

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة 8 ماي 1945 - قالمة

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير



مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي في علوم التسيير

تخصص: مقاولاتية

تحت عنوان

واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

تحت إشراف الأستاذة:

مباركي كريمة

من إعداد الطالبين:

➤ زراولة محمد

➤ مرشلة عماد الدين

السنة الجامعية: 2024/2023

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة 8 ماي 1945 - قالمة

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير



مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي في علوم التسيير

تخصص: مقاولاتية

تحت عنوان

واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

تحت إشراف الأستاذة:

مباركي كريمة

من إعداد الطالبين:

➤ زراولة محمد

➤ مرشلة عماد الدين

السنة الجامعية: 2024/2023





شكراً واحترافاً
للأستاذ المشرف

"وقل بي زوني علما"

الحمد لله الذي هدانا لهذا وما كنا لنهتدي لولا أن هدانا الله

اللهم لك الحمد حتى ترضى ولك الحمد إذا رضيت ولك الحمد بعد الرضى

نشكر الله عز وجل على توفيقه لنا لإتمام موضوع دراستنا ونسأله أن يبارك فيه
وأن يجعله عملاً يقتدى به لمن يأتي بعدنا.

نتقدم بجزيل الشكر والامتنان للأستاذة الفاضلة المؤطرة "مباركي كريمة"
على الجهودات الجبارة التي بذلتها من أجل مساعدتنا في إعداد هذه الدراسة
وعلى النصائح والتوجيهات التي لم تبخل بها علينا، والتي أفادتنا كثيراً، فكانت نعم
الأستاذ المشرف.

كما نتوجه بالشكر إلى كل من ساعدنا من بعيد أو قريب على إنجاز هذا العمل
وكل من شجعنا ولو بكلمة طيبة.





أهدى

أهدي هذا العمل المتواضع إلى:

○ روح والديا الكريمين، أسكنهما الله الفردوس الأعلى مع النبيين والصديقين.

○ زوجتي الكريمة، أطال الله في عمرها وأدامها سندا لي في السراء والضراء.

○ فلذات كبدي وقرّة عيني؛ أبنائي حفظهم الله وأنار دريهم بنور العلم وهداهم بهدي القرآن إلى ما يحبه ويرضاه.

○ أخي العزيز وأخواتي الفضليات حفظهم الله ورعاهم أجمعين.

○ زملائي وزميلاتي في العمل والحرم الجامعي.

زرارة محمد





أهدى

أهدي هذا العمل المتواضع إلى:

- والدي الذي لم يبخل علي من العطاء والإحسان.
- ملاكي في الحياة التي ساندتني في صلاتها ودعائها، أروع امرأة في الوجود
- أمي الغالية حفظها الله ورعاها بحفظه.
- إخوتي رفقاء دربي.
- كل صديق كان سنداً لي في مشواري الدراسي.
- كل من أضاء بعلمه عقل غيره.

مرشلة عماد الدين





يتم تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر اليوم؛ عن طريق رأس المال المخاطر، ممثلا في الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF).
إذن هدفت هذه الدراسة، إلى التعريف بهذه الهيئة المستحدثة خصيصا لتمويل هذا النوع من المؤسسات في بلادنا، وخلصت إلى أن حصيلة إنجازاتها بعد ثلاث سنوات من النشاط إيجابية فحتى نهاية عام 2023؛ مول الصندوق 363 مؤسسة ناشئة، و263 مشروع مبتكر.
أبعد من ذلك، نجح الصندوق إلى حد كبير في تحقيق أهدافه؛ فمن بين المؤسسات الناشئة التي مولها، 07 تقوم بتصدير منتجاتها نحو بلدان إفريقية، والمثال هنا مؤسسة أوبتيشارج/Opticharge الناشطة في قطاع النقل واللوجستيك؛ كذلك حققت فئة أخرى نجاحا لافتا لا يستهان به، والمثال هنا مؤسسة سليك باي/SlickPay المختارة كنموذج للدراسة وهي العاملة في مجال الخدمات المالية.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الناشئة، مصادر التمويل، رأس المال المخاطر، الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة، سليك باي/SlickPay.

Abstract

Start-ups in Algeria are financed today by venture capital represented by The Algerian Start-up Fund.

This study aims at identifying this body created specifically to finance this type of companies in our country, and it concluded that the results of its achievements after three years of activity are positive because until the end of 2023, the fund has financed 363 start-ups and 263 innovative projects.

In addition, the fund has clearly succeeded in achieving its objectives, because among the companies it has financed, 07 export their products to African countries, such as Opticharge, activating in the transport and logistics sector. Moreover, another category has achieved great undeniable success, such as the SlickPay company, elected as a model for the study and activating in the field of financial services.

Key words : start-ups, funding sources, venture capital, the Algerian Startup Fund (ASF), SlickPay.



**فهرس
المحتويات**

الصفحة	العنوان
	البسمة
	الشكر والعرفان
	الاهداء
I	الملخص
III	فهرس المحتويات
VI	قائمة الجداول والأشكال والأطر والملاحق
أ	المقدمة
	الفصل الأول: المؤسسات الناشئة ومصادر تمويلها
02	تمهيد الفصل
03	المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة ودورها في تحقيق أهداف التنمية المستدامة
03	المطلب الأول: ماهية المؤسسات الناشئة
03	الفرع الأول: تعريف وخصائص المؤسسات الناشئة
06	الفرع الثاني: الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والصغيرة والمتوسطة
10	المطلب الثاني: دور المؤسسات الناشئة في تحقيق أهداف التنمية المستدامة
13	الفرع الأول: دور المؤسسات الناشئة في تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية للتنمية المستدامة
15	الفرع الثاني: دور المؤسسات الناشئة في تحقيق الأهداف البيئية والسياسية للتنمية المستدامة
19	المبحث الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الناشئة
19	المطلب الأول: رائد الأعمال (التمويل الذاتي)، والأسرة والأصدقاء
19	الفرع الأول: رائد الأعمال (التمويل الذاتي)
21	الفرع الثاني: الأسرة والأصدقاء
22	المطلب الثاني: رأس المال المخاطر، والاستثمار الملائكي
22	الفرع الأول: رأس المال المخاطر
23	I - الإطار النظري لرأس المال المخاطر
23	1- تعريف رأس المال المخاطر والمستثمرون في مجاله
24	2- توقيت دخول رأس المال المخاطر في تمويل المنشآت وآليات خروجه
25	3- خصائص رأس المال المخاطر والفرق بينه وبين القروض التقليدية

27	II - التجربة الأمريكية في مجال التمويل برأس المال المخاطر بوصفها التجربة الرائدة في العالم
33	الفرع الثاني: الاستثمار الملائكي
33	I - الإطار النظري للاستثمار الملائكي
33	1- تعريف الاستثمار الملائكي وأنواعه
34	2- شبكات الاستثمار الملائكي
36	3- الفرق بين رأس المال المخاطر والاستثمار الملائكي
37	II- إشارة إلى التجربة الأوروبية في مجال التمويل عن طريق الاستثمار الملائكي بوصفها تجربة ناجحة في العالم
40	المطلب الثالث: حاضنات، ومسرعات الأعمال
40	الفرع الأول: الإطار النظري لحاضنات ومسرعات الأعمال
41	I - تعريف حاضنات الأعمال وأنواعها
41	1- تعريف حاضنات الأعمال
41	2- أنواع حاضنات الأعمال
42	II - تعريف مسرعات الأعمال وأنواعها
42	1- تعريف مسرعات الأعمال
43	2- أنواع مسرعات الأعمال
43	III - الفرق بين حاضنات الأعمال ومسرعات الأعمال
44	الفرع الثاني: إشارة لواقع حاضنات الأعمال في المملكة العربية السعودية
47	الفرع الثالث: Y Combinator - مسرعة الأعمال الأشهر في الولايات المتحدة الأمريكية والعالم
51	المطلب الرابع: التمويل الجماعي، ومسابقات ريادة الأعمال
51	الفرع الأول: التمويل الجماعي
54	الفرع الثاني: مسابقات ريادة الأعمال
56	خلاصة الفصل
	الفصل الثاني: تشخيص واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر
59	تمهيد الفصل
60	المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة وإشكالية تمويلها في الجزائر قبل عام 2020
60	المطلب الأول: ماهية المؤسسات الناشئة - منظور جزائري
60	الفرع الأول: تعريف المشرع الجزائري للمؤسسات الناشئة

63	الفرع الثاني: الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة
64	المطلب الثاني: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر قبل عام 2020
65	الفرع الأول: كناق / Cnac، أونساج / Ansej، وأونجام / Angem: صيغ تمويل كلاسيكية لا تتناسب وخصوصية المؤسسات الناشئة
68	الفرع الثاني: فينالبا / Finalep، وسوفينانس / Sofinance: شركات رأس مال مخاطر بعيدة عن المؤسسات الناشئة
76	المبحث الثاني: الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF) - دراسة تحليلية تقييمية -
76	المطلب الأول: تقديم الصندوق
76	الفرع الأول: النشأة والتأسيس
80	الفرع الثاني: المميزات والأهداف، شروط ومستويات التمويل
82	الفرع الثالث: آلية عمل الصندوق
89	المطلب الثاني: تقييم أداء الصندوق خلال الفترة [2021 - 2023]
89	الفرع الأول: قراءة في تطور عدد المؤسسات الناشئة والمشاريع المبتكرة الممولة من قبل الصندوق
92	الفرع الثاني: سليك باي / SlickPay كنموذج لمؤسسة ناشئة ممولة من قبل الصندوق
92	I - سليك باي / SlickPay: الفكرة والتأسيس
94	II - سليك باي / SlickPay: التجربة مع الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF) "مرحلة التوسع"
101	خلاصة الفصل
104	الخاتمة
107	المصادر والمراجع
116	الملاحق



**قائمة الجداول
والأشكال والأطر
والملاحق**

الصفحة	العنوان	رقم الجدول
06	تصنيف المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة حسب البنك الدولي	01
07	تصنيف المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية	02
08	تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان	03
08	تصنيف المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الاتحاد الأوروبي	04
09	تصنيف المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في المملكة العربية السعودية	05
09	مقارنة بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة	06
26	مقارنة بين رأس المال المخاطر والقروض التقليدية	07
27	مقارنة بين المشروعات الممولة برأس المال المخاطر والمشروعات الممولة ذاتيا في الولايات المتحدة الأمريكية (1998)	08
29	أمثلة لمساهمة رأس المال المخاطر في توليد فرص عمل جديدة في الولايات المتحدة الأمريكية حسب إحصائية عام 2007	09
32	أشهر المؤسسات الممولة برأس المال المخاطر في الولايات المتحدة الأمريكية	10
44	الفرق بين حاضنات الأعمال ومسرعات الأعمال	11
62	شروط منح علامة "مشروع مبتكر"	12
89	حصيلة التمويل خلال الفترة [2021 - 2023]	13
97	الإجابة على أسئلة المقابلة من طرف السيد منير عماري أحد مؤسسي المؤسسة الناشئة الجزائرية سليك باي/SlickPay	14

الصفحة	العنوان	رقم الشكل
05	خصائص المؤسسات الناشئة	01
11	أهداف التنمية المستدامة ال 17	02
20	أبرز المحطات الزمنية في تاريخ آبل (حتى عام 2015)	03
28	تمثيل بيانات الجدول رقم (08) باستخدام الأعمدة البيانية	04
30	تمويلات رأس المال المخاطر في الولايات المتحدة الأمريكية [2000 - 2020]	05
30	تمويلات رأس المال المخاطر في ولاية كاليفورنيا الأمريكية [2000 - 2020]	06
31	وادي السيليكون ... عاصمة التكنولوجيا والابتكار في العالم	07
47	أفضل مسرعات الأعمال في الولايات المتحدة الأمريكية	08
53	دائرة نسبية توضح الفاعلين الرئيسيين في التمويل الجماعي في العالم خلال شهر مارس 2023	09
64	الفرق بين الشركة (المؤسسة) الناشئة والشركة (المؤسسة) المصغرة - منظور جزائري	10
69	مساهمات فينالب - عينة من المؤسسات بولاية سطيف -	11
72	مساهمات فينالب - عينة من المؤسسات بولايات أخرى من الوطن -	12
77	البنوك العمومية الستة المساهمة بحرص متساوية في الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)	13
82	تذاكر الاستثمار المتوفرة على مستوى الصندوق	14
88	خطوات عملية الاستثمار لدى الصندوق	15
90	عدد المؤسسات الناشئة المتحصلة على التمويل من قبل الصندوق الفترة [2021-2023]	16
91	عدد المشاريع المبتكرة المتحصلة على التمويل من قبل الصندوق الفترة [2021-2023]	17
91	عدد المؤسسات الناشئة المتحصلة على التمويل من قبل الصندوق مقابل عدد المشاريع المبتكرة الفترة [2021-2023]	18
93	واجهة موقع المؤسسة الناشئة الجزائرية سليك باي/SlickPay	19
95	الخدمات التي تقدمها مؤسسة سليك باي/SlickPay	20

96	مزايا تطبيق سليك باي/SlickPay	21
----	-------------------------------	----

❖ قائمة الأطر

الصفحة	العنوان	رقم الإطار
17	أبعاد التنمية المستدامة	01
78	نموذج النمو الجديد في الجزائر	02

❖ قائمة الملاحق

الصفحة	العنوان	رقم الملحق
116	القانون رقم 06 - 11 المؤرخ في 24 جوان 2006 يتعلق بشركة الرأسمال الاستثماري	01
121	أسئلة المقابلة مع السيد عقبة حشاني المدير العام للصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)	02
122	أسئلة المقابلة مع السيد منير عماري أحد مؤسسي المؤسسة الناشئة الجزائرية "SlickPay"	03
124	أسئلة المقابلة مع السيد أحمد بداوي أحد مؤسسي المؤسسة الناشئة الجزائرية "Opticharge"	04



المقدمة

بدأ استخدام مصطلح المؤسسات الناشئة / Start-Ups، عقب الحرب العالمية الثانية مباشرة، وذلك مع بداية ظهور شركات رأس المال المخاطر؛ ليشيع استخدامه بعد ذلك، وتظهر العديد من مصادر التمويل، التي تتماشى وخصوصية هذا النوع من المؤسسات في العالم.

وإدراكا منها لدورها الحاسم في تنويع اقتصادها الوطني خارج قطاع المحروقات، وأبعد من ذلك دورها الحاسم في تحقيق أهداف التنمية المستدامة؛ أبانت الجزائر اعتبارا من عام 2020، عن جهود معتبرة في سبيل تطوير نظامها البيئي، الذي يعد التمويل أحد أبرز عناصره؛ ما انعكس إيجابا على واقع هذا القطاع الفتي، فبلادنا التي كانت متأخرة كثيرا عن غيرها من الدول، ها هي نهاية عام 2023، وفق أحدث تصنيف لموقع ستارتاب رانكينغ / Startup Ranking، في المرتبة الثانية إفريقيا من حيث عدد المؤسسات الناشئة النشطة خلف نيجيريا متقدمة على كل من مصر وجنوب إفريقيا، اللتين حلتا في المركز الثالث والرابع على الترتيب.

❖ إشكالية البحث

انطلاقا من الطرح السابق، ينبثق السؤال الرئيسي لإشكالية البحث كالاتي:

كيف يتم تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر اليوم؟

ومن أجل الإحاطة والإلمام ببحوثات هذا الموضوع، نطرح الأسئلة الفرعية التالية:

✓ ما الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة، وما دورها في عملية التنمية المستدامة؟.

✓ فيما تتمثل مصادر تمويل المؤسسات الناشئة الشائعة والمتعارف عليها في العالم؟.

✓ كخطوة أولى، ما هو شرط الحصول على التمويل من قبل الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)؟.

✓ وكيف كانت حصيلة إنجازات الصندوق بعد ثلاث سنوات من نشاطه خلال الفترة [2021 - 2023]؟.

❖ فرضيات البحث

تماشيا مع أسئلة ومنطق الدراسة فإن الفرضيات تكون كما يلي:

✓ يوجد فرق كبير بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة، ولها دور محوري في تحقيق مختلف أهداف التنمية المستدامة.

- ✓ تتعدد وتتعدد مصادر تمويل المؤسسات الناشئة، وأبرزها رأس المال المخاطر (رأس المال الاستثماري).
- ✓ للحصول على التمويل من قبل الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)، لابد كشرط أولي من الحصول على علامة "مؤسسة ناشئة" أو علامة "مشروع مبتكر".
- ✓ نجاح الصندوق في تذليل عقبة التمويل أمام أصحاب المؤسسات الناشئة والمشاريع المبتكرة، وتعتبر حصيلة إنجازاته خلال الفترة [2021 - 2023] إيجابية.

❖ أهداف الدراسة

- تسعى هذه الدراسة إلى تحقيق جملة من الأهداف لعل أهمها:
- ✓ توضيح مفهوم المؤسسات الناشئة وإزالة اللبس الحاصل بينها وبين المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة مع إبراز دورها في تحقيق أهداف التنمية المستدامة.
- ✓ تسليط الضوء على مصادر تمويل المؤسسات الناشئة الشائعة والمتعارف عليها في العالم، بالتركيز على رأس المال المخاطر.
- ✓ بيان كيفية التمويل من قبل الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)، مع تقصي مدى نجاحه ونجاعته في أداء المهام المنوطة به.

❖ أهمية الدراسة

إن معظم دول العالم في الفترة الأخيرة، أصبحت تعتمد على المؤسسات الناشئة؛ من أجل خلق فرص عمل أكثر والقضاء على البطالة، وخلق ديناميكية نمو متسارعة لاقتصادياتها؛ ولعل التوجه العام للسلطات والهيئات الرسمية الجزائرية في بث روح ريادة الأعمال لدى الشباب، ودعمهم في إنشاء مؤسسات ناشئة ومرافقتهم في المشاريع المبتكرة، هو خير دليل على ذلك؛ مما يبرز أهمية الموضوع من أجل تبسيط وفهم أهم الآليات والمصادر المتاحة في التمويل، رأس المال المخاطر ممثلاً في الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة.

❖ منهجية البحث

▪ المنهج

- تقتضي طبيعة موضوع البحث استخدام أكثر من منهج:
- ✓ المنهج الوصفي، لتقديم صورة واضحة لكل جانب من جوانب الدراسة ووصف الظاهرة كما تجري في الواقع.

✓ ومنهج تحليل المضمون (المحتوى)، لتحليل المعطيات المتوفرة تحليلا علميا موضوعيا للوصول إلى النتائج المنطقية التي يفرضها منطق تحليل الأسباب وربطها بمسبباتها.

■ الأدوات المستخدمة

بالنسبة للأدوات المستخدمة والمتعلقة بجمع البيانات الميدانية، فقد اعتمدنا على أداتين رئيسيتين وهما: الإحصائيات والتقارير الرسمية، والمقابلة؛ حيث قمنا بعدة زيارات ميدانية.

❖ حدود الدراسة

✓ الحدود المكانية: الجزائر، "الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)".

✓ الحدود الزمانية: الفترة الممتدة من عام 2020 إلى عام 2023.

❖ أسباب اختيار الموضوع

تنقسم دوافع اختيارنا لهذا الموضوع إلى أسباب ذاتية وأخرى موضوعية:

■ الأسباب الذاتية:

✓ الرغبة في البحث في حيثيات هذا الموضوع.

✓ والارتباط الموجود بين موضوع البحث وتخصص الدراسة.

■ الأسباب الموضوعية:

وأهمها القيمة العلمية للموضوع، فالموضوع حديث ويثير نقاشا واسعا في الجزائر (موضوع الساعة).

❖ صعوبات البحث

✓ قلة المصادر والمراجع حول الموضوع باللغة العربية.

✓ صعوبات في إجراء الدراسة الميدانية؛ إذ تمت على مرحلتين، لتتطلب بذلك جهدا ووقتا مضاعفا.

❖ الدراسات السابقة

بالنسبة للدراسات السابقة؛ فهي نادرة، وفيما يلي الدراستين اللتين تمكنا من الوصول إليهما:

■ الدراسة الأولى:

دراسة للباحثين نبيلة قدور وحمزة العرابي بعنوان: "التمويل برأس المال المخاطر وأهم تجاربه في بعض دول العالم

(الولايات المتحدة الأمريكية، فرنسا، المملكة المتحدة، تونس، الجزائر)"، مجلة الدراسات المالية، المحاسبية

والإدارية، المجلد 04، العدد 01، جوان 2017، مخبر المحاسبة، المالية، الجباية والتأمين، جامعة أم البواقي، الجزائر.

وهدفت؛ إلى محاولة التعريف بالنمط التمويلي المسمى "رأس المال المخاطر"، وإبراز أهميته لدفع عجلة الاستثمار والتنمية، عن طريق التمويلات اللازمة للمشاريع الناشئة؛ وكذا محاولة إبراز الاختلاف بين هذا النوع من التمويل والتمويلات الأخرى، من خلال التعرض لأبرز خصائصه؛ مع عرض تجارب بعض الدول في مجال رأس المال المخاطر مع الإشارة إلى تجربة الجزائر.

وقد توصلت؛ إلى أن التجربة الجزائرية في مجال رأس المال المخاطر، تعد جد متواضعة وأنها لا تزال في بداياتها الأولى، وتحتاج إلى مزيد من بذل الجهود وتذليل العقبات أمام شركات رأس المال المخاطر. ما يميز دراستنا عن الدراسة السابقة: اكتفت هذه الدراسة بعرض بعض شركات رأس المال المخاطر القائمة في الجزائر (فينالِب / Finalep / وسوفينانس / Sofinance)؛ ولم تأت على ذكر الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)، وهو أمر منطقي لكونها تمت ونشرت عام 2017 أي قبل تأسيس الصندوق وهنا تكمن القيمة المضافة لدراستنا.

■ الدراسة الثانية:

دراسة للطالبتين حسبية مفلح وهالة زواويد بعنوان: "إشكالية التمويل في المؤسسات الناشئة في الجزائر - دراسة حالة الصندوق الوطني لتمويل الشركات الناشئة ASF خلال الفترة 2020 - 2022"، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم المالية والمحاسبة، تخصص مالية المؤسسة، تحت إشراف: محمد قوجيل، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة ورقلة، الجزائر، 2021 - 2022.

وهدفت؛ إلى إبراز تجربة الجزائر في تمويل الشركات الناشئة وأهم المعوقات التي تعاني منها، بتسليط الضوء على التمويل عن طريق الصندوق الوطني لتمويل الشركات الناشئة، وآليات تفعيل دوره من خلال إحصائياته منذ تأسيسه إلى غاية إنجاز الدراسة؛ مع عرض تجارب شركات ناشئة جزائرية وهي: شركة GARINI الناشطة في مجال الخدمات، وشركة Robokidz Academy Algeria الناشطة في مجال الذكاء الاصطناعي الموجه للأطفال والشباب، وشركة SARL ARTEC INT الناشطة في مجال رقمنة وتطوير أنظمة الشركات الكبرى.

وقد تمت الدراسة من خلال استعمال النسب المئوية للمعطيات الإحصائية للصندوق وتوصلت؛ إلى وجود ضعف في التوعية والتحسيس لدى الشباب المقاول وعدم تمكنه من المعلومة الخاصة بالصندوق وآليات التمويل في بعض مناطق الوطن، والذي يتركز نشاطه في غيرها؛ مع ملاحظة بطء الإجراءات التمويلية من لحظة التسجيل في المنصة الرقمية إلى الحصول على التمويل، وهذا ما جعله خيارا مستقطبا من الشباب المقاول لكنه ليس الوحيد.

ما يميز دراستنا عن الدراسة السابقة: للوهلة الأولى تبدو الدراستين متشابهتين؛ ولكن في الحقيقة هناك اختلافات جوهرية بينهما، على سبيل المثال نذكر:

✓ اكتفت هذه الدراسة بعرض الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الناشئة؛ بينما تكشف دراستنا أهميتها في إطار النموذج الجديد للتنمية، أي دورها في تحقيق أهداف التنمية المستدامة: الاقتصادية، الاجتماعية البيئية، والسياسية.

✓ اكتفت هذه الدراسة بالتطرق للإطار النظري لبعض مصادر تمويل المؤسسات الناشئة؛ في حين تتجاوز دراستنا ذلك، إذ يخصص جزء تطبيقي في كل مرة: مثلا الإطار النظري لرأس المال المخاطر، تتبعه التجربة الأمريكية في مجال التمويل برأس المال المخاطر بوصفها التجربة الرائدة في العالم؛ والإطار النظري للاستثمار الملائكي، تتبعه إشارة إلى التجربة الأوروبية في مجال التمويل عن طريق الاستثمار الملائكي بوصفها تجربة ناجحة في العالم...

✓ وبالانتقال إلى حالة الجزائر، أي الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)؛ فإن الإحصائيات المقدمة في دراستنا أكثر دقة وتفصيلا، حيث يتم إحصاء المؤسسات الناشئة الممولة لوحدها والمشاريع المبتكرة الممولة لوحدها؛ زيادة على ذلك الفترة الزمنية أطول مقارنة بالدراسة السابقة، إذ تمتد حتى نهاية عام 2023.

وكنموذج مؤسسة ناشئة ممولة من قبل الصندوق، تعرض دراستنا تجربة المؤسسة الناشئة سليك باي/SlickPay؛ خلافا للدراسة السابقة التي عرضت نماذج لمؤسسات ناشئة، منها من تعاملت مع الصندوق ولم تحصل بعد على التمويل، ومنها من ليس الصندوق ضمن خطتها التمويلية...

