2020.

8/ منى بسويح وآخرون، واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد03، جامعة غليزان، الجزائر، 2021.

9/ يوسف حسن، إسماعيل صديقي، دراسة ميدانية لواقع انشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد01، المركز الجامعي، مغنية، الجزائر، 2021.

ج/ الرسائل والمذكرات

1/ إيناس صيودة، أهمية القرض السندي في تمويل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية -دراسة حالة القرض السندي لمؤسسة سونطراك-، مذكرة مقدمة لنيل درجة الماجستير في علوم التسيير، تخصص مالية المؤسسة، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، الجزائر 2008-2009.

2/ سمير هريان، صيغ وأساليب التمويل بالمشاركة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحقيق التنمية المستدامة، أطروحة لنيل شخادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص إقتصاد دولي، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2014-2015.

3/صوابة قشيدة، تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر -دراسة حالة الشركة الجزائرية الأوروبية للمساهمات فيناليب-، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع نقود ومالية، جامعة الجزائر، 2011-2012.

د/المقالات والكتب الجماعية

1/حياة نجار، رأس مال الإستثماري كبديل مستحدث لتمويل المؤسسات الناشئة تجربة الولايات المتحدة الأمريكية، مقال منشور في إطار الكتاب الجماعي الدولي بعنوان: إشكالية تمويل المؤسسات بين الاساليب التقليدية و المستحدثة، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة جيجل، 2021.

2/خير الدين بوزرب، أبو بكر خوالد، تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الواقع والمأمول -دراسة تحليلية-، مقال منشور في إطار الكتاب الجماعي الدولي بعنوان: إشكالية تمويل المؤسسات بين الاساليب التقليدية و المستحدثة، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة جيجل، 2021.

3/عز الدين عبد الرؤوف، يحيي لخضر، حاضنات الأعمال ودورها في إستدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ملتقى الوطني حول إشكالية إستدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، قاعة المحاضرات الكبرى ابو القاسم سعد الله بالقطر الجامعي بالشط، جامعة الشهيد حمة لخضر، الوادي، 2017.

4/سمير جادلي، تحليل مصادر تمويل المؤسسات الناشئة في ظل التجارب الدولية الصين وكرواتيا والمملكة المتحدة، مقال منشور في إطار الكتاب الجماعي الدولي بعنوان: إشكالية تمويل المؤسسات بين الاساليب التقليدية و المستحدثة، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة جيجل، 2021.

5/عفاف لومازية، حاضنات الأعمال كآلية مستحدثة لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر مع الإشارة الى بعض التجارب العالمية، مقال منشور في إطار الكتاب الجماعي الدولي بعنوان: إشكالية تمويل المؤسسات بين الاساليب التقليدية والمستحدثة، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة جيجل، 2021.

6/عمر قمان، حبشي مصطفى، أهمية حاضنات الأعمال في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر قراءة في حاضنات الأعمال التكنولوجية، مقال منشور في إطار الكتاب الجماعي الدولي بعنوان: إشكالية تمويل المؤسسات بين الاساليب التقليدية والمستحدثة، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة جيجل، 2021.

7/ كريمة زيدان، زبدة سعدي، شبكات الاستثمار الملائكي كآلية حديثة لتمويل ومرافقة المؤسسات الناشئة -دراسة حالة شبكة الاستثمار الملائكي الأوروبية-، مقال منشور في إطار الكتاب الجماعي الدولي بعنوان: إشكالية تمويل المؤسسات بين الاساليب التقليدية والمستحدثة، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة جيجل، 2021.

8/ لمياء دالي علي، مساهمة بورصة الجزائر في تمويل المؤسسات الإقتصادية العمومية، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل و أثرها على الإقتصاديات و المؤسسات، دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر، بسكرة الجزائر، 2006.