❖ هيكل البحث

إن دراستنا الحالية الموسومة "واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر"؛ نتناولها تبعا لخطة بحث تشتمل إلى جانب هذه المقدمة والخاتمة، على فصلين موزعين على النحو التالي:

▪ **الفصل الأول بعنوان "المؤسسات الناشئة ومصادر تمويلها"**: ويتطرق المبحث الأول منه إلى ماهية المؤسسات الناشئة؛ تعريفها وخصائصها، والفرق بينها وبين المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة ثم دورها في تحقيق أهداف التنمية المستدامة؛ أما المبحث الثاني فيتناول بالعرض والتحليل مصادر تمويل المؤسسات الناشئة بدءا برائد الأعمال (التمويل الذاتي) والأسرة والأصدقاء، مروراً برأس المال المخاطر والاستثمار الملائكي، وحاضرات ومسرعات الأعمال، وصولاً للتمويل الجماعي ومسابقات ريادة الأعمال.

- الفصل الثاني بعنوان "تشخيص واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر": ويتطرق المبحث الأول منه إلى ماهية المؤسسات الناشئة من منظور جزائري؛ تعريفها من قبل المشرع الجزائري، والفرق بينها وبين المؤسسات المصغرة على وجه التحديد، ثم إشكالية تمويلها قبل عام 2020؛ أما المبحث الثاني فهو دراسة تحليلية تقييمية للصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF).

الفصل الأول: المؤسسات الناشئة ومصادر تمويلها



تمهيد الفصل

من الطبيعي أن يكون موضوع المال أحد القضايا الأساسية، التي يجب معالجتها عند تناول المشاريع الريادية عامة والمؤسسات الناشئة خاصة؛ حيث يتساءل رائد الأعمال دائما عن كيف يتم تقدير التمويل المطلوب وعن مصادره وكيفية الحصول عليه.

ويتناول هذا الفصل؛ مصادر تمويل المؤسسات الناشئة الشائعة والمتعارف عليها في العالم، ولكن ليس قبل التطرق إلى إطارها المفاهيمي ودورها في تحقيق أهداف التنمية المستدامة.

وهكذا يتم تقسيمه إلى مبحثين هما:

➤ المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة ودورها في تحقيق أهداف التنمية المستدامة.

➤ المبحث الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الناشئة.

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة ودورها في تحقيق أهداف التنمية المستدامة

إذ يختص المطلب الأول لهذا المبحث، بالإطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة؛ يتطرق المطلب الثاني له إلى دورها في تحقيق أهداف التنمية المستدامة.

المطلب الأول: ماهية المؤسسات الناشئة

"هناك عدة خيارات لممارسة (مزاولة) ريادة الأعمال؛ وتأسيس مؤسسة (شركة) جديدة، أي أن يبدأ رائد الأعمال من الصفر، هو الخيار الأكثر رواجاً وشهرة، وهو ما تندرج تحته ما يطلق عليها بالمؤسسة الناشئة* / Startup [بتصرف]¹."

الفرع الأول: تعريف وخصائص المؤسسات الناشئة

توجد عدة تعريفات للمؤسسة الناشئة، لعل أهمها:

- ❖ تعرف المؤسسة الناشئة/ Startup اصطلاحاً حسب القاموس الإنجليزي Cambridge: "على أنها مشروع صغير بدأ للتو"²؛ وكلمة Start-up تتكون من جزأين: «Start» وهو ما يشير إلى فكرة الانطلاق و«up» وهو ما يشير لفكرة النمو القوي.
- ❖ بينما يعرفها القاموس الفرنسي La rousse: "على أنها المؤسسة الشابة المبتكرة، لا سيما في قطاع التكنولوجيات الحديثة"³.

- ❖ ولكن لبول جراهام/ Paul GRAHAM رأي مغاير؛ فكون المؤسسة قد تأسست حديثاً لا يجعل منها مؤسسة ناشئة، كما أنه ليس من الضروري أن تعمل المؤسسة الناشئة في مجال التكنولوجيا، أو تمويل من قبل مخاطر أو مغامر...؛ الأمر الوحيد الذي يهم هو النمو، وعليه فالمؤسسة الناشئة هي: "مؤسسة صممت لتنمو بسرعة"⁴؛ والنمو الجيد حسبها، يكون بين 5% و 7% أسبوعياً، وأحياناً بشكل استثنائي يصل إلى 10%⁵.

* يجب التنويه؛ إلى أن كل مؤسسة ناشئة هي مؤسسة ريادية، ولكن ليست كل مؤسسة ريادية مؤسسة ناشئة.

¹ كريمة مباركي: " محاضرة بعنوان: أشكال ريادة الأعمال، مجالاتها وأنواعها وفوائدها"، مقياس ريادة الأعمال، السنة الثانية ليسانس علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قلمة، الجزائر، 2023 - 2024.

² <https://dictionary.cambridge.org/fr/dictionnaire/anglais/start-up> date visited : 23/03/2024

³ <https://www.larousse.fr/dictionnaire/français/start-up/74493> consulter le: 23/03/2024

⁴ شريفة بوالشعور: " دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Startups: دراسة حالة الجزائر"، مجلة البشائر الاقتصادية المجلد 04، العدد 02، 2018، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة بشار، الجزائر، ص. 420.

⁵ نفس المرجع، ص. 420.

- ❖ "وبالنسبة لباتريك فريديسن / Patrick FRIDENSON، أن تكون المؤسسة ناشئة؛ فالموضوع لا يتعلق بالعمر ولا بالحجم ولا بقطاع النشاط، وإنما يجب توفر 4 شروط تتمثل في: نمو قوي محتمل واستخدام تكنولوجيا حديثة، وتقوم بخلق أسواق جديدة، وهي بحاجة إلى تمويل ضخم والحصول على مختلف أشكال المساهمة* [بتصرف]¹.
- ❖ وفي حين يعتبر إريك ريس / Eric RIES المؤسسة الناشئة: "تنظيم بشري مصمم لاستحداث منتجات أو خدمات مبتكرة في ظل ظروف من عدم اليقين القصوى"².
- ❖ يعرفها ستيف بلانك / Steve BLANK على أنها: "منظمة مؤقتة مصممة للبحث عن نموذج عمل قابل للتكرار وقابل للتطوير"³.
- ❖ دون أن ننسى التعريف المميز، البسيط والمختصر الذي قدمه نيل بلومنتال / Neil BLUMENTHAL أحد مؤسسي شركة واري باركر / Warby Parker الأمريكية، حيث يقول: "المؤسسة الناشئة هي مؤسسة تعمل على إيجاد حل لمشكلة لم يتم حلها بعد، وغير مضمون نجاح هذا الحل"⁴.

* صحيح أن المؤسسة الناشئة بحاجة إلى تمويل ضخم ومعتبر، وذلك في مرحلة التوسع؛ ولكن تكاليفها منخفضة عند الانطلاق (مرحلة التأسيس).

¹ نور الهدى حمروش: " المؤسسات الناشئة بين آليات الدعم والواقع في الجزائر "، مجلة قضايا معرفية، المجلد 02، العدد 02، 2022 جامعة الجلفة، الجزائر، ص. 138.

² وهيبه بوزيفي: " مطبوعة بيداغوجية "، مقياس المقاولاتية، السنة الثانية ماستر، كلية علوم الإعلام والاتصال، جامعة الجزائر3، الجزائر 2021-2022.

³ Steve BLANK : "Why the Lean Start-Up Changes Everything", Harvard Business Review [Available at: <https://hbr.org/2013/05/why-the-lean-start-up-changes-everything/> Date visited : 24/03/2024].

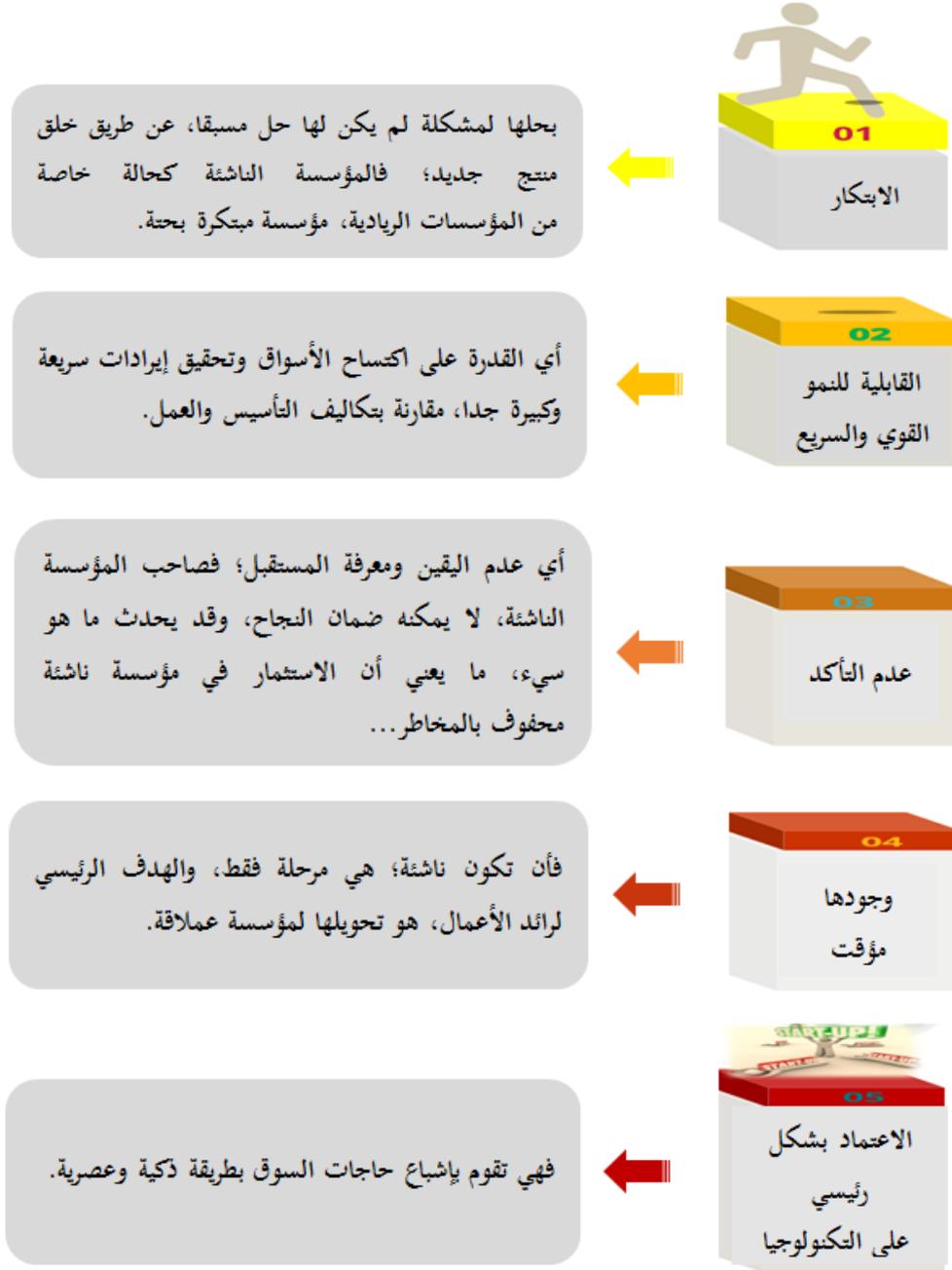
⁴ أسامة طلعت: " ما هي الشركة الناشئة (STARTUP) وسماتها وكيفية تمويلها "، 12 ماي 2023، متوفر على الرابط التالي:

<https://www.alrab7on.com/what-is-a-startup>

تاريخ الاطلاع: 2023/10/16

وعليه يمكن استخلاص خصائص ومميزات المؤسسات الناشئة، كما هو مبين في الشكل أدناه:

الشكل رقم (01): خصائص المؤسسات الناشئة



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على:

كريمة مباركي، مرجع سابق.

الفرع الثاني: الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة

من المفيد في البداية، التذكير بمفهوم المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة:

في الواقع لا يوجد تعريف موحد لها؛ "إذ تشير دراسة قامت بها منظمة العمل الدولية، إلى وجود أكثر من 25 تعريفا مختلفا في 25 بلدا أجريت عليها الدراسة؛ بالإضافة إلى التباين في التعريف بين المنظمات الدولية والإقليمية [بتصرف]¹؛ وهذا راجع إلى عدة عوامل منها:²

✓ تباين مستويات النمو بين الدول: التقدم غير المتكافئ بين مختلف الاقتصاديات.

✓ تباين فروع النشاط الاقتصادي: بين الصناعي والفلاحي والتجاري والخدمي.

✓ تباين الرؤى السياسية: رؤى واضعي الاستراتيجيات والسياسات التنموية المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

✓ تعدد المعايير المعتمدة في التصنيف: معايير كمية وأخرى نوعية.

وبالتالي، سنكتفي ببعض التعريفات على سبيل المثال لا الحصر:

❖ تعريف البنك الدولي (BM): في تعريفه للمؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة، اعتمد البنك الدولي على ثلاثة معايير كمية هي: عدد العمال، وإجمالي الأصول، وكذلك حجم المبيعات السنوي كما يظهر في الجدول الموالي:

الجدول رقم (01): تصنيف المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة حسب البنك الدولي

نوع المؤسسة	عدد العمال	إجمالي الأصول	حجم المبيعات السنوي
مؤسسة مصغرة	أقل من 10 عمال	أقل من 100 ألف دولار أمريكي	أقل من 100 ألف دولار أمريكي
مؤسسة صغيرة	أقل من 50 عامل	أقل من 3 ملايين دولار أمريكي	أقل من 3 ملايين دولار أمريكي
مؤسسة متوسطة	أقل من 300 عامل	أقل من 15 مليون دولار أمريكي	أقل من 15 مليون دولار أمريكي

المصدر: ياسر عبد الرحمن، عماد الدين براشن: "قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: الواقع والتحديات"

مجلة نماء للاقتصاد والتجارة، العدد الثالث، جوان 2018، جامعة جيجل، الجزائر، ص. 217.

¹ وهيبة بوزيفي، مرجع سابق.

² نفس المرجع.

❖ تعريف لجنة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية في الدول النامية (UNIDO): "في تصنيفها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، اعتمدت هذه اللجنة على معيار عدد العمال؛ حيث عرفت المؤسسة الصغيرة على أنها تلك المؤسسة التي ينشط بها ما بين 15 و 19 عاملا، والمؤسسة المتوسطة على أنها تلك المؤسسة التي تشغل ما بين 20 و 99 عاملا، بينما المؤسسة الكبيرة فيعمل بها أكثر من 100 عاملا[بتصرف]¹."

❖ تعريف الولايات المتحدة الأمريكية: قدم لنا قانون المؤسسات الصغيرة لعام 1953، مفهوم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة؛ على أنها المؤسسة التي يتم امتلاكها وإدارتها بطريقه مستقلة، حيث لا تسيطر على مجال العمل الذي تنشط في نطاقه؛ وتصنف وفق معيار عدد العمال، كما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (02): تصنيف المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية

عدد العمال	نوع المؤسسة
من 01 إلى 09 عمال	مؤسسة مصغرة (صغرى)
من 10 إلى 199 عاملا	مؤسسة صغيرة
من 200 إلى 499 عاملا	مؤسسة متوسطة
أكثر من 500 عاملا	مؤسسة كبيرة

المصدر: ياسر عبد الرحمن: "تقييم دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحد من ظاهرة البطالة - حالة ولاية جيجل -" رسالة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص تسيير الموارد البشرية، تحت إشراف: عبد الفتاح بوخمخ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة جيجل، الجزائر، 2013 - 2014، ص. 71.

❖ تعريف اليابان: يعرف القانون الأساسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المعدل في الثالث من ديسمبر عام 1999؛ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، على النحو الذي يبينه الجدول رقم (03):

¹ ياسر عبد الرحمن، عماد الدين براشن، مرجع سابق، ص. 216.

الجدول رقم (03): تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان

القطاع	عدد العمال (عامل)	رأس المال (ين)
الصناعة، البناء والنقل	أقل من 300	أقل من 300 مليون
مبيعات الجملة	أقل من 100	أقل من 100 مليون
مبيعات التجزئة	أقل من 50	أقل من 50 مليون
الخدمات	أقل من 100	أقل من 50 مليون

المصدر: ياسر عبد الرحمن، مرجع سابق، ص. 70.

ومن الجدول، نلاحظ أن اليابان في تعريفها؛ قد اعتمدت على معيارين كمين وهما: معيار عدد العمال ومعيار رأس المال.

❖ تعريف الاتحاد الأوروبي (UE): كانت الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي، تعرف المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة حسب مضمون توصية عام 1996؛ ولكنها اعتمدت تعريفاً جديداً لها بمقتضى توصية عام 2003، والذي دخل حيز التنفيذ ابتداءً من 01 جانفي 2005، كما يلخصه الجدول الآتي:

الجدول رقم (04): تصنيف المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الاتحاد الأوروبي

نوع المؤسسة	عدد العمال (عامل)	رقم الأعمال السنوي (أورو)	أو	مجموع الميزانية السنوية (أورو)
مؤسسة مصغرة	أقل من 10	أقل من أو يساوي 2 مليون	أو	أقل من أو يساوي 2 مليون
مؤسسة صغيرة	أقل من 50	أقل من أو يساوي 10 مليون	أو	أقل من أو يساوي 10 مليون
مؤسسة متوسطة	أقل من 250	أقل من أو يساوي 50 مليون	أو	أقل من أو يساوي 43 مليون

Source: Commission européenne: " Guide de l'utilisateur pour la définition des PME ", Office des publications de l'Union européenne, Luxembourg, 2015, p. 11.

❖ تعريف المملكة العربية السعودية: أقر مجلس إدارة الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة العربية السعودية، على تعريف المؤسسات (المنشآت) المصغرة والصغيرة والمتوسطة وفق الجدول رقم (05):

الجدول رقم (05): تصنيف المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في المملكة العربية السعودية

المؤسسات المتوسطة	المؤسسات الصغيرة	المؤسسات المصغرة (المتناهية الصغر)	عدد العمالة
249 - 50	49 - 6	5 - 1	
40 مليون - أقل من 200 مليون	3 ملايين - أقل من 40 مليون	لا تزيد عن 3 ملايين	المبيعات (ريال)

المصدر: جامعة الملك سعود: "ريادة الأعمال"، الإصدار الثامن، الطبعة الأولى، الرياض، المملكة العربية السعودية 2021، ص. 50.

إذن، بعد تعريف كل من المؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة؛ لا بد من توضيح الفرق بينهما، وذلك من خلال الجدول أدناه:

الجدول رقم (06): مقارنة بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة

عناصر المقارنة	المؤسسات الناشئة	المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة
• مقدار خلق الثروات	تهدف إلى إنشاء ثروة مستمرة ودائمة؛ يتجاوز مداها الأحلام البسيطة، إلى بناء الثراء الكبير.	تهدف إلى توليد دخل مستمر، يرضي صاحبه ويكون أفضل من التوظيف التقليدي.
• سرعة بناء الثروة	بينها رائد الأعمال خلال زمن قياسي في حياته العملية، يتراوح عادة بين 5 إلى 10 سنوات.	تبنى ثروتها عادة عبر حياة صاحبها، وفق وقت زمني طويل.
• المخاطرة	عالية ولكن محسوبة.	تنشد الأمان، وبالتالي غالباً لا توجد مخاطرة وإن وجدت فمنخفضة.
• الإبداع والابتكار	تتصف بالإبداع والابتكار، والذي يحقق لها الميزة التنافسية المستدامة.	تعتمد على تقليد الآخرين مع شيء بسيط من الاختلاف، لا يرقى إلى مستوى الإبداع والابتكار.
أمثلة	Apple - Google - Facebook - Airbnb - Uber.	مغسلة - حلاق - محل ملابس - محبزة - ورشة.

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على:

- أحمد بن عبد الرحمن الشميمري، وفاء بنت ناصر المبيريك: "ريادة الأعمال"، نشر وتوزيع العبيكان، الطبعة الأولى، الرياض المملكة العربية السعودية، 2019، ص. 26-27.
- جامعة الملك سعود، مرجع سابق، ص. 50.

المطلب الثاني: دور المؤسسات الناشئة في تحقيق أهداف التنمية المستدامة

ظهر مصطلح التنمية المستدامة/ Sustainable Development لأول مرة عام 1980، ضمن تقرير الاستراتيجية العالمية للبقاء، الصادر عن الاتحاد العالمي للحفاظ على الطبيعة¹؛ أما الميلاد الرسمي للمفهوم فكان عام 1987، ضمن تقرير مستقبلنا المشترك/ Our Common Future، الصادر عن اللجنة العالمية للبيئة والتنمية*، والذي عرفها على أنها:

"التنمية التي تلي احتياجات الجيل الحاضر، دون التضحية أو الإضرار بقدرة الأجيال القادمة على تلبية احتياجاتها".

وبالحديث عن أهدافها؛ فالبداية كانت مع الأهداف الإنمائية للألفية الثمانية، والتي تضمنتها وثيقة إعلان الأمم المتحدة للألفية، الذي أقره رؤساء الدول والحكومات خلال مؤتمر قمة الألفية (عقد في نيويورك شهر سبتمبر من عام 2000)، وهي:

- ✓ القضاء على الفقر المدقع والجوع.
- ✓ تحقيق تعميم التعليم الابتدائي.
- ✓ تعزيز المساواة بين الجنسين وتمكين المرأة.
- ✓ تخفيض معدل وفيات الأطفال.
- ✓ تحسين صحة الأمهات.
- ✓ مكافحة فيروس نقص المناعة البشرية /متلازمة نقص المناعة المكتسب (الإيدز) والملاريا وغيرهما من الأمراض.
- ✓ كفاءة الاستدامة البيئية.
- ✓ وإقامة شراكة عالمية من أجل التنمية.

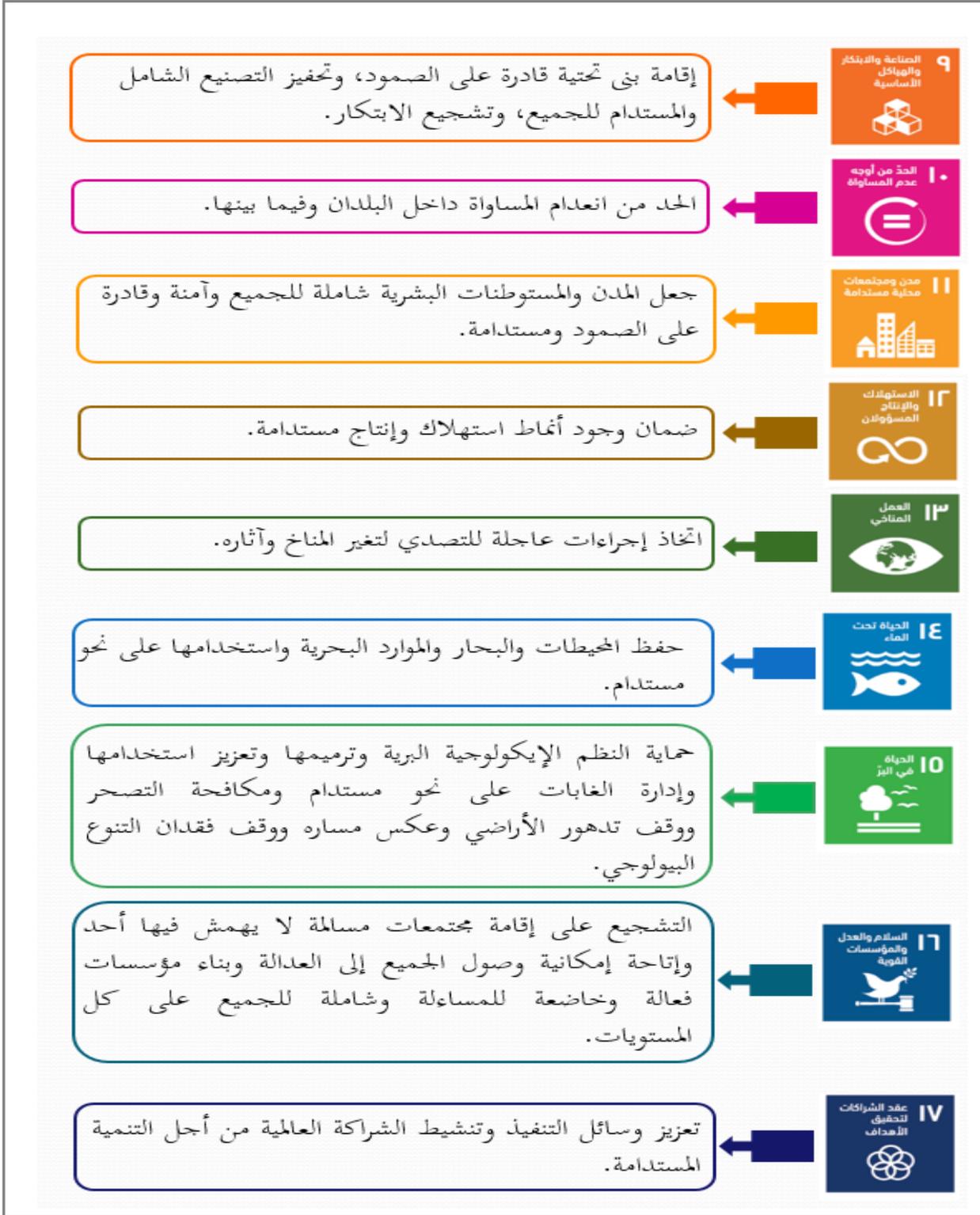
¹ Emmanuel ARNAUD, Arnaud BERGER, Christian DE PERTHUIS : "Le développement durable" Nathan, paris, France, 2011, p. 6.

* تشكلت على إثر قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة، في خريف عام 1983؛ برئاسة رئيس وزراء النرويج آنذاك جروهارلم برونتلاند/ Groharlem BRUNDTLAND (ولذلك يدعى التقرير أيضا بتقرير برونتلاند).

ومع اقتراب تلك الأهداف من نهايتها في عام 2015؛ تم إطلاق أهداف التنمية المستدامة الـ 17 التي من المخطط تحقيقها آفاق عام 2030، وكما يظهر في الشكل الموالي، هي أهداف تشمل وبشكل أوسع جميع أبعادها وجوانبها [انظر الإطار رقم 01].

الشكل رقم (02): أهداف التنمية المستدامة الـ 17





المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على:

- الأمم المتحدة - الجمعية العامة: " تحويل عالمنا: خطة التنمية المستدامة لعام 2030"، أكتوبر 2015، ص. 18-19.
- برنامج الأمم المتحدة الإنمائي: " التفكير التصميمي - دليل لنمذجة واختبار حلول أهداف التنمية المستدامة"، 2017، ص. 4.

والآن؛ يمكننا أن نخوض في دور المؤسسات الناشئة في تحقيق بعض الأهداف السابقة، وفق التقسيم التالي:

الفرع الأول: دور المؤسسات الناشئة في تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية للتنمية المستدامة

للمؤسسات الناشئة دور كبير في تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية للتنمية المستدامة:

❖ تحقيق النمو الاقتصادي وتوفير العمل اللائق: أول أهداف التنمية المستدامة ذات الطابع الاقتصادي

هو تعزيز النمو الاقتصادي المطرد الشامل والمستدام، والعمالة الكاملة والمنتجة وتوفير العمل اللائق للجميع

"ومن أمثلة المؤسسات الناشئة، التي تعمل على تحقيق هذا الهدف، المؤسسة الأرجنتينية «Workana»

التي تسعى إلى التوفيق بين الباحثين عن العمل والاحتياجات العمالية[بتصرف]¹.

❖ تطوير البنى التحتية والصناعة وتشجيع الابتكار: ثاني أهداف التنمية المستدامة ذات الطابع الاقتصادي

هو إقامة بني تحتية قادرة على الصمود، وتحفيز التصنيع الشامل والمستدام للجميع، وتشجيع الابتكار

ومن أمثلة المؤسسات الناشئة في هذا الصدد؛ مؤسسة «Connect Robotics» في البرتغال

المتخصصة في الطائرات دون طيار*.

❖ القضاء على الفقر بجميع أشكاله في كل مكان: في عام 2016، وفي تقرير جديد آنذاك لمنظمة العمل

الدولية؛ ذكر رايغوند توريس، المستشار الخاص للمنظمة في المسائل الاجتماعية والاقتصادية:

"أن 30 في المائة من سكان العالم فقراء، وهم لا يحصلون إلا على 2 في المائة فقط من دخل العالم؛ وأنه

لا يمكننا إيجاد حلٍ دائم لظروف المعيشة غير المستقرة وتحسين أسباب رزق العمال الفقراء وعائلاتهم

إلا بتحسين نوعية فرص عملهم وخلق فرص عملٍ لائقة جديدة"²؛ وفي هذا المجال يمكن للمؤسسات الناشئة

خلق فرص عمل لائقة جديدة، وبالتالي توفير مداخل أكثر للحد أو على الأقل التقليل من ظاهرة الفقر.

¹ أمال بوسمينه، أسماء سفاري: " دور المؤسسات الناشئة في خدمة أهداف التنمية المستدامة - عرض تجارب مؤسسات ناشئة -"، مداخلة في المؤتمر العلمي الوطني الأول تحت عنوان: التوجه نحو الاستثمار في المؤسسات الناشئة في ظل اقتصاد المعرفة - رهان لتحقيق التنمية المستدامة مخبر الابتكار والهندسة المالية بالشراكة مع كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير ومخبر المحاسبة، المالية، الجباية والتأمين جامعة أم البواقي، الجزائر، يومي 02 و03 نوفمبر 2022، منشورات مخبر الابتكار والهندسة المالية، الجزائر، 2022، ص. 213.

* تأسست Connect Robotics في جانفي 2015، وتعمل على إضفاء الطابع الديمقراطي على عمليات التسليم المستقلة باستخدام الطائرات دون طيار؛ وهي تركز حاليا على المجال الصحي، لا سيما نقل الأدوية والعينات المخبرية، مما يطرح تحديات أكبر وحيث تشتد الحاجة إليها. إذن الهدف هو تقديم حل مرن وآمن وموثوق؛ يتضمن عمليات التسليم والمناولة، للصيديات والمستشفيات والمختبرات والشركات الصغيرة بشكل عام بطريقة شفافة وتلقائية.

² " هدف القضاء على الفقر في جدول أعمال 2030 معرض للخطر دون وجود عمل لائق"، 18 ماي 2016، متوفر على الرابط التالي:

<https://www.ilo.org/ar/resource/news/hdf-qlqda-ly-alfqr-fy-jdwl-amal-2030-mrdun-llkht-dwn-wjwd-mlin-layq>
تاريخ الاطلاع: 2024/07/22

- ❖ **القضاء التام على الجوع:** يعتبر النمو الديموغرافي المرتفع وقلة الأمطار وشح المياه، من أكثر المشاكل التي تهدد الدول بالمجاعة؛ وهنا يمكن للمؤسسات الناشئة أن تلعب دورا مهما، بتقديمها حلولاً لتحسين الإنتاج الزراعي مع التقليل من استخدام الموارد؛ وذلك من خلال استخدام مزارع ذكية واستعمال الزراعة العمودية الآلية، والتي من روادها مؤسسة «NextFOOD» الدنماركية. وبذلك يتم القضاء على الجوع، عن طريق توفير الأمن الغذائي والتغذية المحسنة وتعزيز الزراعة المستدامة¹.
- ❖ **ضمان التعليم الجيد وتعزيز فرص التعلم مدى الحياة للجميع:** ومن بين أهم المؤسسات الناشئة التي تساهم في تحقيق هذا الهدف؛ مؤسسة «Mereka»، وهي مؤسسة ناشئة ماليزية، تقدم أساليب وبرامج ودورات تدريبية في إعداد ومساعدة الطلاب لشغل الوظائف، وتعزيز الإدماج الرقمي للمجتمعات المحرومة.
- ❖ **تحقيق المساواة بين الجنسين:** أي دور للمؤسسات الناشئة، في تحقيق المساواة بين الجنسين وتمكين كل النساء والفتيات؟؛ دورها يتجلى: "في تقديم مجموعة من الأجهزة والأنظمة الأساسية لضمان سلامة المرأة من جميع نواحي الحياة والاحتياجات المهنية لها؛ ونذكر على سبيل المثال مؤسسة «ThereSheGoes» وهي مؤسسة ناشئة فرنسية، تضع تطبيق على الهاتف خاص بالنساء المتهنات، قصد السماح لهن بحضور المنتقيات والندوات ومقابلة سيدات الأعمال لتعزيز حياتهن المهنية، ويوفر لهن لوحة تحكم لمساعدتهن على إدارة مجتمعهم بسهولة [بتصرف]².
- ❖ **تحقيق مدن ومجتمعات محلية مستدامة:** من أهداف التنمية المستدامة ذات الطابع الاجتماعي كذلك جعل المدن والمستوطنات البشرية شاملة للجميع وآمنة وقادرة على الصمود ومستدامة ومن أمثلة المؤسسات الناشئة التي تخدم هذا الهدف؛ مؤسسة «Vikua» في أمريكا اللاتينية والتي تدعم التطور إلى المدن الذكية، من خلال استخدام إنترنت الأشياء والذكاء الاصطناعي لإنشاء برنامج إدارة مدن معياري يمكن تكيفه وفقا لاحتياجات أي حكومة [بتصرف]³.

¹ فاروق بلعابد، جمال بوسنة: " دور المؤسسات الناشئة في تحقيق التنمية المستدامة "، مجلة القانون والعلوم السياسية، المجلد 09، العدد 01 2023، معهد الحقوق والعلوم السياسية، المركز الجامعي النعامة، الجزائر، ص. 607.

² نفس المرجع، ص. 607.

³ آمال بوسمينة، أسماء سفاري، مرجع سابق، ص. 214.

الفرع الثاني: دور المؤسسات الناشئة في تحقيق الأهداف البيئية والسياسية للتنمية المستدامة

للمؤسسات الناشئة دور بارز في تحقيق الأهداف البيئية والسياسية للتنمية المستدامة:

❖ **التصدي لتغير المناخ وآثاره:** الوقود الأحفوري - الفحم والنفط والغاز-، هو إلى حد بعيد أكبر مساهم في تغير المناخ العالمي؛ إذ يمثل أكثر من 75% من انبعاثات غازات الدفيئة العالمية، وحوالي 90% من جميع انبعاثات ثاني أكسيد الكربون.

فمنظرا لتواجدها في الغلاف الجوي للأرض؛ فإن انبعاثات غازات الدفيئة، تحبس حرارة الشمس، وهذا يؤدي إلى الاحتباس الحراري وتغير المناخ؛ وحاليا، ترتفع درجة حرارة العالم بشكل أسرع من أي وقت مضى في التاريخ المسجل؛ وبمرور الوقت، تؤدي درجات الحرارة المرتفعة، إلى تغيرات في أنماط الطقس واضطرابات في توازن الطبيعة المعتاد، ما يشكل مخاطر عديدة على البشر وجميع أشكال الحياة الأخرى على الأرض¹.

وبكل تأكيد، للمؤسسات الناشئة دور في مكافحة تغير المناخ؛ من خلال تنظيم الانبعاثات وتعزيز التطورات في مجال الطاقات المتجددة، "ومن أمثلتها مؤسسة «البيانات الخضراء» في إسبانيا وهي عبارة عن منصة برمجية لها قاعدة بيانات عالمية مع معايير بيئية لعمليات صنع القرار [بتصرف]"². وعلى نحو مختلف؛ للمؤسسة الناشئة الأمريكية «Impossible Foods» وغيرها، مساهمتها أيضا*.

تاريخ الاطلاع: 2024/07/23 [https:// www.un.org/ar/climatechange/science/causes-effects-climate-change](https://www.un.org/ar/climatechange/science/causes-effects-climate-change)

² أمال بوسمينية، أسماء سفاري، مرجع سابق، ص. 214.

* في عام 2011، اتخذ عالم الأحياء الجزئية باتريك براون، قرارا جريئا بتغيير مسار حياته المهنية؛ إذ تخلى عن منصبه كأستاذ في جامعة ستانفورد ليؤسس شركة Impossible Foods، مدفوعا برغبة ملحة في معالجة مشكلة تغير المناخ، فما علاقة الغذاء بهذه المشكلة؟.

وفقا ل بيل جيتس؛ فإن معظم الناس لا يزالون غير مدركين للدور الذي يلعبه واحد من أهم المساهمين في تغير المناخ، ألا وهو قطاع الفلاحة وتحديد انبعاثات غاز الميثان التي تصدر عن الماشية (الأبقار) والأسمدة المستخدمة في زراعة المحاصيل.

وفي كتابه الصادر عام 2021 بعنوان: "كيفية تجنب كارثة مناخية"؛ كتب جيتس قائلا، أن مكافحة تغير المناخ بشكل فعال، ستطلب استعداد الناس للالتزام بأفكار جديدة، مثل التحول إلى السيارات الكهربائية واللحوم الاصطناعية؛ وفي العام نفسه، أكد أن الدول الغنية التي لديها الموارد اللازمة يجب عليها أن تنتقل إلى لحوم البقر الاصطناعية بنسبة 100%، من أجل تقليل الانبعاثات العالمية الناتجة عن الثروة الحيوانية بشكل ملموس

حسب ما صرح به مجلة MIT Technology Review.

وقد دعم جيتس الملياردير الشهير ماليا شركات اللحوم النباتية الناشئة مثل Impossible Foods، Beyond Meat وUpside Foods؛ بالإضافة إلى شركة Neutral، وهي شركة ناشئة أمريكية كذلك، لكن لإنتاج الأغذية الخالية من الكربون إيمانا بما تقوم به؛ معربا عن تفاؤله، ومصرحا بأن تلك الشركات ستستمر حتما في تحسين منتجاتها وخفض تكاليفها، مما يجعلها أكثر شعبية في نهاية المطاف.

- ❖ حفظ المحيطات والبحار والموارد البحرية واستخدامها على نحو مستدام: ومن أمثلة المؤسسات الناشئة الناشطة في هذا المجال؛ مؤسسة «RanMarine» في الولايات المتحدة الأمريكية، التي تقوم بتطوير طائرات دون طيار تعمل بالماء، لمساعدة الحكومات على تنظيف المياه ومراقبة جودتها في الوقت الفعلي.
- ❖ المحافظة على الحياة في البر: أي حماية النظم الإيكولوجية البرية وترميمها وتعزيز استخدامها وإدارة الغابات على نحو مستدام ومكافحة التصحر ووقف تدهور الأراضي وعكس مساره ووقف فقدان التنوع البيولوجي ومن أمثلة المؤسسات الناشئة الناشطة في هذا المجال؛ مؤسسة «Munidigital» في الأرجنتين التي أنشأت تطبيقاً، يمكن المواطنين من تحديد إشارات جغرافية للأشجار في مجتمعاتهم، وتحقيق إدارة أفضل لأراضي البلديات ومواردها الطبيعية.
- ❖ تحقيق السلام والعدل والمؤسسات القوية: أي التشجيع على إقامة مجتمعات مسالمة لا يهمل فيها أحد وإتاحة إمكانية وصول الجميع إلى العدالة وبناء مؤسسات فعالة وخاضعة للمساءلة وشاملة للجميع على كل المستويات؛ "ومن أمثلة المؤسسات الناشئة الناشطة في هذا المجال، مؤسسة «OS City» في بنما حيث طورت منصة Smart CID، لدعم الحكومة بالإجابات على طلبات المواطنين للحصول على المعلومات باستخدام الذكاء الاصطناعي[بتصرف]¹.

¹ فاروق بلعابد، جمال بوسته، مرجع سابق، ص. 608.

الإطار رقم (01): أبعاد التنمية المستدامة

تؤكد معظم الدراسات والأبحاث والتقارير؛ على أن التنمية المستدامة، هي تنمية بثلاثة أبعاد مترابطة ومتداخلة ومتكاملة في إطار تفاعلي يتسم بالضبط والتنظيم والترشيد للموارد، وتمثل هذه الأبعاد في: البعد الاقتصادي، البعد الاجتماعي والبعد البيئي؛ والتي يجب التركيز عليها جميعها بنفس المستوى والأهمية:

❖ **البعد الاقتصادي:** يتمحور البعد الاقتصادي للتنمية المستدامة، حول الانعكاسات الراهنة والمستقبلية للاقتصاد على البيئة؛ إذ يطرح مسألة اختيار وتمويل وتحسين التقنيات الصناعية في مجال توظيف الموارد الطبيعية وتمثل العناصر التالية البعد الاقتصادي:

- ✓ النمو الاقتصادي المستدام.
- ✓ إشباع الحاجات الأساسية.
- ✓ العدالة الاقتصادية.

❖ **البعد الاجتماعي:** تتميز التنمية المستدامة بهذا البعد، الذي يمثل البعد الإنساني؛ إذ تجعل من النمو وسيلة للالتحام الاجتماعي وضرورة اختيار الإنصاف بين الأجيال، إذ يتوجب على الأجيال الراهنة القيام باختيارات النمو وفقا لرغباتها ورغبات الأجيال القادمة؛ ونذكر فيما يلي أهم عناصر البعد الاجتماعي:

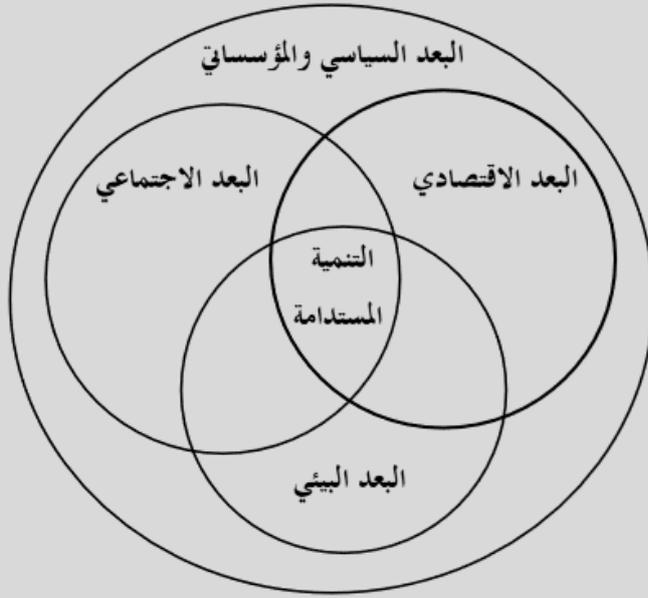
- ✓ المساواة في التوزيع.
- ✓ الحراك الاجتماعي.
- ✓ المشاركة الشعبية.
- ✓ التنوع الثقافي.

❖ **البعد البيئي:** ويتمثل في الحفاظ على الموارد الطبيعية، والاستخدام الأمثل لها على أساس مستدام، والتنبؤ لها بغرض الاحتياط والوقاية؛ ويتمحور البعد البيئي حول مجموعه من العناصر نذكر منها:

- ✓ الطاقة.
- ✓ التنوع البيولوجي.
- ✓ الإنتاجية البيولوجية.
- ✓ القدرة على التكيف.

وتتمثل أهم الاهتمامات البيئية في: ظاهرة الاحتباس الحراري وتغير المناخ العالمي، اختلال طبقة الأوزون، والاستغلال المفرط للموارد الطبيعية.

والجدير بالذكر؛ أن معظم الدراسات أهملت البعد السياسي والمؤسسي للتنمية المستدامة، بحيث يعتبر هذا البعد هو الإطار العام لتنمية مختلف الأبعاد الثلاثة الأخرى:



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على:

- نصر الدين ساري: " استراتيجية ترقية الكفاءة الاستخدمية للثروة الغازية في إطار مبادئ وأهداف التنمية المستدامة - دراسة تطبيقية على قطاع الغاز الجزائري "، رسالة لنيل شهادة الماجستير في إطار مدرسة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص إدارة الأعمال الاستراتيجية للتنمية المستدامة، تحت إشراف: صالح صالح، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف 1، الجزائر، 2010-2011، ص. 76.
- كريم زومان: " التنمية المستدامة في الجزائر من خلال برنامج الإنعاش الاقتصادي 2001-2009 "، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، المجلد 04، العدد 01، جوان 2010، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، الجزائر ص. 197-198.
- عثمان محمد غنيم، ماجدة أحمد أبو زنت: " التنمية المستدامة: فلسفتها وأساليب تخطيطها وأدوات قياسها "، دار صفاء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2007، ص. 39-40.

المبحث الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الناشئة

التمويل لغة: "مصدر (مؤل)، وهي صيغة مبالغة من الفعل (مال)، يقال: مُلته، أي: أعطيته المال؛ وجاء في المعجم الوسيط: (مؤله: قدم له ما يحتاج من مال، يُقال: مؤل فلانا، و مؤل العمل)"¹.
 أما في الاصطلاح الاقتصادي: "فيقصد بالتمويل: توفير المستلزمات المالية للمشروعات والخطط، أو هو: منح الإئتمان للأنشطة"²؛ كما يعرف كذلك بأنه: "توفير الأموال (السيولة النقدية)، من أجل إنفاقها على الاستثمارات وتكوين رأس المال الثابت، بهدف زيادة الإنتاج والاستهلاك"³.
 وعندما يتعلق الأمر بتمويل المؤسسات الناشئة، ففي ما يلي مصادر التمويل الشائعة والمتعارف عليها في العالم:

المطلب الأول: رائد الأعمال (التمويل الذاتي)، والأسرة والأصدقاء

بما أن تكاليف المؤسسة الناشئة منخفضة عند الانطلاق (مرحلة التأسيس)؛ فإنه يمكن لرائد الأعمال أن يبدأ بالاعتماد على التمويل الذاتي، أو باللجوء إلى الأسرة والأصدقاء.

الفرع الأول: رائد الأعمال (التمويل الذاتي)

هذا النوع من التمويل، يكون عادة مصدر التمويل الأول لإنشاء مؤسسة ناشئة؛ حيث يقوم رائد الأعمال بتمويل المشروع بنفسه، من خلال مدخراته أو رهن ممتلكاته القيمة.
 وإذ يتميز بالمخاطرة العالية؛ فإنه من ناحية أخرى، يتميز بأنه إثبات جدية وحرص رائد الأعمال بالعمل على المشروع، ومصدر جذب للمستثمرين مستقبلاً للاستثمار فيه⁴.
 وقد بدأت العديد من المؤسسات الناشئة الناجحة مثل آبل / Apple، بالتمويل الذاتي قبل البحث عن تمويل خارجي⁵ :

¹ يزيد بن عبد الرحمن بن عبد العزيز الفياض: "الأحكام الفقهية للتمويل برأس المال الجريء"، دار الميمان للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الرياض السعودية، 2020، ص. 21.

² نفس المرجع، ص. 22.

³ جامعة الملك سعود، مرجع سابق، ص. 160.

⁴ كريمة مباركي: "محاضرة بعنوان: توليد الأفكار للمشاريع الريادية، نموذج العمل التجاري وخطة العمل، تمويل المشاريع الريادية"، مقياس ريادة الأعمال، السنة الثانية ماستر علم الطفيليات، كلية علوم الطبيعة والحياة وعلوم الأرض والكون، جامعة قلمة، الجزائر، 2023-2024.

⁵ "التمويل: 10 استراتيجيات تمويل أساسية لنجاح الشركات الناشئة"، 12 جوان 2024، متوفر على الرابط التالي:

الفرع الثاني: الأسرة والأصدقاء

الأسرة والأصدقاء، يشكّلان مصدر التمويل الثاني بعد تمويل رائد الأعمال لنفسه؛ وإن كان هذا النوع من التمويل متاحا وسهلا، نظرا لمعرفة الممولين شخصيا بصاحب المشروع؛ إلا أنه قد لا يتوفر بانتظام¹.
والمثال هنا:

كريس هاناى وسكوت آبوت؛ صحفيان مرّا بمشاكل مهنية، وقررا أن يطلقا منصة ألعاب بفكرة مبتكرة ولم يكن لديهما أي تمويل؛ إلا أنهما قاما بوضع خطة محكمة للمشروع، ثم البدء في التحدث لكل فرد يعرفانه ويثقان فيه، لإقناعه بالاستثمار معهم في المؤسسة الوليدة.

في النهاية؛ استطاعا أن يقنعا 32 شخصا، من أقاربهم وأصدقائهم وزملائهم السابقين، بالاستثمار في المشروع، من خلال جمع حوالي 40 ألف دولار؛ ساهمت في إطلاق المؤسسة الشهيرة باسم **ترفيال برسوت / Trivial Pursuit** عام 1979.

وقد كان ذلك التمويل، هو الخطوة الأولى لواحدة من أشهر منصات الألعاب في العالم؛ والتي باعت أكثر من 100 مليون نسخة خلال 35 عاما².

¹ كريمة مباركي: " محاضرة بعنوان : توليد الأفكار للمشاريع الريادية، نموذج العمل التجاري وخطة العمل، تمويل المشاريع الريادية"، مرجع سابق.

² عماد أبو الفتوح: " كيف تمول مشروعك الناشئ؟"، متوفر على الرابط التالي:

تاريخ الاطلاع: 2024/07/16 <https://www.aljazeera.net/midan/miscellaneous/entrepreneurship/2017/1/17>

المطلب الثاني: رأس المال المخاطر، والاستثمار الملائكي

يعد رأس المال المخاطر، المصدر الأشهر لتمويل المؤسسات الناشئة؛ وربما يليه من حيث الأهمية الاستثمار الملائكي.

الفرع الأول: رأس المال المخاطر

أول صورة موثقة للتمويل الرسمي برأس المال المخاطر*، كانت في الولايات المتحدة الأمريكية عام 1946 حين أسس الجنرال دوريو** /Doriot؛ المؤسسة الأمريكية للبحث والتطوير (اختصاراً ARD)، والتي تعد أول مؤسسة أو شركة للتمويل برأس المال المخاطر، حيث كانت توفر التمويل للمؤسسات الناشئة في مجالات التصنيع والتقنية¹.

أما في أوروبا، فكانت البداية الفعلية لصناعة رأس المال المخاطر؛ من المملكة المتحدة وذلك عام 1959 حيث أضحت مؤسسة التمويل الصناعي والتجاري - والتي تأسست عام 1945 - الرائدة في مجالها. بينما كانت البداية في اليابان عام 1969، بإنشاء الحكومة اليابانية لثلاث شركات استثمار صغيرة؛ تبعها تأسيس عدد من الشركات الخاصة بالتمويل برأس المال المخاطر.

إذن؛ كانت هذه الدول الثلاث، السبابة في هذا المجال؛ الولايات المتحدة الأمريكية السبابة في العالم أجمع وفي الأمريكيتين على وجه الخصوص، والمملكة المتحدة في أوروبا، واليابان في آسيا؛ لتنتشر بعدها هذه الصناعة في كثير من دول العالم:

ففي دول العالم الإسلامي؛ كان لماليزيا خطوة عريضة، حيث بدأت صناعة رأس المال المخاطر فيها، مع إنشاء أول شركة للتمويل برأس المال المخاطر عام 1984، هي شركة بيرهاد للمشروعات الماليزية؛ في حين بدأت أولى خطوات صناعة التمويل برأس المال المخاطر في المملكة العربية السعودية عام 2006، بتوقيع الهيئة العامة للاستثمار اتفاق تعاون، لتأسيس شركة مستقلة للتمويل برأس المال المخاطر، برأس مال قدره 375 مليون ريال²...

* لم تكن صناعة التمويل برأس المال المخاطر معروفة قبل عام 1946، وما يذكر قبل ذلك؛ فمعظمه صور للتمويل بالمضاربة أو المشاركة، لا تدخل في التمويل برأس المال المخاطر؛ أو صور تمويل لمشروعات واعدة، وليس كل تمويل مشروع واعد، يدخل تحت التمويل برأس المال المخاطر.