9/ محمد رضا ذباح، نجاة باشا، رأس مال المخاطر كتقنية حديثة لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، دراسة حالة **sofinance** -، مقال منشور في إطار الكتاب الجماعي الدولي بعنوان: إشكالية تمويل المؤسسات بين الاساليب التقليدية و المستحدثة، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة جيجل، 2021.

10/ نضال يدروج، ياسين العايب، تحليل واقع تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق شركات رأس مال المخاطر في الجزائر -حالة الشركة المالية **SOFINANCE** -، مقال منشور في إطار الكتاب الجماعي الدولي بعنوان: إشكالية تمويل المؤسسات بين الاساليب التقليدية و المستحدثة، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة جيجل، 2021.

11/ وفاء حمدوش، أيمن بوزانة، منصات التمويل الجماعي كبديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر المنافع والتحديات، مقال منشور في إطار الكتاب الجماعي الدولي بعنوان: إشكالية تمويل المؤسسات بين الاساليب التقليدية والمستحدثة، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة جيجل، 2021.

12/ وليد بولغب، الشركات الناشئة وإمكانات نجاحها في الجزائر، مقال منشور في إطار الكتاب الجماعي الدولي بعنوان: إشكالية تمويل المؤسسات بين الاساليب التقليدية والمستحدثة، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة جيجل، 2021.

هـ/ مواقع إلكترونية

1/ [https://www.Blog.mostakil.com/establish-a-startup.04/02/2022,h\(23:00\).](https://www.Blog.mostakil.com/establish-a-startup.04/02/2022,h(23:00).)

- 2/ [https://www.e7kky.com/article/,2985211/02/2022,h\(13:05\).](https://www.e7kky.com/article/,2985211/02/2022,h(13:05).)
- 3/ [https://www.vogmag.com .24/03/2022,h\(9:53\).](https://www.vogmag.com .24/03/2022,h(9:53).)
- 4/ [http://www.angem.dz, 06/03/2021,h\(14:12\).](http://www.angem.dz, 06/03/2021,h(14:12).)
- 5/ [http://promoteur.anad.dz.12/03/2023,h\(20:37\).](http://promoteur.anad.dz.12/03/2023,h(20:37).)
- 6/ [http://industrie.gov.dz. 12/03/2023,h\(22:30\).](http://industrie.gov.dz. 12/03/2023,h(22:30).)
- 7/ [http://www.sofinance.dz .06/04/2022,h\(15:22\).](http://www.sofinance.dz .06/04/2022,h(15:22).)
- 8/ [http://www.asicom.dz .12/06/2022,h\(16:30\).](http://www.asicom.dz .12/06/2022,h(16:30).)
- 9/ [http://news-radioalgerie.dz/ar/blog/tags/alwzyr, 07/04/2022,h\(15:20\).](http://news-radioalgerie.dz/ar/blog/tags/alwzyr, 07/04/2022,h(15:20).)
- 10/ [http://m-youm7.com/amp/2020/10/3, 10/04/2022,h\(9:00\).](http://m-youm7.com/amp/2020/10/3, 10/04/2022,h(9:00).)
- 11/ [http://anndz.dz /2022/03/05,10/04/2022,h\(19:30\).](http://anndz.dz /2022/03/05,10/04/2022,h(19:30).)

و/ المواد والمراسيم التنفيذية

- 1/ المادة 11 من المرسوم تنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، الجريدة الرسمية، العدد 55، الجزائر.
- 2/ المرسوم التنفيذي رقم 04-16 المؤرخ في 22 جانفي 2004، يتضمن أحداث صندوق ضمان المشترك للقرض المصغر وتحديد قانونه الأساسي، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 06، الصادر في 25 جانفي 2004.
- 3/ المادة 46 من القانون رقم 20-07 مؤرخ في 12 شوال عام 1441 الموافق ل 4 يونيو 2020، المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2020.
- 4/ للمرسوم التنفيذي 03-78، مؤرخ في 25 فيفري 2003، يتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 13، الصادر في 26 فيفري 2003.