** الاسم الكامل: جورج فردريك دوريو / Georges Frédéric Doriot؛ أستاذ إدارة الأعمال بجامعة هارفارد، ومؤسس التمويل برأس المال المخاطر؛ فرنسي الأصل، أمريكي الجنسية؛ ولد عام 1899 في باريس، وتوفي عام 1987 في بوسطن.

¹ يزيد بن عبد الرحمن بن عبد العزيز الفياض، مرجع سابق، ص. 75-76.

² نفس المرجع، ص. 78-79.

I- الإطار النظري لرأس المال المخاطر

بالإنجليزية «Venture Capital»، وبالعربية تترجم إلى عدة تسميات: رأس المال المخاطر، أو رأس المال المغامر أو رأس المال الجريء، أو رأس المال الاستثماري؛ فما المقصود به ومن هم المستثمرون في مجاله؟، ما توقيت دخوله في تمويل المنشآت وما هي آليات خروجه؟، ما هي خصائصه وما الفرق بينه وبين القروض التقليدية؟.

1- تعريف رأس المال المخاطر والمستثمرون في مجاله

تنوعت التعريفات لرأس المال المخاطر، ومن أبرز ما قيل في تعريفه:

❖ حسب الجمعية الوطنية لرأس المال المخاطر / NVCA (الولايات المتحدة): "هو استثمار نشط بالأموال الخاصة طويلة الأجل، في منشآت تملك استعدادات قوية، منجز من طرف مستثمرين متخصصين"¹.

❖ وطبقا لتقرير الجمعية الأوروبية لرأس المال المخاطر / EVCA: "هو كل رأس مال يوظف بواسطة وسيط مالي متخصص، في مشروعات خاصة ذات مخاطر مرتفعة، تتميز باحتمال نمو قوي؛ لكنها لا تنطوي في الحال على تيقن بالحصول على دخل أو التأكد من استرداد رأس المال في التاريخ المحدد وهذه الحالة تعتبر مصدر المخاطر، أملا في الحصول على فائض قيمة قوي في المستقبل البعيد نسبيا حال إعادة بيع حصة هذه المؤسسات بعد عدة سنوات متأخرة، وهذه الحالة تعتبر تعويضا للمخاطر"².

❖ هو أحد أنواع التمويل المبني على أساس المشاركة المؤقتة بين الممول وصاحب الفكرة، وينتهي هذا الاستثمار بخروج المستثمر المخاطر من المشروع مع رأس ماله والأرباح؛ كما يعد أيضا من أنواع التمويل عن طريق حقوق الملكية أو الأسهم الخاصة، ويتم عن طريق تملك حصص وأسهم في مشروعات ناشئة أو قائمة ذات مخاطرة عالية، غير مدرجة غالبا بالبورصة³.

❖ هو عبارة عن أسلوب أو تقنية لتمويل المشاريع الاستثمارية، بواسطة شركات تدعى شركات رأس المال المخاطر؛ وهذه التقنية لا تقوم على تقديم النقد فحسب كما هو الحال في التمويل المصرفي، بل تقوم على أساس المشاركة؛ حيث يقوم المشارك بتمويل المشروع من دون ضمان العائد ولا مبلغه، وبذلك فهو

¹ محمد سبتي: " فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة دراسة حالة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة - Finalep - " رسالة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص إدارة مالية، تحت إشراف: عبد الحق بوعتروس، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة قسنطينة 2، الجزائر، 2008 - 2009، ص. 41.

² عبد الله بلعدي: " التمويل برأس المال المخاطر دراسة مقارنة مع التمويل بنظام المشاركة "، رسالة لنيل شهادة الماجستير، تخصص اقتصاد إسلامي، تحت إشراف: الطاهر هارون، كلية العلوم الاجتماعية والعلوم الإسلامية، جامعة باتنة، الجزائر، 2007 - 2008، ص. 88.

³ محمد سعد الناصر: " رأس المال المخاطر: نموذج واعد لتمويل المشروعات الريادية في المملكة العربية السعودية "، بحث مكمل لمرحلة الماجستير مدعوم من برنامج دعم أبحاث ورسائل طلاب الدراسات العليا في كرسي سابق لدراسات الأسواق المالية الإسلامية، السعودية، 2012، ص. 33.

يخاطر بأمواله؛ يضاف إلى ذلك كله، أن دور شركات رأس المال المخاطر، لا يقتصر على تمويل مرحلة الإنشاء فقط، بل يمتد أيضا إلى مرحلة التجديد وكذا تمويل التوسع والنمو؛ وفي هذه الطريقة، يتحمل المخاطر (المستثمر) كليا أو جزئيا، الخسارة في حالة فشل المشروع الممول؛ ومن أجل التخفيف من حدة المخاطر فإن المخاطر زيادة على تقديمه للنقد، فإنه يساهم في إدارة المؤسسة بما يحقق تطورها ونجاحها¹.

إذن وبالتمعن في التعريفات السابقة؛ فإن التعريف الأخير فقط، هو من أشار إلى المستثمرين في مجال رأس المال المخاطر، بذكره لشركات رأس المال المخاطر؛ ولكن بشكل أكثر شمولاً وتفصيلاً:

المستثمرون في مجال رأس المال المخاطر؛ إما هيئات ومؤسسات حكومية، أو شركات ومؤسسات خاصة أو مصارف تجارية وصناديق استثمار، أو شركات تأمين، أو صناديق المعاشات، أو كبار رجال الأعمال أو صغار المستثمرين من الأفراد؛ ويكون استثمارهم، إما بالمشاركة المباشرة في تمويل المنشآت الصغيرة ذات المخاطرة العالية، أو تأسيس شركات مساهمة أو صناديق استثمار في مجال رأس المال المخاطر؛ وبناء عليه يمكن القول، أن الإطار القانوني لرأس المال المخاطر، يتشكل غالبا في إحدى الصورتين:²

- ✓ شركات مساهمة، أو شركات توصية، أو شركات ذات مسؤولية محدودة؛ متخصصة في استثمارات رأس المال المخاطر، وخاضعة لقانون سوق المال أو قانون الاستثمار.
- ✓ صناديق استثمار أسهم تابعة للدولة أو للقطاع الخاص.

2- توقيت دخول رأس المال المخاطر في تمويل المنشآت وآليات خروجه

في تمويل رأس المال المخاطر للمنشآت، نميز الحالات التالية:³

- ❖ **تمويل مرحلة الفكرة (Seed Stage):** لتمويل الأبحاث ودراسات الجدوى لفكرة ما؛ وغالبا ما يتم تمويل هذه المرحلة، عن طريق صناديق رأس المال المخاطر العامة التابعة للحكومة والجامعات ومراكز الأبحاث.
- ❖ **تمويل المرحلة الأولية/ الانطلاق (Early Stage):** لتمويل بدء المشروع وتكوين البنية التحتية له حيث تواجه معظم المنشآت الناشئة، صعوبات في الحصول على التمويل بالطرق التقليدية؛ وغالبا ما يتم تمويل هذه المرحلة، عن طريق صناديق رأس المال المخاطر الخاصة التابعة للشركات الكبرى.
- ❖ **تمويل مرحلة التوسع (Expansion Stage):** لمشاريع قائمة في السوق وذات إنتاجية، لكنها ترغب في التوسع والنمو؛ وغالبا ما يتم تمويل هذه المرحلة، عن طريق صناديق وشركات رأس المال المخاطر الخاصة.

¹ أحمد بن عبد الرحمن الشميمري، وفاء بنت ناصر المبيريك، مرجع سابق، ص. 53.

² محمد سعد الناصر، مرجع سابق، ص. 35.

³ نفس المرجع، ص. 37.

- ❖ تمويل مرحلة إعادة الهيكلة: للمشاريع المتعثرة.
 - ❖ تمويل الميزانين (Mezzanine Stage): ويعرف بمرحلة التمويل الإضافي، لمساعدة المشروع للعبور والنجاح وتحقيق أهدافه.
 - ❖ مرحلة التمويل الأخير (Late Stage): تأتي قبل الخروج من المشروع، وتهدف لزيادة قيمة أسهم المنشأة قبل بيعها؛ وغالبا ما يتم تمويل هذه المرحلة كذلك، عن طريق صناديق وشركات رأس المال المخاطر الخاصة.
 - ❖ أما فيما يخص آليات خروج رأس المال المخاطر من المشروع؛ فنذكر الآتي:¹
 - ❖ طرح المشروع للاكتتاب العام (IPO): ويحصل المستثمر المخاطر على أصل رأس ماله وأرباحه، في صورة أوراق مالية مقيدة في البورصة.
 - ❖ طرح المشروع للاكتتاب الخاص.
 - ❖ الاندماج والاستحواذ (M&A): من قبل شركة قائمة ومتداولة في سوق الأسهم؛ وهنا يحصل المستثمر على أصل ماله وأرباحه، في صورة أسهم في الشركة الداخلة.
 - ❖ التملك بالكامل وإعادة شراء أسهم رأس المال المخاطر: من قبل المبادر صاحب الفكرة.
 - ❖ البيع لمستثمر آخر: مثل شركة قابضة، أو صناديق استثمار قابضة.
- وتجدر الإشارة، إلى أن هناك علاقة طردية بين حجم استثمار رأس المال المخاطر وبين آليات الخروج؛ فكلما كانت آليات الخروج سهلة ومتعددة، زاد استثمار رأس المال المخاطر؛ والسبب، أنه يصبح من السهل على المستثمرين المخاطرين تسييل استثماراتهم، ومن ثم زيادة حجم رأس المال المخاطر، مما ينتج عنه تمويل منشآت ناشئة جديدة ذات مخاطرة عالية.

3- خصائص رأس المال المخاطر والفرق بينه وبين القروض التقليدية

- في المحصلة؛ يمكن استنتاج أهم خصائص رأس المال المخاطر، وهي:
- ✓ يختص بتمويل المؤسسات الناشئة في مراحل مختلفة.
- ✓ يقوم رأس المال المخاطر على أساس مبدأ المشاركة؛ فالممول يقدم المال، مقابل حصة في المشروع الممول.
- ✓ يعد رأس المال المخاطر في الغالب استثمارا طويلا الأجل، تتراوح مدته بين 5 إلى 10 سنوات.

¹ محمد سعد الناصر، مرجع سابق، ص. 38.

✓ لا يقتصر دور مستثمر رأس المال المخاطر على التمويل فقط، بل يقدم الدعم الفني والاستراتيجي والتسويقي والإداري.

✓ هو استثمار يهدف إلى تحقيق الربح، عن طريق بيع الممول حصته التي ملكها في نهاية المدة؛ فليس نظره عند دخوله إلى الأرباح الدورية في المشروع، وإنما لفارق قيمة حصته بين وقت شرائه ووقت البيع ولأجله كان تركيز الاستثمار على المؤسسات الناشئة، لكون فرصة تضاعف القيمة فيها عالية.

فيما يوضح الجدول رقم (07)، الفرق بينه وبين القروض التقليدية:

الجدول رقم (07): مقارنة بين رأس المال المخاطر والقروض التقليدية

وجه المقارنة	رأس المال المخاطر	القروض التقليدية
• المبدأ	المشاركة في الملكية.	استدانة.
• مصدر التمويل	شركات رأس المال المخاطر وصناديق رأس المال المخاطر.	المصارف التجارية والمتخصصة.
• هدف الممول	تنمية المشروع للحصول على الربح بواسطة آليات تخارج رأس المال المخاطر.	الحصول على الفائدة في الوقت المحدد.
• نوع التمويل من حيث المدة	طويل الأجل.	طويل ومتوسط وقصير الأجل.
• المشاريع المستهدفة واتخاذ قرار التمويل	مشاريع إبداعية وابتكارية في مرحلة التأسيس أو التوسع. ويعتمد قرار التمويل على معايير مستقبلية مرتبطة بإمكانية تطبيق ونمو المشروع أو الفكرة.	في الغالب مشاريع تقليدية وشركات قائمة. ويتخذ قرار التمويل عند توفر الشروط والضمانات المطلوبة.
• الخدمات المضافة	يقدم المستثمر خدمات مضافة مثل الدعم الفني والاستشارات التسويقية والاستراتيجية والمشاركة الإدارية.	لا توجد.

المصدر: محمد سعد الناصر، مرجع سابق، ص. 40.

II- التجربة الأمريكية في مجال التمويل برأس المال المخاطر بوصفها التجربة الرائدة في العالم

منذ ظهوره الأول عام 1946؛ أخذ نشاط رأس المال المخاطر في الولايات المتحدة الأمريكية في الازدهار مع بداية الثمانينيات، ليشكل قرابة 60 % من التمويل طويل الأجل خلال الفترة من 1990 الى 1993 وهذا كان نتيجة لقرارين اثنين متتاليين:¹

✓ في عام 1978؛ اعتمدت الحكومة الأمريكية، قانون الإيرادات الذي قلل ضرائب أرباح رأس المال من 49,5 % إلى 28 %.

✓ وبعده مباشرة؛ سمح لصناديق التقاعد (المعاشات)، بالاستثمار في رأس المال المخاطر*.

وفي عام 1995 - مع بزوغ فجر شبكة الإنترنت-؛ كانت النهضة الكبرى لصناعة التمويل برأس المال المخاطر وتضاعفت التمويلات حتى بلغت غايتها عام 2000:

وهنا لا تفوتنا الإشارة إلى دراسة شملت 500 مؤسسة أمريكية، تم تمويلها برأس المال المخاطر؛ أكثر من النصف منها لا يتجاوز عمرها الأربع سنوات، وحوالي 80 % منها تعمل في القطاع التكنولوجي؛ مقارنة بعدد مماثل من المؤسسات الممولة ذاتيا، فكانت النتائج كما هو مبين في الجدول الموالي:

الجدول رقم (08): مقارنة بين المشروعات الممولة برأس المال المخاطر والمشروعات الممولة ذاتيا

في الولايات المتحدة الأمريكية (1998)

أوجه المقارنة	المشروعات الممولة برأس المال المخاطر	المشروعات الممولة ذاتيا
• خلق عمالة كفؤة (%)	56+	59+
• العمالة المنشأة سنويا (%)	25+	3-
• نفقات البحث والتطوير بالنسبة للشخص الواحد سنويا (%)	67+	33+
• معدل الاستثمارات السنوية (%)	35+	9+
• معدل الإنتاجية السنوية (%)	12+	5+

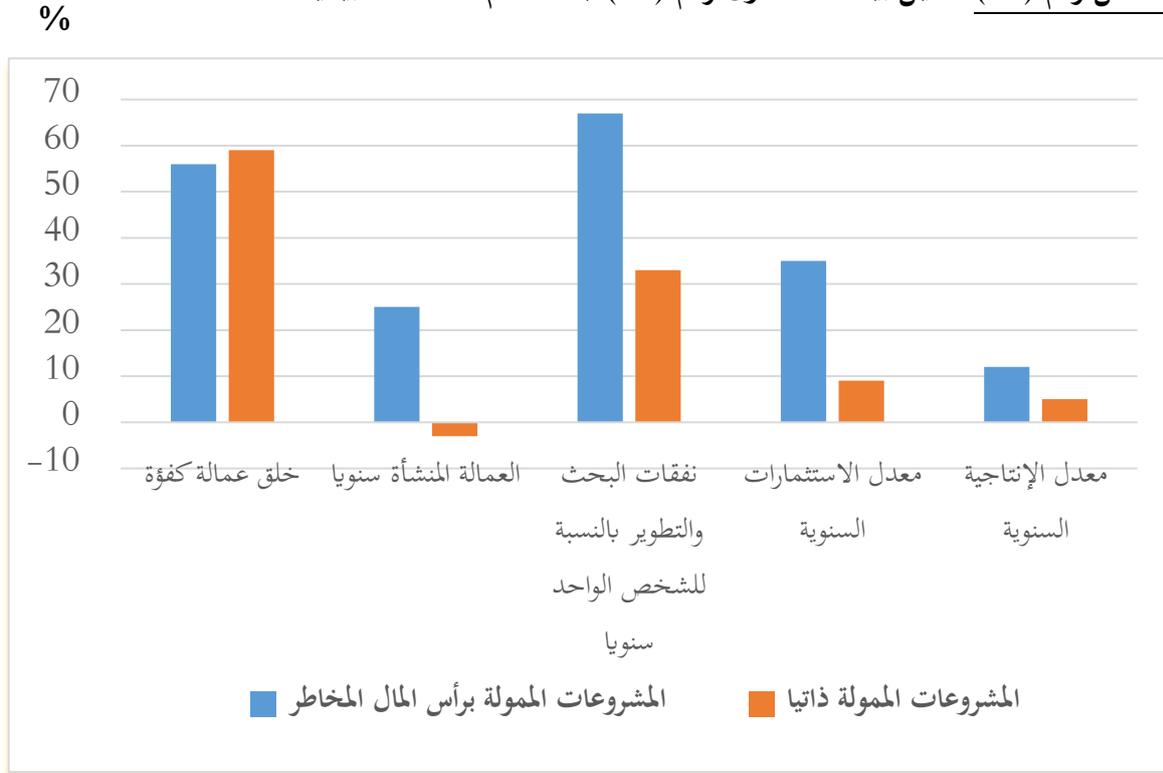
المصدر: عبد الله بلعدي، مرجع سابق، ص. 112.

¹ يزيد بن عبد الرحمن بن عبد العزيز الفياض، مرجع سابق، ص. 77.

* أبرز المستثمرين في مجال رأس المال المخاطر في الولايات المتحدة الأمريكية، هم: صناديق المعاشات، شركات التأمين، ورجال الأعمال.

ويمكن تمثيل بيانات الجدول أعلاه، باستخدام الأعمدة البيانية؛ على النحو التالي:

الشكل رقم (04): تمثيل بيانات الجدول رقم (08) باستخدام الأعمدة البيانية



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على:

الجدول رقم (08).

وما نلاحظه إذن؛ أن المشروعات الممولة برأس المال المخاطر، تتفوق على نظيرتها المشروعات الممولة ذاتيا في جميع أوجه المقارنة؛ ما عدا من ناحية خلق عمالة كفاءة، فهناك تقارب بينهما.

ومواصلة لعرض الإحصائيات، وفي عام 2007: ساهم رأس المال المخاطر بنحو 21% في الناتج المحلي الإجمالي للولايات المتحدة الأمريكية، وفي توليد فرص عمل تقدر نسبتها 11% من فرص العمل في القطاع الخاص ويوضح الجدول الآتي؛ مساهمة رأس المال المخاطر، في توليد فرص عمل جديدة وتخفيض البطالة في الولايات المتحدة الأمريكية:

فقد كان عدد العاملين في مؤسسة مايكروسوفت / Microsoft، عند طرحها للاكتتاب العام عام 1986 1153 عامل؛ أما في عام 2007، فوصل عدد العاملين فيها إلى 91000 عامل وبينما كان عدد العاملين في مؤسسة آبل / Apple، عند طرحها للاكتتاب العام عام 1980 يزيد بقليل عن 1000 عامل، فقد أصبح العدد عام 2007، 35100 عامل...

الجدول رقم (09): أمثلة لمساهمة رأس المال المخاطر في توليد فرص عمل جديدة

في الولايات المتحدة الأمريكية حسب إحصائية عام 2007

المؤسسة	عدد العاملين عند الطرح للاكتتاب العام	عدد العاملين حسب إحصائية 2007
إيباي / eBay	138 (1998)	15500
مايكروسوفت / Microsoft	1153 (1986)	91000
إنتل / Intel	460 (1971)	86300
آبل / Apple	1015 (1980)	35100
جوجل / Google	3021 (2004)	16805

المصدر: محمد سعد الناصر، مرجع سابق، ص. 42.

وما نؤكد عليه: أنه رغم انخفاض صناعة التمويل برأس المال المخاطر في عام 2001، مع انخفاض مساهمات المستثمرين وانفجار فقاعة الإنترنت (والذي استمر إلى غاية عام 2003)، ثم الانخفاض مع الأزمة الاقتصادية العالمية عام 2008؛ إلا أنها عادت للانتعاش والاستقرار بعد ذلك، ولا تزال صناعة مزدهرة في الولايات المتحدة حتى يومنا هذا؛ وفيما يلي بعض المؤشرات:

❖ عام 2019: ¹

✓ في نهاية عام 2019؛ كان هناك 1328 شركة رأس مال مخاطر قائمة، تدير 2211 صندوقاً استثمارياً نشطاً وتترجم إلى ما يقارب 444 مليار دولار من أصول رأس المال المخاطر الأمريكية الخاضعة للإدارة ومقارنة بعام 2010، يمثل هذا نمواً ب: 65% في عدد الشركات، و73% في صناديق رأس المال المخاطر، و87% في أصول رأس المال المخاطر الخاضعة للإدارة.

✓ أنهت صناعة رأس المال المخاطر في الولايات المتحدة، العقد الثاني من القرن 21، على نحو جيد في عام 2019؛ فقد جمعت المؤسسات الناشئة عالية النمو أكثر من 130 مليار دولار (حيث تلقت أكثر من 10000 مؤسسة مدعومة برأس المال المخاطر استثماراً)؛ ومن عام 2010 إلى عام 2019 نشر المستثمرون 761 مليار دولار في أكثر من 87000 مؤسسة مدعومة برأس المال المخاطر عبر أكثر من 94000 عملية تمويل، لبدء وبناء وتنمية أعمالهم في جميع أنحاء البلاد.

¹ National Venture Capital Association (NVCA) : " 2020 YEARBOOK ", USA, March 2020, p. 5.

❖ عام 2020: بالنظر إلى الشكلين رقم (05) ورقم (06) على التوالي:

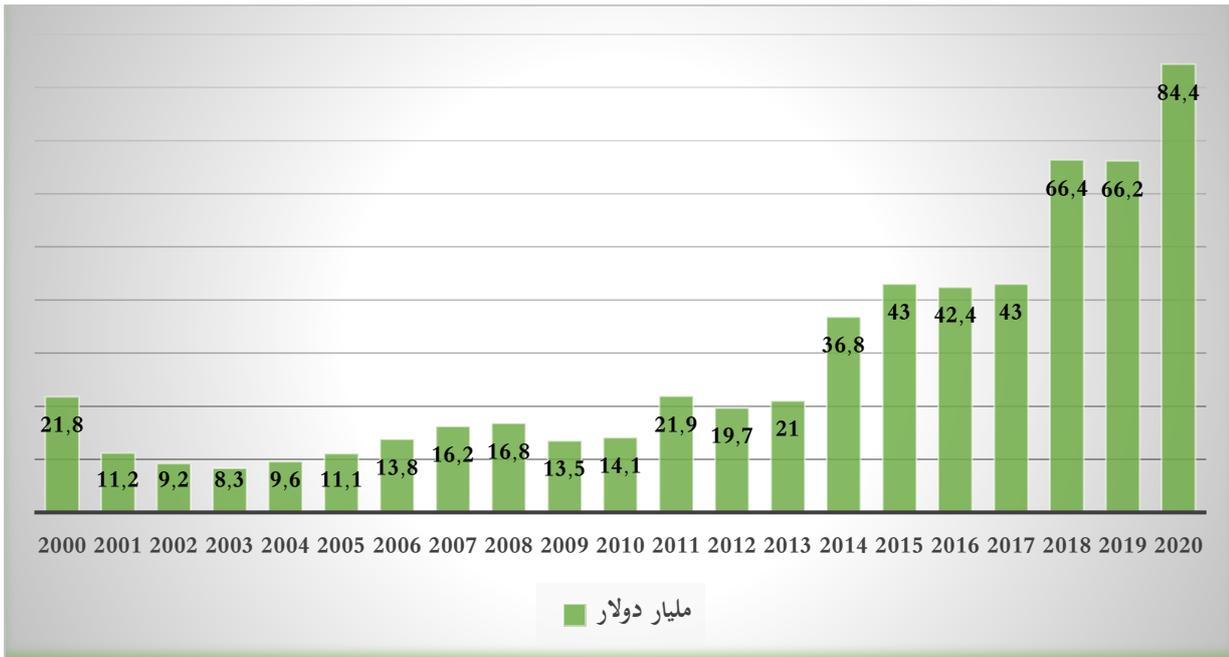
الشكل رقم (05): تمويلات رأس المال المخاطر في الولايات المتحدة الأمريكية [2020 - 2000]



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على:

Wilmer Cutler Pickering Hale and Dorr LLP (WILMERHALE): " Venture Capital Report 2021 ", Washington and Boston, USA, 2021, p. 2.

الشكل رقم (06): تمويلات رأس المال المخاطر في ولاية كاليفورنيا الأمريكية [2020 - 2000]



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على:

Wilmer Cutler Pickering Hale and Dorr LLP (WILMERHALE), op.cit, p. 6.

فقد بلغت تمويلات رأس المال المخاطر في الولايات المتحدة الأمريكية، الرقم 164,1 مليار دولار (منه 84,4 مليار دولار في ولاية كاليفورنيا لوحدها، أي ما نسبته 51,4%)؛ مقابل 50,8 مليار دولار عام 2000 (منه 21,8 مليار دولار في ولاية كاليفورنيا لوحدها، أي ما نسبته 42,9%).

والسبب وراء كون ولاية كاليفورنيا الأكبر والأنشط في مجال التمويل برأس المال المخاطر، يعود إلى وجود وادي السيليكون/ Silicon Valley في تلك الولاية (انظر الشكل أسفله).



الشكل رقم (07): وادي السيليكون ... عاصمة التكنولوجيا والابتكار في العالم



- وادي السيليكون: منطقة استثمارية تقنية أمريكية تعتبر العاصمة التقنية في العالم؛ لاستضافتها المقرات الرئيسية لآلاف المؤسسات العملاقة العاملة في مجال التكنولوجيا المتقدمة، ومنها تنطلق مشاريع وأفكار عملاقة وخطط وأبحاث مستقبلية تقنية.
- جنوب خليج سان فرانسيسكو في ولاية كاليفورنيا غرب الولايات المتحدة الأمريكية؛ هناك وادي السيليكون، الذي يمتد على مساحة 110 كلم² ويجمع 28 مدينة يقطنها 2,5 مليون شخص.
- إضافة إلى الدور الذي لعبته جامعة ستانفورد في نخضة منطقة وادي السيليكون؛ ساهمت موجات الهجرة التي شهدتها خصوصا من بلدان آسيا، في خلق فورة جديدة بها في مجال تطوير التقنيات المتقدمة.
- اشتهر الاسم مع بداية سبعينيات القرن الماضي وارتبط بمادة السيليكون؛ التي تصنع منها رقائق أشباه الموصلات، المنتج الأساسي للتكنولوجيا الفائقة، وتعتمد عليها صناعات الحواسيب.

المصدر: من إعداد الطالبين.

لنتختم هذا العنصر؛ بذكر أشهر المؤسسات التي مولت عن طريق رأس المال المخاطر في أمريكا، وذلك من خلال هذا الجدول:

الجدول رقم (10): أشهر المؤسسات الممولة برأس المال المخاطر في الولايات المتحدة الأمريكية

اسم المؤسسة	الشعار الحالي	سنة التأسيس
إنتل / Intel		1968
فيديكس (فيديرال إكسپريس) / FedEx		1971
مايكروسوفت / Microsoft		1975
آبل / Apple		1976
سيسكو / Cisco		1984
أمازون / Amazon		1994
ياهو / Yahoo!		1994
إيباي / eBay		1995
جوجل / Google		1998
فيسبوك أو فيس بوك / Facebook		2004

المصدر: من إعداد الطالبين.

الفرع الثاني: الاستثمار الملائكي

"انتشر مصطلح الاستثمار الملائكي في تسعينيات القرن العشرين؛ عندما دخلت كلمة المستثمر الملاك/ Angel investor، قاموس المفردات في الولايات المتحدة الأمريكية؛ إلا أن الفلسفة التي يقوم عليها عرفت منذ زمن قديم، فألكسندر غراهام بال وهنري فورد كلاهما، قام مجموعة من الأفراد بتمويل مشروعيهما هؤلاء الأفراد يمكن وصفهم بأنهم مستثمرون ملائكة [بتصرف]¹.

والآن التمويل عن طريق الاستثمار الملائكي؛ ليس صناعة رائجة في أمريكا فحسب، بل في أوروبا كذلك وتجاوز الدول المتقدمة، وصولاً للدول النامية.

I- الإطار النظري للاستثمار الملائكي

بالإنجليزية «Angel investing»، وبالعربية الاستثمار الملائكي؛ فما المقصود به وما هي أنواعه؟ ماذا عن شبكات الاستثمار الملائكي؟، وما الفرق بينه وبين رأس المال المخاطر؟.

1- تعريف الاستثمار الملائكي وأنواعه

لقد وردت العديد من التعريفات، نذكر منها الآتي:²

- ❖ يعرف المستثمر الملائكي بأنه: "شخص طبيعي يستثمر الأسهم في شكل دين أو مشاركة في رأس المال في مؤسسه خاصة، يديرها ويملكها شخص ليس صديقاً ولا فرداً من العائلة".
- ❖ كما يعرف على أنه: "فرد أو مجموعة؛ يستثمرون رأس المال، في مؤسسات ذات إمكانيات نمو عالية مع تزويدهم بمهاراتهم التجارية".
- ❖ ويعتبر شخصاً طبيعياً؛ يستثمر في مؤسسات مبتكرة، ويكون قادراً على دعمها لا سيما بفضل خبرته وشبكة الاتصال الخاصة به.
- ❖ ويعرف كذلك على أنه: "شخص من خارج دائرة العائلة لديه خبرة في الأعمال، ويستثمر المال والوقت في المؤسسات في مرحله البدء أو التطوير".

¹ عيسى حجاب، وهيبه عيشاوي: " دور المستثمرين الملائكة في تمويل المشاريع المقاولاتية: دراسة حالة أوروبا خلال الفترة (2013 - 2016) "، مجلة البحوث الاقتصادية المتقدمة، المجلد 04، العدد 02، ديسمبر 2019، جامعة الوادي، الجزائر، ص. 25.

² مجموعة من الباحثين: " إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة "، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة جيجل، الجزائر، 2021، ص. 94.

❖ والمستثمر الملاك أيضا: "مصطلح يطلق على رجال المال والأعمال وأصحاب الثروات؛ الذين يقومون بتمويل المشاريع الصغيرة التي لا زالت ناشئة وتسعى إلى التطور، وذلك من أرصدتهم الخاصة وبالطبع يتم ذلك بمقابل والمقابل هو الحصول على حصة معينة من المشاريع الممولة عن طريقهم، وذلك بالاتفاق مع أصحاب المشاريع وتكون الحصة مبنية على قيمة التمويل ومدى إسهام الممول في تطوير ونجاح المشروعات وهم في الأساس مستثمرون قبل أن يكونوا ملائكة"¹.

وعن أنواع المستثمرين الملائكة، فنميز أربعة أنواع وهم:²

❖ **المستثمرون المتقاعدون:** ويشكلون 20 % من إجمالي المستثمرين؛ إنهم الأشخاص الذين يتقاعدون من مهنتهم، ويلجؤون إلى الاستثمار ويعملون من المنزل في كثير من الأحيان، ويستثمرون في قائمة من المؤسسات الناشئة الواعدة.

❖ **المستثمرون المتنقلون:** ويشكلون 20 % من إجمالي المستثمرين؛ ويستغرقون وقتًا للتعلّم بنشاط عن الاستثمار، قبل تقديم التمويل.

❖ **المهنيون النشطون:** وهم الفئة الكبرى ويشكلون 40 % من مجموع المستثمرين؛ ويقوم المستثمرون في هذه الفئة، بما لا يقل عن 3 - 10 استثمارات سنويًا، وتزداد اليوم هذه الفئة من المستثمرين بشكل كبير.

❖ **رواد المستقبل:** يشكلون 20 % من المستثمرين المهنيين في المجالات الأخرى، والذين يهتمون بزيادة الأعمال؛ وغالبًا ما تتراوح أعمار المستثمرين في هذه الفئة بين 30 و40 سنة، ويكون لهم خبرة في الأعمال التجارية، ويكونون على استعداد لمعرفة المزيد عن الاستثمارات، ويتمتعون بالكثير من المعرفة حول أحدث التقنيات، ولكنهم يفتقرون إلى رأس المال اللازم.

2- شبكات الاستثمار الملائكي

يمكن تعريف شبكة الاستثمار الملائكي بأنها: "شبكة منظمة تهدف؛ إلى جعل المستثمرين (رجال الأعمال) على اتصال بالمشاريع التي تبحث عن رأس المال".

ويمكن أن تكون هذه الشبكات غير رسمية بحتة بدون وجود قانوني، والتي تبحث بانتظام عن فرص استثمارية لأعضائها، أو خدمات تمهيدية رسمية حقيقية.

¹ عيسى حجاب، وهيبة عيشاوي، مرجع سابق، ص. 26.

² نفس المرجع، ص. 27.

وتتمثل الأنشطة الرئيسية لها: في الكشف عن المشاريع، واكتشاف المستثمرين الملائكة، ووضعهم على اتصال كما تقدم بعض الشبكات خدمات مثل التدريب أو المشورة أو الدعم:¹

❖ **الكشف عن المشروع:** وفقا لمعايير أساسية معينة، تتعلق بشكل خاص بقطاعات النشاط ومراحل التنمية المميزة أو منطقة العمل الجغرافية؛ تقوم الشبكة بتحديد المشاريع التي تبحث عن التمويل وهناك طرق مختلفة لاكتشاف المشروع، بما في ذلك:

- ✓ كلام شفهي وتوصيات.
- ✓ التسويق الشبكي والتنقيب.
- ✓ استخدام الوسطاء (محاسبون، مراجعو حسابات، مستشارون، بنوك...).
- ✓ الاتصالات مع المنظمات غير الحكومية الأخرى.
- ✓ شراكات مع شبكات رواد الأعمال أو مقدمي المشاريع.

❖ **الكشف عن المستثمر الملائكي:** على أساس معايير أساسية مختلفة مثل المال والوقت والخبرة المتاحة تعمل الشبكة على اكتشاف المستثمرين المحتملين؛ والعمليات المختلفة للكشف عن رعاة الأعمال هي:

- ✓ كلام شفهي، توصيات.
- ✓ التسويق بالعلاقات والتنقيب.
- ✓ المراسلات المستهدفة.
- ✓ الاتصال بالبنوك ومراجعي الحسابات وكتاب العدل والمحاسبين.

❖ **الاتصال:** بمجرد اكتشاف المشاريع والمستثمرين وتحديد ملامحهم، يمكن للشبكات بدء إجراءات الربط بين الشائيات (مشروع / مستثمر ملائكي)؛ وهناك عدة طرق للتواصل أهمها:

- ✓ استخدام الإنترنت كعرض لفرص الاستثمار.
- ✓ لقاء بين المستثمرين ورواد الأعمال.
- ✓ منتديات الاستثمار.
- ✓ ومنتديات المناقشة.

¹ مجموعة من الباحثين، مرجع سابق، ص. 96-97.

❖ خدمات الدعم: بصرف النظر عن الخدمات التمهيديّة الفعلية؛ يمكن للشبكات، أن تقدم مجموعة كاملة من الخدمات الإضافية، التي حسب الحالة، تأخذ شكل التوعية والتدريب أو المشورة أو حتى الدعم والمتابعة.

3- الفرق بين رأس المال المخاطر والاستثمار الملائكي

رغم أوجه التشابه بين رأس المال المخاطر والاستثمار الملائكي؛ إلا أن هناك اختلافات رئيسية بينهما:¹

- ✓ الاختلاف الأول والأكثر وضوحاً؛ هو أن رأس المال المخاطر، يأتي من شركة أو صندوق بينما الاستثمار الملائكي، يقف وراءه مستثمرون أفراد (عادة يكون هذا النوع من المستثمرين ذا طبيعة مرنة وغير رسمية).

- ✓ الفرق الثاني؛ هو أن المؤسسات الناشئة، يمكنها الحصول على ملايين الدولارات من أصحاب رأس المال المخاطر؛ في حين لا يضع المستثمرون الملائكة عادة، أكثر من مليون دولار في أي مشروع.
- ✓ فرق آخر؛ وهو أن أصحاب رأس المال المخاطر، يستثمرون في أي مؤسسة ناشئة يشعرون بأن لديها القدرة على تحقيق عائدات قوية؛ في حين أن المستثمرين الملائكة، يرغبون بشكل عام في الاستثمار بالمؤسسات التي تعمل بقطاعات لديهم دراية شخصية بها.

- ✓ أخيراً؛ لا يطلب عادة المستثمرون الملائكة، دوراً فعلياً في إدارة المؤسسة الناشئة مقابل تمويلها وذلك على عكس أصحاب رأس المال المخاطر.

¹ " ما هو رأس المال المغامر.. وما الفرق بينه وبين الاستثمار الملائكي؟"، 2017/05/27، متوفر على الرابط التالي:

II- إشارة إلى التجربة الأوروبية في مجال التمويل عن طريق الاستثمار الملائكي بوصفها تجربة ناجحة في العالم حسب الإحصائيات المتوفرة لدينا؛ ارتفع حجم الاستثمار الملائكي في أوروبا عام 2016، إلى 6,7 مليار يورو بزيادة قدرها 8,2 % عن عام 2015، ليق الممول الرئيسي للمؤسسات الناشئة الأوروبية*؛ وعلى سبيل المقارنة بلغ حجمه في الولايات المتحدة الأمريكية في نفس العام، حوالي 24,6 مليار دولار. وتعتبر المملكة المتحدة، الدولة الرائدة؛ حيث استثمر بها 98 مليون يورو (مقابل 96 مليون يورو عام 2015) فيما حلت اسبانيا ثانيا ب 66 مليون يورو من الاستثمار الملائكي؛ تليها فنلندا وألمانيا ب 53 و 51 مليون يورو على التوالي¹.

وبزيادة قدرها 9 % عن عام 2016؛ ارتفع حجم الاستثمار الملائكي في أوروبا عام 2017، إلى 7,3 مليار يورو².

إذن دور كبير تقوم به شبكة المستثمرين الملائكة الأوروبية (EBAN)، وفيما يلي نبذة عنها: تعتبر شبكة المستثمرين الملائكة الأوروبية (EBAN)؛ الممثل الأوروبي لمجتمع المستثمرين في المرحلة المبكرة والذي يجمع أكثر من 400 شبكة عضو تنشط في 37 دولة.

وقد تأسست عام 1999، من قبل مجموعة من شبكات المستثمرين الملائكة الرائدة في أوروبا وبالتعاون مع المفوضية الأوروبية والجمعية الأوروبية لوكالات التنمية؛ وتمثل الشبكة قطاعا يستثمر ما يقارب 11,4 مليار يورو سنويا، ويلعب دورا حيويا في مستقبل أوروبا، لا سيما في تمويل المشاريع الريادية الصغيرة هذا وتعمل (EBAN)؛ على تعزيز النمو في أوروبا، من خلال خلق الثروة وتوفير فرص العمل.

وقد أقامت (EBAN) منذ تأسيسها، حوارا موثوقا ومستمر مع صانعي السياسات الأوروبيين والوطنيين لتحسين بيئة العمل للمستثمرين ورواد الأعمال في المراحل المبكرة على حد سواء؛ وذلك من خلال إلهام الإصلاح المالي على مستوى الاتحاد الأوروبي والدول الأعضاء الوطنية، ومساعدة الجهات الفاعلة العامة في إنشاء الأدوات المالية وخطط الاستثمار للاستثمار المشترك مع الملائكة؛ وتلتزم (EBAN)، بحماية مصالح سوق الاستثمار

* في عام 2016؛ قدر إجمالي سوق الاستثمار الأوروبي في المؤسسات الناشئة، بقيمة 9,9 مليار يورو، حيث:

- ✓ يمثل المستثمرون الملائكة أكبر حصة من سوق الاستثمار ب 6,7 مليار يورو.
- ✓ يأتي رأس المال المخاطر في المرتبة الثانية ب 2,5 مليار يورو.
- ✓ وفي المرتبة الثالثة التمويل الجماعي ب 0,7 مليار يورو.

¹ عيسى حجاب، وهيبه عيشاوي، مرجع سابق، ص. 27.

² مجموعة من الباحثين، مرجع سابق، ص. 97.

في المرحلة المبكرة، وتضمن تمثيل هذا القطاع أمام جميع أصحاب المصلحة المعنيين؛ علاوة على ذلك تعمل مع كل من المؤسسات العامة والخاصة، لمساعدتها على إنشاء شبكات ملاك محلية، وتدريب الأفراد أصحاب الثروات الكبيرة وملائكة الأعمال وإضفاء الطابع المهني عليهم، والمساعدة في تطوير النظم البيئية المحلية للمستثمرين الملائكة¹.

وتنظم (EBAN) حدثين رئيسيين كل عام، إلى جانب العديد من الأحداث الصغيرة الحجم والتي توفر لرواد الأعمال وصولاً لا مثيل له إلى المستثمرين الملائكة والمدربين ووكالات الدعم التي يمكن أن تساعدهم في توسيع نطاق أعمالهم؛ وتتضمن فعاليتها، الأنشطة التالية المصممة لرواد الأعمال:²

❖ **التدريب (Training):** حيث تقدم (EBAN)، دورات تدريبية لتهيئة رواد الأعمال للاستثمار بالشراكة مع مختلف أصحاب المصلحة في النظام الإيكولوجي للابتكار؛ حيث تغطي الدورات التدريبية، موضوعات مثل مهارات العرض، أنواع الاستثمار في المراحل المبكرة، استراتيجيات جمع التبرعات...

❖ **التشبيك (Networking):** حيث تقدم أحداث (EBAN) لرواد الأعمال، فرصة للاختلاط مع المستثمرين الملائكة؛ أثناء وجبات التواصل، والاجتماعات الفردية، وأنواع أخرى من الجلسات المصممة للمساعدة في إنشاء الاتصالات.

❖ **الترويج (Pitching):** حيث تستقبل (EBAN)، الطلبات المقدمة من طرف رواد الأعمال المؤهلين للمشاركة في الأحداث الرئيسية السنوية؛ بعدها يتم منح المشاريع الريادية المختارة، الفرصة للمشاركة في الأحداث مجاناً وعرضها على خشبة المسرح، أمام جمهور من المستثمرين الملائكة.

ومن أجل الدفع بالاستثمار الملائكي الناجح والمسؤول في أوروبا؛ تعمل أكاديمية (EBAN)، على تقديم أحدث المعارف وأفضل الممارسات، حول كيفية الاستثمار بشكل احترافي في المشاريع الريادية كمستثمر ملاك؛ فسواء كان المستثمر قد وُظف بالفعل أمواله أو على وشك بدء حياته الاستثمارية، فإن الأنشطة التعليمية للأكاديمية هي طريقة مثالية لنمو أجنحته «Grow Wings».

¹ رامي حريد، سارة سلامة: " دور شبكات الاستثمار الملائكي في تسهيل وصول رواد الأعمال إلى رأس المال الملائكي - دراسة حالة شبكة المستثمرين الملاك الأوروبية (EBAN) -"، مجلة الدراسات المالية، المحاسبية والإدارية، المجلد 09، العدد 02، ديسمبر 2022، مخبر المحاسبة المالية، الجباية والتأمين، جامعة أم البواقي، الجزائر، ص. 1473-1474.

² نفس المرجع، ص. 1474.

كما تقدم أكاديمية (EBAN)، ثلاث مبادرات تعليمية متخصصة، يقودها بعض المستثمرين الأكثر خبرة في الشبكة، وهي:¹

❖ **المسرع (EBAN Accelerator):** وهو برنامج فريد من نوعه في جميع أنحاء العالم، حيث يحصل المستثمر من خلاله على جلسة تدريبية حصرية لمدة 5 أيام؛ وخلالها يتعرف على كل شيء له علاقة بالاستثمار الملائكي، كما يستفيد المستثمر من هذا البرنامج، في تطبيق المعرفة المتعمقة المكتسبة وذلك بإجراء أول استثمار له في المشاريع التي تقدم عروض بالشبكة.

❖ **تلفزيون الإنترنت (EBAN TV):** وهي قناة تلفزيونية تبث المقابلات الملهمة والندوات التعليمية والمحادثات ذات الصلة بالاستثمار الملائكي عبر الإنترنت، وذلك بهدف تقديم رؤى حول الشكل الذي قد يبدو عليه المستقبل.

❖ **العرض الخاص (EBAN Special):** وهو عبارة عن ورش عمل تدريبية مخصصة لموضوعات محددة ذات أهمية تتعلق بالاستثمار في المراحل المبكرة؛ وذلك بالاعتماد على مجموعة واسعة من الخبراء وبمشاركة أفضل الممارسات، من أجل توفير المعرفة الضرورية للمستثمرين الملائكة الجدد أو المستقبليين. وقد أدت هذه المبادرات، إلى زيادة عدد المنخرطين (شبكات ملاك محلية) في شبكة (EBAN)...

¹ رامي حريد، سارة سلامة، مرجع سابق، ص. 1474 - 1475.

المطلب الثالث: حاضنات، ومسرعات الأعمال

حاضنات الأعمال (Business Incubators) ومسرعات الأعمال (Business Accelerators) كذلك من مصادر تمويل المؤسسات الناشئة، وإن كانتا أقل ثقلاً ووزناً من المصدرين السابقين (رأس المال المخاطر والاستثمار الملائكي):

يرجع تاريخ الحاضنات، إلى أول مشروع تمت إقامته في ولاية نيويورك بالولايات المتحدة الأمريكية؛ وذلك عام 1959، عندما قامت عائلة Batavia بتحويل مقر شركتها التي توقفت عن العمل، إلى مركز للأعمال يتم تأجير وحداته للأفراد الراغبين في إقامة مشروع مع توفير النصائح والاستشارات لهم. وقد لاقت تلك الفكرة* نجاحاً كبيراً، خاصة وأن ذلك المبنى كان يقع في منطقة أعمال وقريب من عدد من البنوك ومناطق تسوق ومطاعم؛ وتحوّلت فيما بعد إلى ما يعرف بالحاضنة¹.

ليصل عدد الحاضنات العاملة في أمريكا عام 1997 إلى 550 حاضنة، مقابل 20 حاضنة فقط عام 1984** واليوم؛ عددها هناك تجاوز الآلاف، وهي منتشرة في العديد من المناطق في العالم، بما فيها الدول النامية والعربية. من جهة أخرى، ظهرت أول مسرعة أعمال في العالم أيضاً في الولايات المتحدة الأمريكية؛ وذلك عام 2005 في ولاية ماساتشوستس، على يد بول جراهام/ Paul GRAHAM، أطلق عليها اسم Y Combinator تلتها في عام 2006، مسرعة الأعمال المسماة TechStars...

واليوم بدورها؛ توجد في مختلف دول العالم، بما فيها الدول النامية والعربية.

الفرع الأول: الإطار النظري لحاضنات ومسرعات الأعمال

ما المقصود بحاضنات ومسرعات الأعمال؟، ما هي أنواعهما؟، وما الفرق بينهما؟؛ هذا ما يتكفل بالإجابة عليه هذا الفرع.

* فكرة التسمية، مستوحاة من مصطلح الحضانة الخاصة بحديثي الولادة من الأطفال.

¹ وفاء بنت ناصر المبيريك، نورة جاسر الجاسر: " النظام البيئي لريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية "، مداخلة في المؤتمر السعودي الدولي لجمعيات ومراكز ريادة الأعمال تحت عنوان: نحو بيئة داعمة لريادة الأعمال في الشرق الأوسط، أكاديمية البرامج التدريبية، الرياض، المملكة العربية السعودية، أيام 09 و10 و11 سبتمبر 2014، ص. 14.

** كان ذلك نتيجة، قيام الجمعية الوطنية الأمريكية لحاضنات الأعمال (NBIA) في عام 1985 من خلال بعض رجال الصناعة الأمريكيين وهي مؤسسة خاصة، تهدف إلى تنشيط تنظيم صناعة الحاضنات.

I- تعريف حاضنات الأعمال وأنواعها

1- تعريف حاضنات الأعمال

من أهم التعريفات لحاضنات الأعمال ما يلي:

❖ تعرفها الجمعية الوطنية الأمريكية لحاضنات الأعمال (NBIA)، بأنها: "هيئات تهدف إلى مساعدة المؤسسات المبدعة والناشئة ورجال الأعمال الجدد؛ وتوفر لهم وسائل الدعم اللازم (الخبرات، الأماكن، الدعم المالي)، لتخطي أعباء ومراحل الانطلاق والتأسيس، كما تقوم بعملية تسويق ونشر منتجات هذه المؤسسات"¹.

❖ وتعرف أيضا على أنها: "مؤسسات لها كيانها القانوني، قد تكون تابعة للدولة أو الخواص، أو بالشراكة معا تقوم بتغذية المشروعات الفتية؛ من خلال تقديم الخدمات والتسهيلات لها [بتصرف]"².

❖ كما تعرف على أنها: "حزمة متكاملة من الخدمات والتسهيلات وآليات المساندة والاستشارة توفرها ومرحلة محددة من الزمن، مؤسسة قائمة لها خبراتها وعلاقتها؛ للمبادرين الذين يرغبون في إقامة مؤسسة صغيرة، بهدف تخفيف أعباء مرحلة الانطلاق"³.

وبالتالي فالحاضنات هي مؤسسات مخصصة لمساعدة المؤسسات الناشئة؛ من أجل ضمان نموها وبقائها في السوق أطول مدة ممكنة، وذلك عن طريق تقديم خدمات وتسهيلات متنوعة مالية وإدارية.

2- أنواع حاضنات الأعمال

هناك عدة تصنيفات لحاضنات الأعمال، ومن أبرزها التصنيف الموالي (حسب الهدف الذي تم إنشاؤها لأجله):⁴

❖ **الحاضنة الدولية:** تهدف إلى التعاون التكنولوجي على المستوى الدولي، وتأهيل المؤسسات الوطنية من خلال المؤسسات الدولية، لتوسيع نشاطها وتوجيهها نحو الأسواق الخارجية العالمية.

¹ أسامة نواصرية، عصام نجاح: " مصادر التمويل الجديدة التي تفرضها طبيعة الشركات الناشئة "، مداخلة متوفرة على الرابط التالي (تاريخ الاطلاع: 2024/09/02):

https://www.researchgate.net/publication/364950784_msadr_altmwyl_aljdydt_alty_tfrdha_tbyt_alshrkat_alnashyt

² عائشة زرواق: " تمويل المؤسسات الناشئة في القانون الجزائري - صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة نموذجاً - " المجلة الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية، المجلد 07، العدد 01، جوان 2022، كلية الحقوق، جامعة تيسمسيلت، الجزائر، ص. 978.

³ حورية بن عطية، عادل مياح: " دور حاضنات الأعمال الجامعية في دعم المؤسسات الناشئة - حاضنة الأعمال الجامعية (المسيلة) نموذجاً - " مجلة السلام للعلوم الإنسانية والاجتماعية، المجلد 06، العدد 02، جانفي 2023، مخبر حقوق الإنسان، جامعة الجزائر 3، الجزائر، ص. 61.

⁴ نصر الدين أمرار، سفيان فوكة: " دور حاضنات الأعمال الجامعية في تعزيز اقتصاد المعرفة في الجزائر - دراسة على ضوء القرار الوزاري 1275 - "، مجلة السياسة العالمية، المجلد 07، العدد 02، جوان 2023، مخبر الدراسات السياسية والدولية، جامعة بومرداس، الجزائر، ص. 789.