الإختصارات:

| إختصار | فرنسية | عربية |
|--------------|--|---|
| ANGEM | Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit | الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر |
| ANADE | Agence Nationale de d'Appui et de Développement de l'Enterprise | الوكالة الوطنية للدعم وتنمية المقاولاتية |
| ANDI | Agence Nationale de Développement de l'investissement | الوكالة الوطنية لتنمية الإستثمار |
| ASF | Algeria Startup Fund | الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة |
| BDL | Banque de Développement Local | بنك التنمية المحلية |
| CPA | Crédit Populaire d'Algérie | القرض الشعبي الجزائري |
| BNA | Banque Nationale Algérie | البنك الوطني الجزائري |
| CNEP | Caisse National d'épargne et de Prévoyance | الصندوق الوطني للإدخار والتوفير |
| ANPT | Agence National des Promotions et de Développement des parcs Technologique | الوكالة الوطنية لترقية الحضائر التكنولوجية وتطويرها |
| AAFSI | Association Algérienne des Fournisseurs de Services Internet | الجمعية الجزائرية لمقدمي خدمات الانترنت |
| AITA | Association Algérienne des Technologies de l'Information | الجمعية الجزائرية لتكنولوجيا المعلومات |

| | | |
|------------|--|---|
| IBS | Impot sur les Bénéfices des Sociétés | ضريبة على أرباح الشركات |
| ESI | Ecol National Supérieure d'Iformatique | المدرسة الوطنية العليا للإعلام والإتصال |

CISCO: شركة تكنولوجيا أمريكية متعددة الجنسيات، يقع مقرها في سان خوسيه تقوم بتطوير وتصنيع وبيع أجهزة الشبكات والبرامج ومعدات الإتصال.

Swot: إختصار لنقاط القوة والضعف والفرص والتحديات، "Strengths-weakneses Opportunities-Threaths ».

ZTE: هي شركة تكنولوجيا صينية مملوكة جزئيا لدولة، متخصصة في الاتصالات.

الملخص:

جاءت هذه الدراسة بهدف تسليط الضوء على مفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها، وآليات تمويلها ودعمها خاصة الحديثة منها مثل: (منصات التمويل الجماعي؛ والمستثمرين الملائكة؛ وحاضنات الأعمال؛...)، مع الإشارة إلى واقع هذا النوع من المؤسسات في الجزائر وأبرز التحديات التي تواجهها خاصة في مجال التمويل والدعم.

حيث تم إجراء الدراسة الميدانية على مستوى حاضنة الأعمال التكنولوجية سيدي عبد الله كواحدة من الحاضنات الرائدة في الجزائر، من خلال التعرف على طبيعة عملها ودورها في هذا المجال، حيث تم التوصل من خلال الدراسة الى نتيجة مفادها أن حاضنة الأعمال التكنولوجية سيدي عبد الله تعتبر كبرنامج ناجح في مجال دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة، إلا أنها مازالت تعاني من بعض المشاكل، خاصة فيما يتعلق في الحصول على مصادر التمويل الكافية، ليتبين بذلك أن الدعم والتمويل يعد أهم مشكل يواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الناشئة، التمويل، آليات التمويل الحديثة للمؤسسات الناشئة، حاضنة الأعمال التكنولوجية، سيدي عبد الله.

Summary:

This study aimed to shed light on the start-ups concept, their characteristics, their financing and support mechanisms, in particular the most modern such as : (crowdfunding platforms, angel investment, business incubators,...) with reference to the reality of this type of business in Algeria and most importantly the challenges it faces, in particularly in the area of financing and support.

The field study was conducted at the level of the technology business incubator Sidi Abdallah among one of the main incubators in Algeria; through the knowledge of the nature of its work and its role in this field; where the 'we have come to the conclusion through the study that the Sidi Abdallah business incubator is considered a successful program in the field of support and accompaniment of startups; but it still suffers from some problems, in particular with regard to obtaining sufficient sources of funding; this shows that support and funding are the most important problems faced by startups in Algeria.