- ❖ الحاضنة الإقليمية: موجهة للشركات؛ ذات المشاريع التي تستهدف تنمية مناطق جغرافية معينة، وباستخدام الموارد المحلية.
- ❖ الحاضنة الصناعية: تنشأ داخل المناطق الصناعية؛ وتعمل على احتضان المشاريع حسب احتياجات تلك المناطق الصناعية، بحيث تكون المشاريع الناشئة المستحدثة في خدمة المصانع الكبيرة في ذات المناطق.
- ❖ حاضنة القطاع المحدد: هي حاضنة للمشاريع الموجهة لقطاع محدد، تسير من طرف خبراء في ذلك القطاع كأن تكون حاضنة مخصصة لمشاريع الذكاء الاصطناعي فقط.
- ❖ الحاضنة التقنية: تعنى بالمشاريع التي تحتاج معدات تقنية كبيرة وأجهزة متطورة، وتهدف لاستثمار تصميمات متقدمة لمنتجات جديدة وتحويلها لمشروعات ناجحة.
- ❖ حاضنة الإنترنت: هي هيئة لمساعدة شركات الإنترنت والبرمجيات الناشئة ومرافقتها إلى مرحلة النضج.
- ❖ الحاضنة الجامعية: تكون داخل المؤسسات التعليمية والجامعات ومراكز البحث وتنتمي إليها، وتعمل على تطوير الأفكار الإبداعية للمنتمين لها من طلبة ومدرسين وباحثين.

II- تعريف مسرعات الأعمال وأنواعها

1- تعريف مسرعات الأعمال

- الواقع أنه ليس هناك تعريف واحد لمسرعات الأعمال؛ حيث يعرفها رجال القانون والاقتصاد كل حسب الزاوية التي ينظر منها إليها، وفي هذا الصدد يعرفها البعض:
- ❖ "بأنها برامج ذات مدة زمنية محددة؛ تهدف إلى مساعدة المؤسسات الريادية الناشئة على زيادة فرص النجاح في المراحل المبكرة من حياتها، من خلال تقديم مجموعة من الخدمات والإرشادات بواسطة مجموعة من الخبراء والمختصين، بالإضافة إلى الفرص الاستثمارية من خلال ربطهم بالمستثمرين أصحاب رؤوس الأموال [بتصرف]"¹.
 - ❖ علاوة على ذلك، يعرف مسرع الأعمال أيضا بأنه: "شركة ذات بيئة مصممة لتنمية وتطوير وتسريع نمو المؤسسات الناشئة؛ عبر تقديم حزمة متكاملة من التسهيلات والخدمات وآليات الدعم لفترة زمنية محددة بهدف تخفيف التحديات التي تواجهها المؤسسات خلال المراحل الأولى من انطلاقها"².

¹ فاتح خلاف: " أثر مسرعات الأعمال على دور المؤسسات الناشئة: "أجريا فانور" أمودجا - قراءة تحليلية للمرسوم التنفيذي رقم 356/20 - "، مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال، المجلد 06، العدد 04، ديسمبر 2021، مخبر العقود وقانون الأعمال، جامعة قسنطينة 1 الجزائر، ص. 159.

² نفس المرجع، ص. 160.

إذن يبدو أن التعريفين السابق ذكرهما، يتفقان حول الدور الذي يؤديه مسرع الأعمال؛ باعتباره كيان قانوني اعتباري عام أو خاص، يستهدف تطوير وترقية المؤسسات الناشئة التي تحوز على قدر كاف من النمو والتنافسية لكنها تحتاج إلى المزيد من الموارد المالية وكذا الدعم الإداري والاستشاري، وذلك من أجل تسريع نموها وتعزيز قدراتها التنافسية في السوق.

2- أنواع مسرعات الأعمال

يمكننا التمييز بين عدة أنواع من مسرعات الأعمال:¹

- ❖ **مسرعات الأعمال الشاملة:** التي تقدم خدماتها لجميع أنواع المؤسسات الناشئة.
- ❖ **مسرعات الأعمال المحددة:** التي تركز على مجالات صناعية أو تكنولوجية محددة.
- ❖ **مسرعات الأعمال العامة:** التي تقوم منظمات غير ربحية بالإنفاق عليها.
- ❖ **مسرعات الأعمال الخاصة:** التي تقوم الشركات الاستثمارية أو المستثمرين من القطاع الخاص بالإنفاق عليها.
- ❖ **مسرعات الأعمال التأسيسية:** التي تأخذ حصة في رأس المال مقابل الدعم الذي تقدمه للمؤسسات الناشئة.
- ❖ **مسرعات الأعمال التأسيسية ذات المصادر المفتوحة:** التي لا تأخذ حصة في رأس المال مقابل الدعم الذي توفره.

III- الفرق بين حاضنات الأعمال ومسرعات الأعمال

لكونهما يقدمان الدعم والمساندة للمؤسسات الناشئة، فإن البعض يعتبر حاضنات الأعمال ومسرعات الأعمال نفس الشيء؛ ولكن هناك الكثير من الاختلافات الواضحة بينهما، يلخصها الجدول الآتي:

¹ داليا أحمد محمد يونس: " واقع مسرعات الأعمال في زيادة فرص نجاح الشركات الريادية الناشئة في قطاع غزة - دراسة حالة مسرعة الأعمال Gaza Sky Geeks - "، رسالة لنيل شهادة الماجستير، تخصص اقتصاديات التنمية، تحت إشراف: محمد إبراهيم مقداد، وسيم إسماعيل الهاميل كلية التجارة، الجامعة الإسلامية بغزة، فلسطين، 2017، ص. 23.

الجدول رقم (11): الفرق بين حاضنات الأعمال ومسرعات الأعمال

مسرعات الأعمال	حاضنات الأعمال	مقارنة المقارنة
تستهدف المشاريع التي لديها منتج مطور لتساعد بذلك على النمو.	تستهدف المشاريع في مراحل مبكرة جدا لتساعد بذلك على التجسيد المادي للأفكار الإبداعية.	المشاريع الناشئة وأهدافها
تنافسية للغاية ولها خطوات محددة وواضحة.	لا توجد معايير واضحة عند عدد كبير من حاضنات الأعمال.	معايير الاختيار والقبول
معظمها يقوم القطاع الخاص بتمويلها وتأخذ حصة من رأس مال المؤسسة الناشئة التي تقدم لها الدعم.	معظمها يقوم بتشغيلها مؤسسات غير ربحية بشكل مجاني.	مصادر التمويل والحصة من الأسهم
4,5 شهر.	1,7 سنة.	متوسط فترة الاحتضان
تقدم بشكل واسع النطاق ومكثف.	تقدم بشكل محدود.	البرامج التعليمية
يطلق عليها شركة محفظة استثمارية باعتبار الحصة من الأسهم التي يتم تخصيصها.	يطلق عليها اسم المستأجر.	تسمية الشركة (المؤسسة) الناشئة

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على:

داليا أحمد محمد يونس، مرجع سابق، ص. 26.

الفرع الثاني: إشارة لواقع حاضنات الأعمال في المملكة العربية السعودية

يشهد مجال ريادة الأعمال في دول العالم العربي ومنها المملكة العربية السعودية تطورا ملحوظا، حيث ظهرت فيها مشاريع في شتى المجالات؛ منها ما يحقق نجاحات كبيرة، ومنها أفكار فريدة ومميزة فقط تفتقر إلى بيئة العمل والتنفيذ.

هنا يأتي دور حاضنات الأعمال في السعودية، التي توفر بيئة العمل المناسبة لتنمية هذه الأفكار وترجمتها إلى شركات ومشاريع لدعم مجال الاستثمار في المملكة.

فما هو واقعها؟

ظهرت أول حاضنة أعمال في المملكة في عام 2008؛ عندما أنشأت جامعة الملك سعود، أول مركز لريادة الأعمال في الجامعات السعودية، والذي يشمل برنامج لحضانة المشاريع والشركات النامية.

وفي نفس العام؛ ظهرت حاضنة أعمال **بادر**، بواسطة مدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية؛ لتكون بدايات العام 2009، الانطلاقة الحقيقية لمفهوم حاضنات الأعمال في السعودية، وصولاً إلى العام 2022 مع أكثر من 80 حاضنة أعمال، منها ما يعرف بالحاضنات الرقمية.

ومن بين الـ 7 الأفضل، نكتفي بالحديث عن حاضنتين هما:

❖ حاضنة **بادر**: (المكان: الرياض)¹

عندما يأتي ذكر حاضنات الأعمال في السعودية، تجد حاضنة **بادر** في المقدمة أو كما تعرف بالشبكة السعودية لحاضنات الأعمال؛ وتهدف **بادر** إلى دعم وتنمية المشاريع التقنية في المملكة، حيث تمكنت من إطلاق 8 حاضنات فرعية في 7 مدن هي: الرياض، جدة، الطائف، أبها، القصيم، الدمام، والمدينة المنورة.

▪ من الذي يمكنه التقديم للقبول في حاضنة **بادر**؟

- ✓ كل رواد ورائدات الأعمال التقنية.
- ✓ كل من يمتلك مشاريع تقنية حديثة الابتكار.
- ✓ من يمتلك خطط ونماذج لشركات تقنية.

▪ متطلبات القبول في حاضنة **بادر**

- ✓ أن تكون فكرة المشروع قابلة للتطبيق وفي مجال التقنية.
- ✓ وجود ميزة تنافسية في المشروع.
- ✓ وجود نموذج أولي للمشروع.
- ✓ قدرة صاحب المشروع على تطوير خطة التمويل.
- ✓ وجود التناغم والخبرة الإدارية لدى أعضاء المشروع.

▪ كيف يستفيد رائد الأعمال من برنامج **بادر**؟

- ✓ تلقي كافة الاستشارات، وتطوير خطة المشروع المقدم.
- ✓ الحصول على مساحات عمل خاصة بالمشروع.

¹ علي أمين: " أفضل حاضنات الأعمال في السعودية لاحتضان مشروعك "، 12 أبريل 2024، متوفر على الرابط التالي:

✓ تمويل يصل إلى 650000 ريال.

✓ تمهيد الطريق للوصول إلى المستثمرين.

▪ شركات تخرجت من حاضنة بادر

✓ .Foodics

✓ .Quant

✓ .Yatooq

❖ حاضنة واعد: (المكان: الظهران)¹

أنشأت أرامكو (الشركة الوطنية السعودية التي تعمل في مجال النفط والغاز)؛ مركز واعد لريادة الأعمال في عام 2011، لدعم قطاع ريادة الأعمال وتنميته بالمملكة.

▪ شروط التقديم لحاضنة الأعمال واعد

✓ تقتصر على الشركات السعودية فقط والتي تعمل في مجال التكنولوجيا.

✓ أن يكون المالك أو الشريك سعودي الجنسية.

▪ متطلبات القبول في حاضنة واعد

✓ أن تكون فكرة المشروع قابلة للتطوير.

✓ وجود نموذج أولي.

✓ أن تكون الشركة قادرة على تطوير براءات اختراع وخطط الأعمال.

▪ الخدمات التي تقدمها واعد للمؤسسات (الشركات) الناشئة

✓ دعم مالي يصل إلى 100000 ريال.

✓ خدمات التدريب والتوجيه.

✓ مساحات العمل المشتركة.

✓ الظهور في سوق العمل.

✓ تقديم العروض للمستثمرين.

¹ علي أمين، مرجع سابق.

▪ كيفية عمل حاضنة الأعمال واعد

- ✓ تبلغ مدة الاحتضان ستة أشهر قابلة للتمديد.
- ✓ يقسم البرنامج إلى دفعتين سنويا.
- ✓ إقامة معسكرات تدريبية تناقش مواضيع معينة.
- ✓ تقديم الدعم المالي بواسطة شركاء الحاضنة.

الفرع الثالث: **Y Combinator** - مسرعة الأعمال الأشهر في الولايات المتحدة الأمريكية والعالم

Y Combinator؛ برنامج تسريع أعمال مشهور، اكتسب شعبية واسعة وسمعة طيبة بين رواد الأعمال بسبب عملية الاختيار الصارمة التي يتبعها، وقدرته على رعاية المؤسسات الناشئة ودفعها نحو النجاح (انظر الشكل أدناه):

الشكل رقم (08): أفضل مسرعات الأعمال في الولايات المتحدة الأمريكية



المصدر: " أفضل حاضنات ومسرعات الأعمال في الولايات المتحدة "، 17 جوان 2024، متوفر على الرابط التالي:

<https://fastercapital.com/arabpreneur>

تاريخ الاطلاع: 2024/09/03

❖ كيف تساعد **Y Combinator** المؤسسات الناشئة على النمو والنجاح في ثلاثة أشهر؟

واحدة من أكثر الميزات المميزة في **Y Combinator**، هي هيكل البرنامج المصمم لمساعدة المؤسسات الناشئة على النمو والنجاح في ثلاثة أشهر؛ ويتكون البرنامج من ثلاث مراحل رئيسية: الاختيار، الدفعة، ويوم العرض وفي كل مرحلة تتلقى المؤسسات الناشئة أنواعا مختلفة من الدعم والتعليقات والفرص من **Y Combinator** وشبكتها من الموجهين والمستثمرين والخريجين:¹

▪ **الاختيار:** هذه هي المرحلة الأولى والأكثر تنافسية في البرنامج؛ حيث تتقدم آلاف المؤسسات الناشئة للانضمام إلى **Y Combinator**، وتتم عملية التقديم عبر الإنترنت وتتكون من نموذج يحتوي على أسئلة حول فكرة المؤسسة الناشئة وفريقها وسوقها وجذبها والتحديات، والموعد النهائي لتقديم الطلبات عادة ما يكون قبل شهرين من بدء الدفعة.

بعد مراجعة الطلبات؛ تدعو **Y Combinator** مجموعة فرعية من المؤسسات الناشئة، لإجراء مقابلات شخصية أو عبر مكالمة فيديو، والمقابلات قصيرة ومكثفة إذ تستغرق كل منها حوالي 10 دقائق، أما القائمون على إجرائها فهم شركاء وخريجو **Y Combinator**، الذين يطرحون أسئلة لاختبار إمكانيات المؤسسة الناشئة وشغفها ومهارات حل المشكلات.

وبناء على المقابلات؛ تختار **Y Combinator** مجموعة نهائية من المؤسسات الناشئة للانضمام إلى الدفعة وعادة ما يتراوح عددها بين 150 إلى 200، وتتلقى المؤسسات الناشئة المختارة عرضا بقيمة 125000 دولار أمريكي مقابل 7% من الأسهم.

▪ **الدفعة:** هذه هي المرحلة الأساسية للبرنامج؛ حيث تنتقل المؤسسات الناشئة المختارة إلى منطقة الخليج وتعمل بشكل مكثف على منتجاتها وعملياتها ونموها، وتستمر الدفعة لمدة ثلاثة أشهر وتتبع جدولاً أسبوعياً للفعاليات والأنشطة، وبعض الأحداث الرئيسية هي:

✓ **العشاء:** كل ليلة ثلاثاء؛ تجتمع المؤسسات الناشئة لتناول العشاء في مكتب **Y Combinator** وخلالها يستمعون إلى حديث أحد المتحدثين الضيف، والذي عادة ما يكون مؤسساً أو مستثمراً أو خبيراً

¹ **Y Combinator**: المسرع الأكثر شهرة للشركات الناشئة الخالصة من الهدر"، 11 جوان 2024، متوفر على الرابط التالي:

<https://fastercapital.com/arabpreneur/Y-Combinator>

تاريخ الاطلاع: 2024/09/03

ناجحا في مجال ذي صلة، ويشارك المتحدثون أفكارهم ونصائحهم وقصصهم مع المؤسسات الناشئة ويجيبون على أسئلتهم؛ ومن بين المتحدثين السابقين: مارك زوكربيرج، إيلون ماسك، بريان تشيسكي، وجيسكا ليفينغستون.

✓ **ساعات العمل:** كل أسبوع تجتمع المؤسسات الناشئة مع واحد أو أكثر من شركاء Y Combinator لساعات العمل؛ وهذه الجلسات مدتها 20 دقيقة، حيث تحصل المؤسسات الناشئة على تعليقات وتوجيهات واقتراحات بشأن التقدم والتحديات والأهداف، ويساعدها الشركاء في جوانب مختلفة من أعمالهم مثل: تطوير المنتجات، واكتساب العملاء، وجمع الأموال، والتوظيف، والتوسع.

✓ **جلسات جماعية:** كل أسبوع تجتمع المؤسسات الناشئة مع مجموعة من المؤسسات الناشئة الأخرى في مجموعتها، بقيادة شريك Y Combinator أو الخريجين؛ وهذه الجلسات غير رسمية، حيث تشارك المؤسسات الناشئة تحديثاتها ومشاكلها وتعلمها مع بعضها البعض، وتحصل على تعليقات ودعم الزملاء والجلسات الجماعية تساعد المؤسسات الناشئة، على بناء العلاقات والتعلم من بعضها البعض وتعزيز الشعور بالمتجمع والصدقة الحميمة.

■ **يوم العرض:** هذه هي المرحلة الأخيرة والأكثر إثارة من البرنامج؛ حيث تقدم المؤسسات الناشئة منتجاتها وإنجازاتها إلى جمهور كبير من المستثمرين ووسائل الإعلام والضيوف الآخرين. ويقام يوم العرض التوضيحي في نهاية الدورة، عادة في شهر مارس أو أوت؛ وتحصل كل مؤسسة ناشئة على دقيقتين لعرض فكرتها وإظهار جاذبيتها وشرح رؤيتها، والهدف من اليوم التجريبي هو جذب الاهتمام والتمويل من المستثمرين، الذين يمكنهم متابعة المؤسسات الناشئة بعد الحدث. ويعد يوم العرض أيضا، احتفالا بالعمل الجاد والتقدم الذي حققته المؤسسات الناشئة وعرضا لإمكاناتها وابتكاراتها.

❖ كيف حققت بعض المؤسسات الناشئة الأكثر شهرة في Y Combinator أهدافها وغيرت العالم؟

Y Combinator؛ ليست مجرد مسرعة أعمال، بل هي مجتمع من المؤسسين والموجهين والمستثمرين والخريجين الذين يتشاركون رؤية مشتركة لبناء المستقبل.

منذ إنشائها في عام 2005؛ قامت Y Combinator بتمويل أكثر من 3000 مؤسسة ناشئة، العديد منها أصبحت أسماء رائدة في الصناعة؛ وفي هذا العنصر، نكتشف بعض المؤسسات الناشئة الأكثر نجاحا وتأثيرا في Y Combinator وكيف حققت أهدافها وغيرت العالم:¹

▪ **Airbnb** : تعتبر Airbnb أكبر سوق على الإنترنت في العالم للإقامة أثناء السفر، حيث تقدم أكثر من 7 ملايين قائمة في أكثر من 220 دولة ومنطقة.

تأسست Airbnb عام 2008؛ على يد بريان تشيسكي، جو جيبييا، وناثان بليتشارتشيك، الذين كانوا يكافحون لدفع إيجار منزلهم في سان فرانسيسكو؛ فقرروا تأجير غرفتهم الاحتياطية للمسافرين، وأنشأوا موقعا إلكترونيا للإعلان عنها.

وقد تقدموا بطلب إلى Y Combinator في عام 2009، وحصلوا على تمويل أولي بقيمة 20 ألف دولار وبمساعدة موجهي Y Combinator؛ تمكنوا من تحسين منتجاتهم وتوسيع أسواقهم وجمع المزيد من رأس المال، وحاليا تبلغ قيمة Airbnb أكثر من 100 مليار دولار وقد استضافت أكثر من 800 مليون ضيف.

▪ **Dropbox** : عبارة عن خدمة تخزين ومزامنة ملفات قائمة على السحابة، تتيح للمستخدمين الوصول إلى ملفاتهم من أي جهاز.

تأسست Dropbox عام 2007؛ على يد درو هيوستن، وأراش فردوسي، الذين شعرا بالإحباط بسبب القيود المفروضة على حلول مشاركة الملفات الحالية.

وقد تقدا بطلب إلى Y Combinator في عام 2007 وحصلوا على 15 ألف دولار كتمويل أولي وأطلقا منتجهم في عام 2008، واكتسبا قوة جذب من خلال برنامج إحالة واسع الانتشار يوفر مساحة تخزين مجانية للمستخدمين الذين قاموا بدعوة أصدقائهم.

¹ " Y Combinator: المسرع الأكثر شهرة للشركات الناشئة الحالية من الهدر "، مرجع سابق.

كما استفادت Dropbox أيضا من نصائح واتصالات موجهي Y Combinator، الذين ساعدوهم في تأمين الشراكات وصفقات التوزيع والتمويل؛ وحاليا لدى Dropbox أكثر من 600 مليون مستخدم وتقدر قيمتها بأكثر من 10 مليار دولار.

- **Stripe:** عبارة عن نظام أساسي عالمي للدفع عبر الإنترنت، يمكن الشركات من قبول ومعالجة المدفوعات من العملاء حول العالم. تأسست Stripe عام 2010؛ على يد باتريك وجون كوليسون، وهما شقيقان من أيرلندا جعلتا عمليات الدفع عبر الإنترنت أكثر سهولة. وقد تقدما بطلب إلى Y Combinator في عام 2010 وحصلتا على تمويل أولي بقيمة 20 ألف دولار وأطلقا منتجهما في عام 2011، وسرعان ما اكتسبا شعبية بين المطورين والمؤسسات الناشئة الذين قدروا بساطته ومرونته وموثوقيته. كما استفادت Stripe أيضا من شبكة وخبرة موجهي Y Combinator، الذين ساعدوهم على توسيع نطاق عملياتهم ونطاق وصولهم وجمع المزيد من رأس المال؛ وحاليا لدى Stripe أكثر من 50 مليون عميل وتبلغ قيمتها أكثر من 95 مليار دولار.

المطلب الرابع: التمويل الجماعي، ومسابقات ريادة الأعمال

لقد اتسعت قائمة مصادر تمويل المؤسسات الناشئة، لتشمل كذلك التمويل الجماعي ومسابقات ريادة الأعمال.

الفرع الأول: التمويل الجماعي

يمكن تقديم عدة تعريفات لمصطلح التمويل الجماعي (Crowdfunding):

- ❖ "يمثل التمويل الجماعي آلية تمويل للمشاريع؛ تسمح بجمع مبالغ مالية (أحيانا تكون مبالغ منخفضة جدا) من عدد كبير من الأشخاص، بحيث يوفر هذا النهج أساليب وأدوات لمعاملة مالية تقوم على إلغاء الوساطة من الجهات التقليدية"¹.
- ❖ وبينما عرفته المفوضية الأوروبية على أنه: "بديل حديث للتمويل؛ يربط أولئك الذين يمكنهم تقديم الأموال أو إقراضها أو استثمارها بشكل مباشر، مع أولئك الذين يحتاجون إلى تمويل لمشروع معين ويتم ذلك عادة من خلال المكالمات العامة عبر الإنترنت للمساهمة في تمويل مشاريع محددة"².

¹ أسامة نواصرية، عصام نجاح، مرجع سابق.

² شوقي جباري، زهيرة قطراني: "التمويل الجماعي آلية مستحدثة لمواجهة معضلة تمويل الشركات الناشئة مع الإشارة إلى حالة الجزائر"، مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، المجلد 04، العدد 02، ديسمبر 2022، معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي أفلو الجزائر، ص. 75.

❖ عرفه البنك الدولي بأنه: "وسيلة ممكنة عبر الإنترنت للشركات أو المؤسسات الأخرى؛ لجمع الأموال تتراوح قيمتها عادة من حوالي ألف دولار إلى مليون دولار أمريكي في شكل تبرعات أو استثمارات من عدة أفراد"¹.

❖ كما يعرف بأنه: "إحدى التقنيات الحديثة، لدعم الأفكار والمشاريع الناشئة، عبر منصات خاصة بها على شبكة الإنترنت؛ حيث يعلن أصحاب الأفكار والمشاريع الناشئة عليها، حملة لجمع مبلغ مالي محدود وينتظر مساهمة رواد المنصة من المتبرعين أو الداعمين لتحقيق الهدف [بتصرف]"².

وعن أنواعه، يمكن تصنيفه إلى ثلاث أنواع هي:³

❖ **التمويل الجماعي القائم على فكرة جمع الأموال وتقديمها في شكل إعانات:** والهدف الأساسي للتمويل هو المسؤولية الاجتماعية، عن طريق دعم أفكار خلاقية أو اجتماعية غير ربحية؛ ولعل الملاحظ أن هذا النوع من التمويل، قد يمثل خيار رافع لتحفيز أعمال الخير، عن طريق تنظيم عمليات جمع التبرعات وتمكين أصحاب المبادرات الاجتماعية من نشرها وسهولة الحصول على الدعم، إضافة إلى تسهيل مشاركة الشركات المهتمة بأعمال المسؤولية الاجتماعية ذات الأثر في بيئة منظمة ترفع مستوى الشفافية والإنجاز.

❖ **التمويل الجماعي القائم على فكرة جمع الأموال وتقديمها في شكل قروض:** في إطار هذا النوع من التمويل الجماعي؛ تقوم منصات التمويل الجماعي المتخصصة بجمع الأموال من الأفراد، ومن ثم يتلقى أصحاب المؤسسات الناشئة التمويل اللازم في شكل قروض بفوائد أو دون فوائد لأصحاب تلك المشروعات المؤهلة للحصول على التمويل من خلال تلك المنصات، وتسديد القروض لا يبدأ إلا إذا بدأت تلك المشروعات في تحقيق الإيرادات أو الأرباح الكافية.

❖ **التمويل الجماعي القائم على فكرة جمع الأموال وتقديمها في شكل استثمارات في حقوق الملكية:** ضمن هذا النوع؛ يتم تمويل المنشآت من خلال جمع الأموال اللازمة، على شكل اكتتاب الأسهم والحصص الاجتماعية الممثلة لرأس المال، وبذلك يكون لحاملي هذه الأسهم حقوق المشاركة في الإدارة والتسيير والرقابة.

¹ شوقي جباري، زهيرة قطراني، مرجع سابق، ص. 75.

² أحمد سمير: " التمويل الجماعي والمسابقات الريادية... حلول عبقرية للشركات الناشئة"، متوفر على الرابط التالي:

<https://www.aljazeera.net/ebusiness/2018/12/17>

تاريخ الاطلاع: 2023/11/24

³ شوقي جباري، زهيرة قطراني، مرجع سابق، ص. 76.

هذا ويتسم التمويل الجماعي بالنسبة لمن هم في بداية الطريق؛ ببعض الإيجابيات والسلبيات، التي يجب التعرف عليها قبل بدء حملة التبرع:

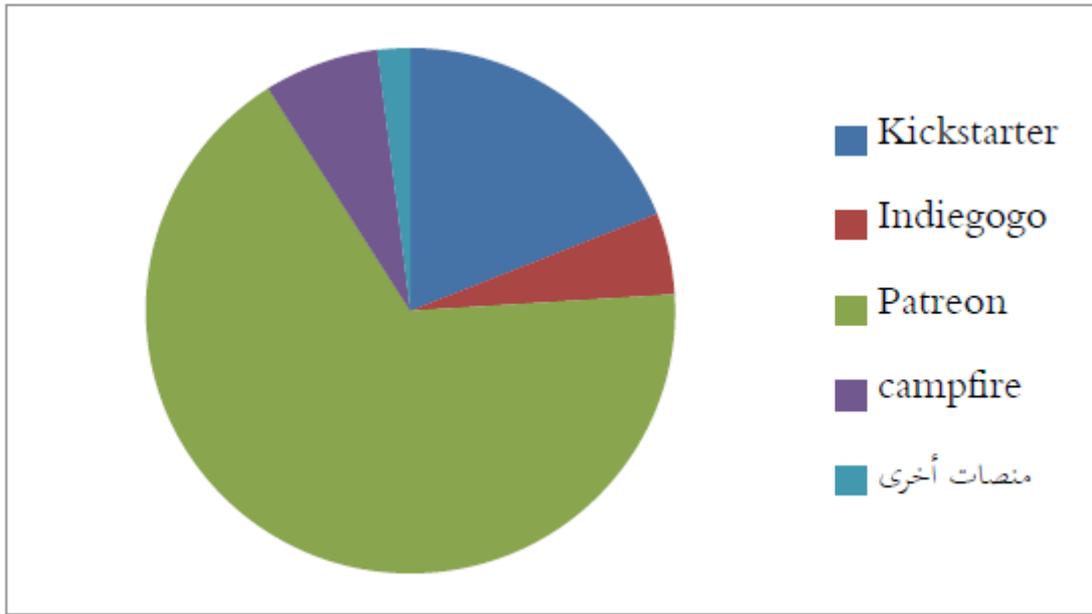
ففي ما يخص الإيجابيات؛ فهي الحصول على الانتشار من خلال اهتمام شبكات التواصل الاجتماعي، والتعرف على بعض الأفكار التي ربما تزيد من قوة المشروع وقدرته على المنافسة في السوق.

أما السلبيات فتتضمن في؛ استهلاك وقت أكثر من اللازم لجمع التمويل وأحيانا لا يمكن الحصول على المبلغ المطلوب، والجهد المضاعف لإقناع رواد تلك المنصات بالفكرة أو المشروع، أو سرقة الفكرة لنشرها عبر الإنترنت إذا لم تكن مسجلة في جهة رسمية (حكومية).

وهناك العديد من منصات التمويل الجماعي المعروفة عالميا وعربيا؛ والتي أصبح الشباب يلجؤون إليها منذ ازدهارها في السنوات الأخيرة ومنها نذكر: منصة باتريون / Patreon، منصة كيك ستارتر / Kickstarter، منصة كيفا / Kiva، ومنصة ذومال / Zoomaal* (انظر الشكل الموالي):

الشكل رقم (09): دائرة نسبية توضح الفاعلين الرئيسيين في التمويل الجماعي في العالم

خلال شهر مارس 2023



المصدر: ريمياء نجاة مواسيم، سومية بلغنو: " دور آليات التمويل الحديثة في تقليل صعوبات التمويل التقليدي للمؤسسات الناشئة"، مجلة دراسات اقتصادية، المجلد 18، العدد 01، أبريل 2024، جامعة الجلفة، الجزائر، ص. 373.

* في حين تأسست منصة كيفا عام 2005؛ تأسست منصة كيك ستارتر عام 2008، ومنصة ذومال عام 2012، ومنصة باتريون عام 2013.

الفرع الثاني: مسابقات ريادة الأعمال

تقدم العديد من الجهات الحكومية والخاصة، مسابقات للمؤسسات الناشئة؛ لتشجيع ودعم رواد الأعمال وقد تكون مسابقات متخصصة في قطاع معين، لتحفيز المشاريع في ذلك القطاع. ويتميز هذا النوع من التمويل؛ بسهولة التقديم مقارنة بالمصادر الأخرى، ولا يستلزم على صاحب المشروع إرجاع المبالغ الممنوحة له، ولكن تكون المنافسة في هذه المسابقات عالية. ومن أمثلة تلك المسابقات:

❖ **مسابقة كأس العالم لريادة الأعمال (Entrepreneurship World Cup)**

تم تأسيس كأس العالم لريادة الأعمال لأول مرة عام 2019، عن طريق مؤسسة الأمير محمد بن سلمان "مسك" وشبكة ريادة الأعمال العالمية (GEN)؛ وقد شارك في المسابقة منذ تأسيسها أكثر من 420 ألف رائد أعمال من 200 دولة حول العالم، بإجمالي جوائز مالية للفائزين بلغت 4 ملايين دولار¹. وجدير بالذكر، أن نهائيات هذا العام (EWC)؛ ستقام خلال فعاليات ملتقى "بيان 24"، الذي تنظمه "منشآت" في العاصمة السعودية الرياض، تحت شعار "وجهة عالمية للفرص" في الفترة الممتدة من 5-9 نوفمبر في واجهة الرياض للمعارض والمؤتمرات؛ وذلك بمشاركة أفضل 100 مؤسسة ناشئة من مختلف أنحاء العالم. وتعد مسابقة كأس العالم لريادة الأعمال، أكبر حدث لرواد الأعمال العالميين في السعودية؛ وتهدف إلى تحفيز الاستثمار المحلي وجذب الاستثمارات الأجنبية، وتسهيل الضوء على الفرص الواعدة المتاحة، إضافة إلى تمكين الشركاء والجهات الداعمة من تحقيق أهدافهم².

❖ **مسابقة "Flat6labs"**

هي مشروع أعمال إقليمي، يوجد في ست دول عربية؛ يقدم التمويل والتدريب والاستشارات القانونية ومكانا للعمل، وذلك لأصحاب الأفكار الجديدة بالدعم والقادرة على المنافسة. وتقام المسابقة كل ثلاثة أشهر في العام؛ ويتم اختيار نحو خمس مؤسسات ناشئة في كل دورة، حيث يحصل أصحاب المشروع الفائز على مبلغ يتراوح ما بين 15 و20 ألف دولار مقابل 10 إلى 20% من أسهم المؤسسة.

¹ "نهائيات كأس العالم لريادة الأعمال في السعودية بمشاركة 100 شركة"، متوفر على الرابط التالي:

<https://www.aljazeera.net/ebusiness/2024/9/4>

تاريخ الاطلاع: 2024/09/05

² نفس المرجع.

ويمكن التعرف أكثر على مواعيد التقديم الخاص بالمسابقة، من أجل الاستعداد للمنافسة؛ علما بأن المسابقة مخصصة للمشروعات التي تعمل في مجال التكنولوجيا¹.

❖ مسابقة "MIT"

تنطلق سنويا مسابقة منتدى " أم. آي. تي/ MIT"، للمنافسة بين أصحاب الأفكار أو المؤسسات الناشئة التي تعمل في المنطقة العربية عبر ثلاثة مسارات: مسار الأفكار، ومسار المؤسسات الناشئة، ومسار ريادة الأعمال الاجتماعية.

وتمنح المسابقة الفرق الفائزة جوائز مجموعها 160 ألف دولار، إلى جانب الورش التدريبية والترويج لهم إعلاميا².

¹ أحمد سمير، مرجع سابق.

² نفس المرجع.

خلاصة الفصل

في ختامه؛ توصل الفصل الأول الموسوم بـ "المؤسسات الناشئة ومصادر تمويلها"، إلى النتائج التالية:

- كما هو الشأن مع المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة، لا يوجد تعريف موحد متفق عليه للمؤسسات الناشئة.
- يوجد فرق كبير بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة، وتتمثل عناصر المقارنة في:
 - ✓ مقدار خلق الثروات.
 - ✓ سرعة بناء الثروة.
 - ✓ المخاطرة.
 - ✓ والإبداع والابتكار.
- فالفرق واضح بين: (Apple- Google-Facebook-Airbnb-Uber) و(المغسلة، الحلاق، محل الملابس المخيطة، والورشة).
- أثبتت المؤسسات الناشئة دورها المحوري في تحقيق مختلف أهداف التنمية المستدامة؛ الاقتصادية، والاجتماعية والبيئية، وحتى السياسية.
- أما عن مصادر تمويل المؤسسات الناشئة المتعددة والمتنوعة، والتي تتماشى وخصوصيتها:
 - ✓ رائد الأعمال (التمويل الذاتي)، والأسرة والأصدقاء؛ فمصدرين شائعين ومتعارف عليهما في تمويل المؤسسات الناشئة عند مرحلة التأسيس.
 - ✓ وإن كانت حاضرات الأعمال، مصدر شائع ومتعارف عليه في تمويل المؤسسات الناشئة كذلك عند مرحلة التأسيس؛ فإن مسرعات الأعمال، مصدر شائع ومتعارف عليه في تمويلها عند مرحلة التوسع.
 - ✓ كل من التمويل الجماعي، ومسابقات ريادة الأعمال؛ حلول مبتكرة لتمويل المؤسسات الناشئة يمكن أن تكون ذات أهمية ووزن أكبر في المستقبل.
 - ✓ حالياً؛ رأس المال المخاطر (رأس المال الاستثماري)، والاستثمار الملائكي، أهم مصدرين لتمويل المؤسسات الناشئة؛ ولكن المصدر الأول نظرياً يتفوق على المصدر الثاني كما يتفوق على كافة المصادر لعدة عوامل: (رأس المال المخاطر يختص بتمويل المؤسسات الناشئة في مراحل مختلفة: مرحلة الفكرة، مرحلة التأسيس، مرحلة التوسع...، والأهم المبالغ معتبرة؛ زيادة على ذلك يقدم الدعم الفني والاستراتيجي والتسويقي والإداري...).

✓ ظهر رأس المال المخاطر لأول مرة في العالم في الولايات المتحدة الأمريكية عام 1946، كذلك حاضنات الأعمال وذلك في عام 1959، والاستثمار الملائكي وذلك في التسعينيات، ولاحقا مسرعات الأعمال وذلك في عام 2005؛ ما يعني أن النظام البيئي الأمريكي لريادة الأعمال (المؤسسات الناشئة) هو النظام البيئي المثالي في العالم والأكثر نضجا.

✓ وعلى وجه الخصوص؛ تعتبر التجربة الأمريكية، التجربة الرائدة في العالم في مجال التمويل برأس المال المخاطر، الذي يتفوق هذه المرة ميدانيا على كافة مصادر تمويل المؤسسات الناشئة في البلاد وإن لم يحتل المركز الأول في أوروبا، فهو في المركز الثاني مباشرة بعد الاستثمار الملائكي.

إذن، ومع حقيقة محاولة كل الدول الاقتداء بأمريكا؛ ما هو واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر؟
بعبارة أدق، ما هو واقع التمويل برأس المال المخاطر؟، هذا ما سيكشفه الفصل الثاني.

الفصل الثانی:
تشخیص واقع تمويل
المؤسسات الناشئة
فی الجزائر



تمهيد الفصل

إن التحولات الاقتصادية التي شهدتها مختلف دول العالم بما فيها الجزائر، كان لها آثار مباشرة على سوق التمويل فالتحول من اقتصاد تقليدي إلى اقتصاد يرتكز على المعرفة، والذي تقوده مؤسسات عمادها البحث والتطوير استوجب إعادة هيكلة نظام التمويل القائم؛ وبالتالي بروز آليات وأدوات تمويلية جديدة، ترقى إلى مستوى المخاطر الذي ينطوي عليه الاستثمار في هذا المجال.

وعليه يتطرق هذا الفصل؛ إلى الآلية المستحدثة خصيصا لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، ولكن ليس قبل الإشارة إلى ماهيتها وإشكالية تمويلها قبل عام 2020.

وهكذا يتم تقسيمه إلى مبحثين هما:

- المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة وإشكالية تمويلها في الجزائر قبل عام 2020.
- المبحث الثاني: الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF) - دراسة تحليلية تقييمية -.

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة وإشكالية تمويلها في الجزائر قبل عام 2020

إذ يختص المطلب الأول لهذا المبحث، بماهية المؤسسات الناشئة من منظور جزائري؛ يتطرق المطلب الثاني له إلى إشكالية تمويلها قبل عام 2020.

المطلب الأول: ماهية المؤسسات الناشئة - منظور جزائري

للجزائر خصوصيتها ورؤيتها فيما يتعلق بالمؤسسات الناشئة؛ وفيما يلي محاولة المشرع الجزائري لتعريفها والفرق بينها وبين المؤسسات المصغرة على وجه التحديد.

الفرع الأول: تعريف المشرع الجزائري للمؤسسات الناشئة

ذكر المشرع الجزائري؛ مصطلح المؤسسات الناشئة لأول مرة، ضمن المادة 21 من القانون رقم 17-02 المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ والآتي نصها:

"تنشأ لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، صناديق ضمان القروض وصناديق الإطلاق وفقا للتنظيم الساري المفعول؛ بهدف ضمان قروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وترقية المؤسسات الناشئة في إطار المشاريع المبتكرة"¹.

ولكن المفهوم، ظل مبهما لسنوات؛ حتى صدور المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال"، وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها:

فتحت الفصل الرابع المعنون "شروط منح علامة مؤسسة ناشئة"، وطبقا للمادة 11؛ تعتبر "مؤسسة ناشئة" كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري وتحترم المعايير التالية:²

- ✓ يجب ألا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني (8) سنوات.
- ✓ يجب أن يعتمد نموذج أعمال المؤسسة على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة.
- ✓ يجب ألا يتجاوز رقم الأعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية.

* للعلم، فقد تم توضيح المقصود بالمؤسسة المبتكرة؛ وذلك في مضمون المادة 06 من القانون رقم 15-21 المتضمن القانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي، وتعني: "المؤسسة التي تتكفل بتجسيد مشاريع البحث الأساسي أو التطبيقي، أو تلك التي تقوم بأنشطة البحث والتطوير".

¹ القانون رقم 17-02 المؤرخ في 10 جانفي 2017، يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 02، الصادرة بتاريخ 2017/01/11، ص.7.

² المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، يتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال"، وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 55، الصادرة بتاريخ 2020/09/21، ص.11.

- ✓ أن يكون رأسمال الشركة مملوكا بنسبة 50 % على الأقل، من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة".
 - ✓ يجب أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية.
 - ✓ ويجب ألا يتجاوز عدد العمال 250 عاملا.
- إذن على الرغم أن ما ورد أعلاه، ليس تعريفا صريحا؛ مقارنة بالمؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة (الآتي ذكره لاحقا)، إلا أنه يعتبر أول محاولة جادة لتعريف هذا النوع من المؤسسات.
- هذا ومن الضروري في هذا الإطار؛ استكمال نص كل من المواد 12، 13، 14، و15:¹
- ❖ **المادة 12:** يتعين على المؤسسة الراغبة في الحصول على علامة "مؤسسة ناشئة"؛ تقديم طلب عبر البوابة الإلكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة، مرفقا بالوثائق الآتية:
- ✓ نسخة من السجل التجاري وبطاقة التعريف الجبائي والإحصائي.
 - ✓ نسخة من القانون الأساسي للشركة.
 - ✓ شهادة الانخراط في الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية (CNAS) مرفقة بقائمة اسمية للأجراء.
 - ✓ شهادة الانخراط في الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية لغير الأجراء (CASNOS).
 - ✓ نسخة من الكشوف المالية للسنة الجارية.
 - ✓ مخطط أعمال المؤسسة مفصلا.
 - ✓ المؤهلات العلمية والتقنية والخبرة لمستخدمي المؤسسة.
 - ✓ وعند الاقتضاء، كل وثيقة ملكية فكرية وأي جائزة أو مكافأة متحصل عليها.
- ❖ **المادة 13:** يتم الرد على كل طلب للحصول على علامة "مؤسسة ناشئة"؛ في أجل أقصاه ثلاثون (30) يوما ابتداء من تاريخ إيداع الطلب.
- وكل تأخر في تقديم جزء من الوثائق المطلوبة يوقف هذا الأجل.
- وعلى صاحب الطلب؛ تقديم الوثائق الناقصة في أجل خمسة عشر (15) يوما، ابتداء من تاريخ إخطاره من طرف اللجنة الوطنية، تحت طائلة رفض طلبه.

¹ المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، مرجع سابق، ص. 11-12.

❖ **المادة 14:** تمنح علامة "مؤسسة ناشئة" للمؤسسة لمدة أربع (4) سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة (1) حسب الأشكال نفسها.

وفي حالة رفض طلب ما؛ فإنه يتعين على اللجنة الوطنية تبرير قرار الرفض، وإخطار صاحب الطلب بذلك إلكترونياً.

ويمكن للجنة الوطنية؛ إعادة النظر في هذا القرار، بناء على طلب مبرر من صاحب الطلب، ويتم إخطاره بالرد النهائي إلكترونياً في أجل لا يتجاوز ثلاثين (30) يوماً، ابتداء من تاريخ إيداع طلبه.

❖ **المادة 15:** تنشر قرارات منح علامة "مؤسسة ناشئة" في البوابة الإلكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة.

أما عن نظرة المشرع الجزائري للمشروع المبتكر وشروط منح العلامة، فبيئها الجدول الموالي:

الجدول رقم (12): شروط منح علامة "مشروع مبتكر"

المادة	نصها
المادة 16	يمكن لكل شخص طبيعي أو مجموعة أشخاص طبيعيين، أن يطلبوا علامة "مشروع مبتكر" على أي مشروع ذي علاقة بالابتكار.
المادة 17	يتعين على كل شخص طبيعي أو مجموعة أشخاص طبيعيين راغبين في الحصول على علامة "مشروع مبتكر" إيداع طلب عبر البوابة الإلكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة، مرفقا بالوثائق الآتية: ✓ عرض حول المشروع وأوجه الابتكار فيه. ✓ العناصر التي تثبت الإمكانيات الكبيرة للنمو الاقتصادي. ✓ المؤهلات العلمية و/ أو التقنية وخبرة الفريق المكلف بالمشروع. ✓ وعند الاقتضاء، كل وثيقة ملكية فكرية وأي جائزة أو مكافأة متحصل عليها.
المادة 18	يتم الرد على كل طلب للحصول على علامة "مشروع مبتكر"؛ في أجل أقصاه ثلاثون (30) يوماً ابتداء من تاريخ إيداعه. وكل تأخر في تقديم جزء من الوثائق المطلوبة، يوقف هذا الأجل؛ وعلى صاحب الطلب تقديم الوثائق الناقصة في أجل خمسة عشر (15) يوماً، ابتداء من تاريخ إخطاره من طرف اللجنة الوطنية، تحت طائلة رفض طلبه.
المادة 19	تمنح علامة "مشروع مبتكر"؛ للشخص الطبيعي أو مجموعة الأشخاص الطبيعيين، لمدة سنتين (2) قابلة للتجديد مرتين (2)، حسب الأشكال نفسها. وفي حالة رفض طلب ما؛ فإنه يتعين على اللجنة الوطنية تبرير قرار الرفض، وإخطار صاحب الطلب بذلك إلكترونياً. ويمكن للجنة الوطنية؛ إعادة النظر في هذا القرار، بناء على طلب مبرر من صاحب الطلب

ويتم إخطاره بالإجابة النهائية إلكترونيا في أجل لا يتجاوز ثلاثين (30) يوما، ابتداء من تاريخ إيداع طلبه.	
تتشر قرارات منح علامة "مشروع مبتكر"، في البوابة الإلكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة.	المادة 20

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على:

المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، مرجع سابق، ص. 12.

الفرع الثاني: الفرق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة

من المفيد في البداية، التذكير بتعريف المشرع الجزائري للمؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة:

حسب القانون رقم 17-02 المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة*، وطبقا للمادة 5

تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، مهما كانت طبيعتها القانونية؛ بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/ أو الخدمات:¹

✓ تشغل من واحد (1) إلى مائتين وخمسين (250) شخصا.

✓ لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي أربعة (4) ملايين دينار جزائري، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية

مليار (1) دينار جزائري.

✓ تستوفي معيار الاستقلالية؛ أي كل مؤسسة لا يمتلك رأسمالها بمقدار 25 % فما أكثر، من قبل مؤسسة

أو مجموعة مؤسسات أخرى، لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وللتفصيل ندرج نص المواد: 8، 9، و10 من نفس القانون كما يلي:²

❖ طبقا للمادة 8، تعرف المؤسسة المتوسطة: "بأنها مؤسسة تشغل ما بين خمسين (50) إلى مائتين وخمسين

(250) شخصا؛ ورقم أعمالها السنوي ما بين أربع مائة (400) مليون دينار جزائري إلى أربعة (4) ملايين

دينار جزائري، أو مجموع حصيلتها السنوية ما بين مائتي (200) مليون دينار جزائري إلى مليار (1) دينار

جزائري".

❖ وطبقا للمادة 9، تعرف المؤسسة الصغيرة: "بأنها مؤسسة تشغل ما بين عشرة (10) إلى تسعة وأربعين

(49) شخصا؛ ورقم أعمالها السنوي لا يتجاوز أربع مائة (400) مليون دينار جزائري، أو مجموع حصيلتها

السنوية لا يتجاوز مائتي (200) مليون دينار جزائري".

* قبل اعتماد القانون أعلاه، تجدر الإشارة؛ إلى أن أول تعريف قانوني دقيق للمؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كان بموجب القانون

رقم 01 - 18 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

¹ القانون رقم 17-02 المؤرخ في 10 جانفي 2017، مرجع سابق، ص. 5-6.

² نفس المرجع، ص. 6.

❖ وطبقا للمادة 10، تعرف المؤسسة المصغرة (الصغيرة جدا): "بأنها مؤسسة تشغل من شخص (1) واحد إلى تسعة (9) أشخاص؛ ورقم أعمالها السنوي أقل من أربعين (40) مليون دينار جزائري، أو مجموع حصيلتها السنوية لا يتجاوز عشرين (20) مليون دينار جزائري".

ونظرا للخلط الحاصل بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة بالتحديد؛ فيجب توضيح الفرق بينهما وذلك من خلال الشكل أدناه:

الشكل رقم (10): الفرق بين الشركة (المؤسسة) الناشئة والشركة (المؤسسة) المصغرة - منظور جزائري

شركة مصغرة MICRO-ENTREPRISE	شركة ناشئة START-UP
المنتج / الخدمة معروفة و غير مبتكرة Known product/service	منتج جديد / مبتكر New product/ innovative product
السوق معروف Known market	سوق جديد New market
حجم السوق صغير Small Market size	نموذج أعمال قابل للتطوير Scalable business model
استثمار منخفض المخاطر Low risk	إمكانات عالية للنمو High potential of growth
تريد أن تبقى صغيرة ومربحة Want to keep small and profitable	حجم سوق كبير Very large Market size
إمكانات نمو صغيرة Small growth potential	استثمار مخاطر Very risky
التمويل: قروض صغيرة Funding : small loans	تسعى لتصبح شركة كبيرة Seeking to become a big company
	التمويل: رأس المال الاستثماري Funding : venture capital

Algerian Ministry of Startups: the difference between a startup and a micro-enterprise

المصدر: تاريخ الاطلاع: 2024/06/07 - <https://moukawil.dz/beta/knowledgebase/difference-entre-startup-et-micro-entreprise>

المطلب الثاني: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر قبل عام 2020

في عام 2019 في دراسة نشرت للتجمع الجزائري للناشطين في الرقميات / GAAN، تحت عنوان "تشخيص النظام البيئي للشركات الناشئة"؛ وفيما يتعلق بالتمويل جاء: الصيغ الكلاسيكية مثل Cnac و Ansej غير مناسبة للمؤسسات الناشئة، وغياب لرأس المال المخاطر؟. هذا ما سنقف عليه في هذا المطلب.

الفرع الأول: كناك/ Cnac، أونساج/ Ansej، وأونجام/ Angem: صيغ تمويل كلاسيكية لا تتناسب

وخصوصية المؤسسات الناشئة

كل من الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (كناك/ Cnac)، والوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (أونساج/ Ansej)، والوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (أونجام/ Angem)؛ في الحقيقة هي هيئات للدعم المالي للمؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وليست لها علاقة بالمؤسسات الناشئة، وفيما يلي نبذة عنها:

❖ كناك/ Cnac

منذ تاريخ إنشائه عام 1994؛ كمؤسسة عمومية للضمان الاجتماعي (تحت وصاية وزارة العمل والتشغيل والضمان الاجتماعي)، تعمل على تخفيف الآثار الاجتماعية المتعاقبة الناجمة عن تسريح العمال الأجراء في القطاع الاقتصادي وفقا لمخطط التعديل الهيكلي؛ عرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (كناك/ Cnac) في مساره عدة مراحل مخصصة للتكفل بالمهام الجديدة المخولة من طرف السلطات العمومية:¹

▪ **تعويض البطالة:** ابتداء من عام 1994؛ شرع الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، في تطبيق نظام تعويض

البطالة لفائدة العمال الأجراء الذين فقدوا مناصب شغلهم بصفة لا إرادية ولأسباب اقتصادية.