Keywords

Start-ups, funding, modern financing mechanisms for start-ups, the Sidi Abdallah technology business incubator.

قائمة الملاحق

REPUBLICQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

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



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة 8 ماي 1945 قبالمة

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET COMMERCIALES ET SCIENCES DE GESTION

كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير
قسم علوم التسيير

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

رقم :
تاريخ : 2023
قلمة لم :

إلى السيد: مدير المؤسسة الوطنية للتكنولوجيا
المطابق المذكور لعدد 10/2023

الموضوع : فإي إجراء زيارة ميدانية أو تريض

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

محل(ة) بقسم علوم التسيير سنة (أو خمس) (ثلاثة) مستر فرع : (علوم التسيير) (علوم مالية)
تخصص :
موضوع الزيارة :
.....

لذا نرجو من مدينتكم الموافقة لتحقيق هذه الغاية

ولكم منا الشكر والتقدير والاحترام

رئيس القسم
مساعد رئيس قسم علوم التسيير
مكلف بالتحريات والتقييم
امضاء :
.....

اسم و لقب و امضاء الأستاذ المشرف

.....

تأشيرة المؤسسة العيانية

.....

بن قريبة
مدير عام المؤسسة الوطنية للتكنولوجيا و التسيير

الملحق رقم (1): المعلومات الخاصة بالحاضنة.

الوكالة الوطنية لترقية الحظائر التكنولوجية وتطويرها
+213 20 22 87 89 | 023 20 22 87 89 | 023 20 22 87 89 | 023 20 22 87 89
THE NATIONAL AGENCY FOR THE PROMOTION AND DEVELOPMENT OF TECHNOLOGY PARKS

Contact

ANPT  **ووجت**

 **ANPT Cyberparc**

 **Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques**

 **Incubateur@anpt.dz**

 **023 20 22 87/89**

12

الملحق رقم (2) : نتائج المقاطع الأخيرة التي عالجتها اللجنة التوجيهية .

| Date du comité | participants / ordre du jour | Résultats | |
|----------------|------------------------------|---|---|
| 1 | 25/02/2021 | <p>Demande d'admission de quatre 03 startups aux différentes pépinières de startups.</p> <p>Demande d'admission d'un 01 nouveau porteur de projet à la phase de post-incubation.</p> <p>Demande d'admission d'un 01 porteur de projet de la pré-incubation à l'incubation.</p> <p>Demande d'admission d'un 01 porteur de projet de l'incubation à la post-incubation.</p> | <p>01 Startup retenue pour la pépinière d'Alger</p> <p>01 porteur de projet admis pour la post-incubation</p> |
| 2 | 31/03/2021 | / | 52 projets présélectionnés pour pitcher l'idée lors du comité de sélection. |
| 3 | 08/04/2021 | Demande d'admission de 34 nouveaux projets | 20 projets retenus pour la pré-incubation |
| 4 | 19/04/2021 | Demande d'admission de 16 nouveaux projets | 05 projets retenus pour la pré-incubation |
| 5 | 10/05/2021 | <p>Demande d'admission de trois 03 startups à la pépinière d'Alger.</p> <p>Demande d'admission de deux 02 porteurs de projet de l'incubation à la post-incubation.</p> <p>Demande d'admission de deux 02 porteurs de projet de la pré-incubation à l'incubation.</p> | <p>01 Startup retenue pour la pépinière d'Alger</p> <p>03 porteurs de projet admis pour l'incubation</p> <p>01 porteur de projet admis pour la post-incubation</p> |
| 6 | 11/10/2021 | <p>Demande d'admission de trois 03 startups à la pépinière d'Alger.</p> <p>Demande d'admission d'un 01 nouveau porteur de projet à la phase de post-incubation.</p> <p>Demande d'admission de deux 02 porteurs de projet de la pré-incubation à la post-incubation.</p> <p>Demande d'admission de deux 02 porteurs de projet de la pré-incubation à l'incubation.</p> <p>Demande de renouvellement d'un contrat à la pépinière des startups.</p> | <p>03 Startups retenues pour la pépinière d'Alger</p> <p>02 porteurs de projet admis pour l'incubation</p> <p>03 porteurs de projet admis pour la post-incubation</p> <p>Demande de renouvellement acceptée</p> |
| 7 | 30/11/2021 | <p>Demande d'admission de trois 02 startups à la pépinière d'Alger.</p> <p>Demande d'admission d'un 01 nouveau porteur de projet à la phase de post-incubation.</p> <p>Demande d'admission de deux 02 porteurs de projet de la pré-incubation à la post-incubation.</p> <p>Demande d'admission de deux 05 porteurs de projet de la pré-incubation à l'incubation.</p> <p>Demande de passage d'un porteur de projet de la post-incubation à la pépinière des startups.</p> | <p>06 porteurs de projet admis pour l'incubation</p> <p>03 porteurs de projet admis pour la post-incubation</p> <p>Demande de passage de la post-incubation à la pépinière à étudier</p> |

قائمة الملاحق

| Date du comité | participants / ordre du jour | Résultats |
|-------------------------------|---|---|
| 1 15/02/2022 | Demande d'admission de trois (03) startups à la pépinière d'Alger. Demande d'admission de deux (02) porteurs de projet de la pré-incubation à l'incubation. Demande de passage d'une startup de la post-incubation à la pépinière d'Alger. Demande de renouvellement d'une startup à la pépinière d'Alger. | 02 Startups retenues pour la pépinière d'Alger 01 nouveau projet retenu pour l'incubation 01 porteur de projet admis pour l'incubation 01 projet valide pour la pépinière 01 demande de renouvellement d'une startup validée |
| 2 13&14/03/2022 | Confirmation des résultats de la pré-sélection proposée par la direction de l'incubation. | 38 projets présélectionnés pour pitcher l'idée lors du comité de sélection. 30 projets non sélectionnés |
| 3 23&24/03/2022 | Demande d'admission de trente huit (38) nouveaux projets | 23 projets retenus pour la pré-incubation |
| 4 21/04/2022 | Demande d'admission d'un (01) porteur de projet de l'incubation à la post-incubation | 01 porteur de projet admis pour la post-incubation |
| 5 30/06/2022 03/07/2022 | Demande d'admission de onze (11) nouveaux projets de la pré-incubation à l'incubation Demande de renouvellement de trois (03) startups à la pépinière | 08 projets admis pour l'incubation 03 demandes de renouvellement d'une startup validées |
| 6 13/09/2022 | Demande d'admission de Sept (07) startups à la pépinière d'Alger. Demande d'admission de d'un (01) porteur de projet de pré-incubation à l'incubation Demande de renouvellement de trois (01) startup à la pépinière | 02 Startups retenues pour la pépinière d'Alger 03 porteurs de projet admis pour l'incubation 01 demande de renouvellement d'une startup validée |
| 7 01/12/2021 | Demande d'admission d'une (01) startup à la pépinière d'Alger. Demande d'admission de quatre (04) porteurs de projet de l'incubation à la post-incubation Demande de renouvellement de deux (02) startups à la pépinière | 01 Startup retenue pour la pépinière d'Alger 04 porteurs de projet admis pour la post-incubation 02 demandes de renouvellement validées |

Annexe n°01 : FICHE-PROJET

**AGENCE NATIONALE DE PROMOTION ET DE
DEVELOPPEMENT DES PARCS TECHNOLOGIQUES**



**APPEL A
PROJETS**

**PROMOUVOIR L'INNOVATION DANS LES
TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA
COMMUNICATION « TIC »**

INCUBATEUR de SIDI ABDELLAH

FICHE-
PROJET

**CREATION D'ENTREPRISE DANS LES
TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET
DE LA COMMUNICATION (TIC)**

**LA PRESENTE FICHE SERA TRAITEE EN TOUTE CONFIDENTIALITE. SA DIFFUSION
SERA LIMITEE A L'EQUIPE DE L'INCUBATEUR, AUX EXPERTS ET AU CONSEIL DE
SELECTION.**

N° PROJET (interne incubateur) :.....

LE PROJET

A-CARACTERISTTIQUES ET COMPETENCES DU PORTEUR OU DE L'EQUIPE PROJET

Identification du Porteur de projet principal

Nom :

Prénom :

Né(e) le : à Nationalité : Age :

Adresse :

Code postal /Ville :

: Portable : E-mail :

Niveau de formation (joindre CV) :

BAC BAC + 2 BAC +3 BAC+4/5 DOCTORAT AUTRES

Préciser:

Situation professionnelle : Etudiant Salarié Demandeur d'emploi

Chercheur / Enseignant-chercheur Doctorant/post-doctorant Autre

.....

L'équipe créatrice

Allez-vous créer en équipe ? Non Si oui

Combien de personnes :.....(joindre les CV)

| Nom & prénom | Compétences/Formation | Rôle prévu dans le projet |
|--------------|-----------------------|---------------------------|
|--------------|-----------------------|---------------------------|

| | | |
|---------|-------|-------|
| 1. | | |
|---------|-------|-------|

| | | |
|---------|-------|-------|
| 2. | | |
|---------|-------|-------|

| | | |
|---------|-------|-------|
| 3. | | |
|---------|-------|-------|

B- LE CONCEPT

Décrire succinctement le projet et son origine, objet de l'entreprise et les cibles principales

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

C- CARACTERISTIQUES TECHNIQUES ET FONCTIONNELLES DU PRODUIT / SERVICE / DANS LE CADRE DU PROJET :

Donner une description détaillée du produit ou service

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

Caractère innovant de la technologie ou service proposés :

.....
.....

Travaux de recherche ayant abouti à l'innovation :

.....
.....

Laboratoires ou organismes impliqués

Titres de propriété

Intellectuelle :

Niveau de maturité du produit /service :

Preuve de concept Prototype Test en interne Test chez le client
Commercialisable

Etat d'avancement du projet et démarches entreprises (Ex : création juridique, demandes subventions, étude de marchés, etc.) :

Moyens financiers:.....

Annexe n°01 : FICHE-PROJET

LE MARCHÉ

Cibles de marché identifiées :

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

La Concurrence :

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

Les avantages :

1- L'innovation du produit ou service :

.....
.....

2- Du produit ou service par rapport à la concurrence, à tous les niveaux (technique, économique, organisationnel :

.....
.....

Les clients potentiels :

L'INCUBATION

Les attentes du Porteur de projet de l'Incubateur :

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

Annexe n°01 : FICHE-PROJET

**LISTE DES INFORMATIONS CONSIDEREES PAR LE
PORTEUR COMME INFORMATIONS CONFIDENTIELLES :**

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

Je, soussigné(e),..... atteste sur l'honneur que
l'ensemble des déclarations ci-dessus sont exactes.

Date :

Signature :

الملحق رقم(4): تحليل مؤشرات الحاضنة .

Historique de l'activité :

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | Total |
|--------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------------|
| Nombre de candidat | 55 | 65 | 77 | 42 | 40 | 40 | 42 | 30 | 15 | 90 | 496 |
| Projet retenus (phase 1) | 20 | 30 | 32 | 33 | 25 | 28 | 33 | 11 | 7 | 40 | 259 |
| Projet en phase 2 | 15 | 12 | 17 | 14 | -- | 6 | 10 | 13 | 10 | 25 | 122 |
| Startup | 6 | 3 | 3 | 5 | 3 | 4 | 4 | 6 | 8 | 9 | 54 |

الملحق رقم (5) : الشركات الناشئة التابعة لحاضنة الأعمال التكنولوجية بسيدي عبد الله .