من مهن الصندوق الأولى، دفع تعويض البطالة الذي استفاد منه لغاية أواخر عام 2006:

✓ أكثر من 189830 عاملا مسرحا من مجموع 201505 مسجلا، أي بنسبة استيفاء قدرها 94 %.

✓ يناهز عدد المستفيدين الذين تم توقيف تعويضاتهم، جراء عودتهم إلى العمل بعقود محددة المدة أو بقائهم

بالمؤسسات المؤهلة للتصفية 5275 مستفيدا.

✓ أكبر موجة تسجيل في نظام التأمين عن البطالة، تمت في الفترة الممتدة بين عامي 1996 و 1999

التي سايرت تنفيذ إجراءات مخطط التعديل الهيكلي؛ عند ذاك بدء منحى الانتساب في التقلص.

▪ **الإجراءات الاحتياطية:** انطلاقا من عام 1998 وإلى غاية عام 2004؛ قام الصندوق الوطني للتأمين

عن البطالة، بتنفيذ إجراءات احتياطية بإعادة إدماج البطالين المستفيدين، عن طريق المرافقة في البحث

عن الشغل والمساعدة على العمل الحر، تحت رعاية مستخدمين تم توظيفهم وتكوينهم خصيصا ليصبحوا

مستشارين - منشطين على مستوى مراكز مزودة بتجهيزات ومعدات مخصصة لهذا الشأن، وبذلك تم تسجيل

النتائج الآتية:

¹ تاريخ الاطلاع: https://www.cnac.dz/site_cnac_new/Web%20Pages/Ar/AR_PresentationCNAC.aspx

✓ أكثر من 11583 بطالا، تم تكوينهم من طرف المستشارين- المنشطين في مجال تقنيات البحث عن الشغل.

✓ أكثر من 2311 بطالا، تمت مرافقتهم في إحداث مؤسساتهم المصغرة.

✓ أكثر من 12780 بطالا، تابعوا منذ عام 1998 تكوينات لاكتساب معارف جديدة تؤهلهم لإعادة الإدماج في حياتهم المهنية.

✓ ومنذ عام 2004، وبتقلص عدد المسجلين في نظام التأمين عن البطالة؛ تم تسطير التكوين بإعادة التأهيل لصالح البطالين ذوي المشاريع والمؤسسات المدججة في إجراءات ترقية التشغيل.

▪ دعم إحداث النشاطات من طرف البطالين ذوي المشاريع البالغين ما بين خمسة وثلاثين (35) وخمسين (50) سنة: في إطار مخطط دعم التنمية الاقتصادية وتطبيق البرنامج الرئاسي الخاص بمحاربة البطالة وعدم الاستقرار، عكف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة انطلاقا من عام 2004 أولويا؛ على تنفيذ جهاز دعم إحداث النشاط، لفائدة البطالين ذوي المشاريع البالغين ما بين خمسة وثلاثين (35) وخمسين (50) سنة لغاية شهر جوان 2010.

▪ جهاز دعم إحداث وتوسيع النشاطات لصالح البطالين ذوي المشاريع البالغين ما بين ثلاثين (30) وخمسين (50) سنة: ابتداء من عام 2010؛ سمحت الإجراءات الجديدة المتخذة لفائدة الفئة الاجتماعية التي يتراوح عمرها ما بين ثلاثين (30) وخمسين (50) سنة، الالتحاق بالجهاز بمزايا متعددة منها: مبلغ الاستثمار الإجمالي الذي أصبح في حدود عشرة (10) ملايين دج بعدما كان لا يتعدى خمسة (05) ملايين دج، وكذا إمكانية توسيع إمكانيات إنتاج السلع والخدمات لذوي المشاريع الناشطين.

❖ أونساج/ Ansej

تأسست الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (أونساج/ Ansej)، بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 96- 296

المؤرخ في 8 سبتمبر 1996*؛ لتضطلع بالاتصال مع المؤسسات والهيئات المعنية بالمهام التالية:¹

✓ تدعم وتقدم الاستشارة وترافق الشباب ذوي المشاريع في إطار تطبيق مشاريعهم الاستثمارية.

* تجدر الإشارة إلى أنه تم تغيير تسمية الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (أونساج/ Ansej)؛ إلى الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (أناد/ Anade) / (Nesda بالإنجليزية)، وذلك بموجب المرسوم التنفيذي رقم 20- 329 المؤرخ في 22 نوفمبر 2020.

¹ وزارة الاتصال - المركز الوطني لوثائق الصحافة والإعلام: " الصناعة الجزائرية: رهانات وآفاق "، الجزائر، مارس 2011، ص. 94- 96.

- ✓ تسير وفقا للتشريع والتنظيم المعمول بهما؛ تخصيصات الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب، لا سيما منها الإعانات وتخفيض نسب الفوائد، في حدود الغلافات التي يضعها الوزير المكلف بالتشغيل تحت تصرفها.
- ✓ تبلغ الشباب ذوي المشاريع بمختلف الإعانات التي يمنحها الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب وبالامتيازات الأخرى التي يحصلون عليها.
- ✓ متابعة الاستثمارات التي ينجزها الشباب ذوي المشاريع، مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة، ومساعدتهم عند الحاجة لدى المؤسسات والهيئات المعنية بإنجاز الاستثمارات.
- ✓ تشجع كل شكل آخر من الأعمال والتدابير الرامية إلى ترقية إحداث الأنشطة وتوسيعها.
- ✓ تضع تحت تصرف الشباب ذوي المشاريع، كل المعلومات ذات الطابع الاقتصادي والتقني والتشريعي والتنظيمي المتعلقة بممارسة نشاطاتهم.
- ✓ تحدث بنكا للمشاريع المفيدة اقتصاديا واجتماعيا.
- ✓ تقدم الاستشارة ويد المساعدة للشباب ذوي المشاريع في مسار التركيب المالي ورصد القروض.
- ✓ تقييم علاقات متواصلة مع البنوك والمؤسسات المالية في إطار التركيب المالي للمشاريع، وتطبيق خطة التمويل ومتابعة إنجاز المشاريع واستغلالها.
- ✓ تبرم اتفاقيات مع كل هيئة أو مقاوله أو مؤسسة إدارية عمومية، يتمثل هدفها في أن تطلب إنجاز برامج تكوين الشباب ذوي المشاريع لحساب الوكالة.

❖ أونجام/ Angem

بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ في 22 جانفي 2004؛ أنشئت الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (أونجام/ Angem)، وعدلت بعض مواد قانونها الأساسي بمرسوم رئاسي رقم 08-10 مؤرخ في 27 جانفي 2008.

- وتمتع الوكالة بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتمثل مهامها في:¹
- ✓ تسير جهاز القرض المصغر وفقا للتشريع والتنظيم المعمول بهما.
- ✓ تدعيم المستفيدين وتقديم لهم الاستشارة وترافقهم في تنفيذ أنشطتهم.
- ✓ تمنح قروض دون مكافأة.

¹ وزارة الاتصال - المركز الوطني لوثائق الصحافة والإعلام، مرجع سابق، ص. 96-97.

- ✓ تبلغ المستفيدين أصحاب المشاريع المؤهلة للجهاز بمختلف الإعانات التي تمنح لهم.
- ✓ تضمن متابعة الأنشطة التي ينجزها المستفيدون، مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة، ومساعدتهم عند الحاجة لدى المؤسسات والهيئات المعنية بتنفيذ مشاريعهم.
- وبهذه الصفة، تكلف الوكالة على الخصوص ب:
- ✓ تنشئ قاعدة للمعطيات حول الأنشطة والمستفيدين من الجهاز.
- ✓ تقدم الاستشارة والمساعدة للمستفيدين من جهاز القرض المصغر في مسار التركيب المالي ورصد القروض.
- ✓ تقييم علاقات متواصلة مع البنوك والمؤسسات المالية في إطار التركيب المالي للمشاريع، وتنفيذ خطة التمويل ومتابعة إنجاز المشاريع واستغلالها والمشاركة في تحصيل الديون غير المسددة.
- ✓ تبرم اتفاقيات مع كل هيئة أو مؤسسة أو منظمة يكون هدفها تحقيق عمليات الإعلام والتحسيس ومرافقة المستفيدين من جهاز القرض المصغر في إطار إنجاز أنشطتهم، وذلك لحساب الوكالة.

الفرع الثاني: فينالب / **Finalep**، وسوفينانس / **Sofinance**: شركات رأس مال مخاطر بعيدة

عن المؤسسات الناشئة

ظهرت أولى شركات رأس المال المخاطر بالجزائر؛ في بداية التسعينيات، بعد إعطاء الموافقة من طرف مجلس النقد والقرض، للشركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة (فينالب / **Finalep**)؛ كمؤسسة مالية متخصصة في التمويل عن طريق رأس المال الاستثماري، وذلك من خلال القرار رقم 12 الصادر بتاريخ 24 فيفري 1991 غير أن نشاطها الفعلي بدأ عام 1995.

بعدها ظهرت شركة أخرى؛ تحمل اسم الشركة المالية للاستثمار، المساهمة والتوظيف (سوفينانس / **Sofinance**)^{*}، والتي تم منحها الموافقة من طرف المجلس الوطني لمساهمات الدولة في 06 أوت 1998 وانطلق نشاطها الفعلي عام 2001، بعد إعطائها الموافقة من طرف بنك الجزائر¹.

* بعد إنشاء الشركتين المذكورتين أعلاه؛ ظهرت شركات رأس مال مخاطر جديدة في الجزائر، وهي: الشركة الجزائرية السعودية للاستثمار (أنشأت عام 2004)، والجزائر استثمار (تم تسليمها الاعتماد من أجل بداية نشاطها من طرف وزارة المالية في ماي 2010)؛ ولا ننسى أن نشير هنا إلى الصندوق المغاربي لرأس المال الاستثماري (انطلق نشاطه فعلياً في الجزائر عام 2001).

¹ نصيرة عابد، عبد القادر بريش: "رأس المال المخاطر كمدخل استراتيجي لتدعيم التمويل الاستثماري في الجزائر"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا المجلد 14، العدد 02، 2018، جامعة الشلف، الجزائر، ص. 215.

كل ذلك كان في غياب إطار قانوني؛ ليصدر أخيرا في عام 2006، القانون رقم 06 - 11 [انظر الملحق رقم 01]، ويعرفها على النحو الآتي:

هي الشركات التي تهدف إلى المشاركة في رأس مال الشركة، وفي كل عملية تتمثل في تقديم حصص من أموال خاصة أو شبه خاصة، لمؤسسات في طور التأسيس أو النمو أو التحويل أو الخوصصة¹. إذن على الرغم من وجود شركات رأس المال المخاطر في الجزائر قبل عام 2020، وعلى الرغم من أنها عملت وفق ما ينص عليه المشرع الجزائري في هذا الشأن؛ إلا أنها لا تعكس حقيقة تسميتها، فواقع نشاطها بعيد عن تمويل المؤسسات الناشئة.

❖ فينالب / Finalep

تتدخل فينالب* / Finalep؛ عبر كامل التراب الوطني، لتساهم في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة ذات الطابع الصناعي، كما هو مبين في الشكلين المواليين:

الشكل رقم (11): مساهمات فينالب - عينة من المؤسسات بولاية سطيف -




المسير

قطوش لطفي

قطاع النشاط

تصنيع وطباعة العبوات المرنة

تاريخ الإنشاء

29 فبراير 2016

تاريخ الدخول مع فينالب

نوفمبر 2018

مرحلة التطوير

تطوير الشركة

المقر

منطقة نشاط أولاد صابر - بلدية أولاد صابر، ديرة دولما، ولاية سطيف.

الموقع

/

الهاتف / الجوال

036.82.58.33

الفاكس

036.54.04.28

البريد الإلكتروني

fitpackinvest@gmail.com

ش.ذ.م.م فيت باك

ش.ذ.م.م. فيت باك هي شركة تعمل في مجال تصنيع وطباعة العبوات المرنة المخصصة لتغليف المنتجات الغذائية والأدوية ومستحضرات التجميل والمنظفات. تم إنشاء الشركة على مستوى منطقة النشاط بلدية أولاد صابر، ديرة دولما، ولاية سطيف، على قطعة أرض مساحتها 5000 متر مربع.

تخصصت شركة فيت باك، من خلال استثمارها، في إنتاج عبوات مرنة متنوعة لمختلف التطبيقات وفي مختلف قطاعات النشاط، ولا سيما:

- * القهوة والمشروبات الساخنة ومنتجات الألبان والوجبات الخفيفة اللذيذة؛
- * المعكرونة والبسكويت والشوكولاتة.
- * منتجات مجمدة
- * مساحيق التنظيف والمنتجات المنزلية.
- * الأكمام والتعبئة القابلة للتقلص بالحرارة؛
- * منتجات صيدلانية.

¹ القانون رقم 06-11 المؤرخ في 24 جوان 2006، يتعلق بشركة الرأسمال الاستثماري، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 42، الصادرة بتاريخ 2006/06/25، ص.4.

* شهد رأس مال فينالب زيادات متتابة وصولا للمستوى الحالي بقيمة 3200000000 دج؛ وأصبحت المالية الجزائرية للمساهمة، بدلا من المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة.



2

i

المسير
عمراني فريد
قطاع النشاط
صناعة البلاستيك
تاريخ الإنشاء
04/07/2009
تاريخ الدخول مع فينالب
09/10/2013
مرحلة التطوير
تطوير الشركة

📍

المقر
ولاية سطيف
الموقع
/
الهاتف / الجوال
036.44.92.55
الفاكس
036.44.90.31
البريد الإلكتروني
sonaltrap@outlook.fr

🏢

ش.د.م.م سونالتراب

تتدخل شركة SARL SONALTRAP في مجال اقتصادي يغطي : مصلحة خاصة ، لكل من السلطات العامة والمستثمرين المحتملين ،
يعد البلاستيك ضروريًا في الوقت الحاضر ، حيث يوجد أكثر من 1000 نوع مختلف من البلاستيك ،
يستخدم في أغراض متنوعة ومتنوعة.
يشهد تحول البلاستيك الجاهز للاستخدام في الجزائر عجزًا ملحوظًا لأن معظم احتياجاتنا تأتي من الخارج ؛
وتجدر الإشارة إلى أنه سيتم استعادة النفايات والمخلفات من معالجة البلاستيك على مستوى



3

i

المسير
بوعروزي فاروق
قطاع النشاط
تصنيع أحادي الطبقة
تاريخ الإنشاء
08/07/2013
تاريخ الدخول مع فينالب
06/11/2016
مرحلة التطوير
تطوير الشركة

📍

المقر
ولاية سطيف
الموقع
/
الهاتف / الجوال
/
الفاكس
/
البريد الإلكتروني
/

🏢

ش.د.م.م تيزي كات

تتكون شركتنا تيزي كات من تحقيق وحدة إنتاج للبلاط أحادي الطبقة وطبقتين ؛
سيسمح بتوحيد شركة الأشغال العمومية في المنطقة والمناطق المجاورة لسد فجوة العرض ،



4

المسير
مخلوفي علي
قطاع النشاط
صناعة الأحذية
تاريخ الإنشاء
27/06/1998
تاريخ الدخول مع فينالب
02/04/2018
مرحلة التطوير
تطوير الشركة

المقر
ولاية سطيف
الموقع
سطيف
الهاتف / الجوال
036.55.29.24 / 036.55.75.08
الفاكس
036.95.65.46
البريد الإلكتروني
mak_shoes@hotmail.fr

ش.ذ.م.م مخلوفي شوز
شركة أحذية مخلوفي شوهي شركة تصنيع أحذية تقع في ولاية سطيف ، تم إنشاؤها في عام 1998 الشركة متخصصة في صناعة الأحذية الرجالية والأحذية الرياضية.
تعتبر الشركة جزء من النسيج الاقتصادي المنشط في قطاع إنتاج وتسويق الأحذية.



5

المسير
يوساحة سالم
قطاع النشاط
البسكويت
تاريخ الإنشاء
21/12/2017
تاريخ الدخول مع فينالب
01/03/2019
مرحلة التطوير
الشركة في مرحلة الإنشاء

المقر
ولاية سطيف
الموقع
/
الهاتف / الجوال
/
الفاكس
/
البريد الإلكتروني
cipco.bs@gmail.com

ش.ذ.م.م آدم بايتس
شركتنا متخصصة في صناعة البسكويت المتنوع البسكويت الجاف ، بسكويت الشوكولاتة ، بسكويت البسكويت) توفر SARL ADAM BITES للعملاء المنتجات بالكمية والجودة المطلوبة ، وذلك بفضل المعرفة العملية ، وبالتالي تلبية معايير الجودة والقدرة التنافسية المطلوبة.

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على:

<https://www.finalep.dz>

تاريخ الاطلاع: 2024/09/02

الشكل رقم (12): مساهمات فينالب - عينة من المؤسسات بولايات أخرى من الوطن -



1

المسير
بن كنيو محمد الامين
قطاع النشاط
صناعة الفنادق
تاريخ الإنشاء
/
تاريخ الدخول مع فينالب
14/11/2018
مرحلة التطوير
الشركة في مرحلة الإنشاء

المقر
ولاية سكيكدة
الموقع
<http://www.meditbat.com>
الهاتف / الجوال
038.43.59.28
الفاكس
038.43.59.22
البريد الإلكتروني
meditbat@yahoo.fr

ش.د.م.م رانيا لاند
يقع الفندق في مدينة سكيكدة ، ويتكون من 14 طابقاً بما في ذلك الطابق الأرضي و 3 طوابق سفلية. سيتم تنفيذ هذه الإنشاءات على قطعة أرض مساحتها 1505 متر مربع ، تقع في وسط المدينة وتحيط بها غابة شجر الكينا ، وتقع الأرض على بعد 300 متر من المحكمة ، و 500 متر من مقر الولاية ومحكمة العدل. المعارض على بعد 400 متر من محطة الحافلات.
تبلغ مساحة المبنى الذي سيتم بناؤه على الأرض 974 متراً مربعاً بينما تبلغ مساحة الأرضية الإجمالية حوالي 10701 متراً مربعاً.



2

المسير
قيسي علي
قطاع النشاط
الألبان
تاريخ الإنشاء
18/10/2015
تاريخ الدخول مع فينالب
08/20/2017
مرحلة التطوير
تطوير الشركة

المقر
ولاية البيض
الموقع
/
الهاتف / الجوال
/
الفاكس
/
البريد الإلكتروني
albaraka.milk@yahoo.fr

ش.د.م.م البركة للحليب
تأسست شركتنا في أكتوبر 2015 ، يتضمن المشروع خط إنتاج الحليب بطاقة إنتاجية نظرية 56000 لتر / يوم.
يقع SARL EL BARAKA LIL HALIB في منطقة الأعمال في البيض على مساحة 3170 متراً مربعاً ، ويهدف إلى تلبية طلب المستهلكين الذي يستمر في الزيادة في السوق.



3

i

المسير

/

قطاع النشاط

صناعة الأدوية

تاريخ الإنشاء

يونيو 2011

تاريخ الدخول مع فينالب

19 مايو 2016

مرحلة التطوير

الشركة في مرحلة الإنشاء

📍

المقر

المنطقة الصناعية بسيدي بلعباس ، قطعة 102 ، ص ب: 198/08

الموقع

/

الهاتف / الجوال

/

الفاكس

048-70-34-24

البريد الإلكتروني

t_pharm@yahoo.fr

🏢

ش.د.م.م ثابت فارم

ش.د.م.م. ثابت فارم هي شركة تصنع المنتجات الصيدلانية في أشكال جافة غير المضادات الحيوية ، بشكل أساسي الأقراص والكبسولات والسرايج والأكياس. يتعلق الإنتاج بالأدوية الجينية.

ستسمح القدرات الإنتاجية المستهدفة للشركة بإنتاج (السعات الدنيا) حوالي عشرة ملايين صندوق سنوياً.

تخطط الشركة لوضع نفسها بشكل مناسب للاستفادة من فرص نمو السوق المحلي والسوق الدولي ، فهي تعمل وفق المعايير التنظيمية من أجل تحقيق هذه الأهداف واختيار مجموعة كبيرة من المنتجات حسب طلب السوق الجزائري ،



4

i

المسير

بن علال مراد

قطاع النشاط

صناعة الدواجن

تاريخ الإنشاء

27 أبريل 2010

تاريخ الدخول مع فينالب

22 أكتوبر 2017

مرحلة التطوير

الشركة في مرحلة الإنشاء

📍

المقر

دجوانرة بلدية سيدي أسفي ، دائرة بني صاف ، ولاية عين تموشنت.

الموقع

/

الهاتف / الجوال

043743310

الفاكس

043743310

البريد الإلكتروني

sofavic@gmail.com

🏢

ش.د.م.م سوفافيك

شركة سوفافيك هي شركة قيد الإنشاء ، يتمثل نشاطها في تصنيع أعلاف الدواجن.

يمكن أن يوفر المشروع حوالي ثلاثين وظيفة مباشرة موزعة على مختلف الفئات الاجتماعية والمهنية

الشريك الإداري لشركة سوفافيك هو طيب بيطري من خلال التدريب.



5

i

المسير
براهيمي براهيم
قطاع النشاط
الصحة
تاريخ الإنشاء
2015
تاريخ الدخول مع فينالب
فيفري 2019
مرحلة التطوير
الشركة في مرحلة الإنشاء

📍

المقر
ولاية تيزي وزو
الموقع
/
الهاتف / الجوال
/
الفاكس
/
البريد الإلكتروني
/

🏢

ش.د.م.م السن الأبيض

شركة مركز صحة الأسنان السن الأبيض هي شركة ذات مسؤولية محدودة ، تأسست في عام 2015 وتعمل في مجال صحة الفم ، وخاصة جراحة الأسنان وتقويم الأسنان وطب الأسنان وزراعة الأسنان ، وتقع في ولاية تيزي وزو. مهمتها هي المساهمة في تحسين الصحة العامة.

i

المسير
سيخاوي محمد
قطاع النشاط
زيوت التشحيم
تاريخ الإنشاء
2014/07/03
تاريخ الدخول مع فينالب
2017/08/30
مرحلة التطوير
تطوير الشركة

📍

المقر
ولاية الجلفة
الموقع
/
الهاتف / الجوال
/
الفاكس
/
البريد الإلكتروني
petromslub@gmail.com

🏢

ش.ذ.م.م بيترو أم.أس

يقع مشروعنا في منطقة الجلفة التجارية على قطعة أرض مساحتها 3750 م²، هدفها هو تصنيع مواد التشحيم

6

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على:

تاريخ الاطلاع: 2024/09/03

<https://www.finalep.dz>

❖ سوفينانس / Sofinance

تقوم سوفينانس / Sofinance؛ بنشاط التمويل عن طريق الإيجار، إلى جانب نشاطها التمويل برأس المال الاستثماري.

ونشاط رأس المال المخاطر محدود جدا؛ حيث لا تتعدى نسبة مساهمتها في التمويل 35% من رأس مال الشركة كحد أقصى، وهي نسبة ضعيفة إذا ما قورنت بنظيراتها في الدول المتقدمة؛ كذلك ينحصر مجال عملها في الصناعات التحويلية للمنتجات الغذائية وتخزين المنتجات ومواد التغليف وصناعة الألبسة وتحويل الخشب واستغلال الثروات المنجمية، وكل هذه الأنشطة ضئيلة المخاطر¹.

¹ نصيرة عابد، عبد القادر بريش، مرجع سابق، ص. 215-216.

المبحث الثاني: الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)

- دراسة تحليلية تقييمية -

بمبادرة من الدولة؛ تأسس الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)، ليكون شريكا اقتصاديا له دور حاسم في خلق ونمو المؤسسات الناشئة ونجاحها. وفي هذا المبحث تقديم للصندوق، مع محاولة لتقييم أدائه خلال الفترة [2021 - 2023].

المطلب الأول: تقديم الصندوق

بعد التطرق للنشأة والتأسيس؛ ثم كل من المميزات والأهداف، شروط ومستويات التمويل؛ نختتم المطلب الأول بشرح آلية عمل الصندوق.

الفرع الأول: النشأة والتأسيس

تم إنشاء الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة / ALGERIAN STARTUP FUND (اختصارا ASF)؛ في أكتوبر عام 2020، من قبل الوزارة المنتدبة المكلفة باقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة بالتعاون مع البنوك العمومية الستة الآتية (انظر الشكل رقم 13):¹

○ بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR).

○ البنك الوطني الجزائري (BNA).

○ القرض الشعبي الجزائري (CPA).

○ الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك (CNEP).

○ بنك التنمية المحلية (BDL).

○ وبنك الجزائر الخارجي (BEA).

برأس مال قدره 1,2 مليار دينار جزائري*، كما يدير الصندوق أيضا أموال الولايات نيابة عن الخزينة العامة بقيمة 58 مليار دينار جزائري.

وتجدر الإشارة هنا؛ إلى أن استحداث الصندوق، جاء كنتيجة حتمية لتوصيات نموذج النمو الجديد الذي تبنته الجزائر عام 2016 [انظر الإطار رقم 02].

¹ <https://asf.dz>

consulte le: 07/05/2024

* يبلغ رأس مال الصندوق حاليا 4,2 مليار دينار جزائري.

الشكل رقم (13): البنوك العمومية الستة المساهمة بحصص متساوية في الصندوق الجزائري لتمويل

المؤسسات الناشئة (ASF)



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على:

- <https://badrbanque.dz>

تاريخ الاطلاع: 2024/05/08

- <https://www.bna.dz>

تاريخ الاطلاع: 2024/05/08

- <https://www.cpa-bank.dz> تاريخ الاطلاع: 2024/05/08
- <https://www.cnepbanque.dz> تاريخ الاطلاع: 2024/05/08
- <https://www.bdl.dz> تاريخ الاطلاع: 2024/05/08

الإطار رقم 02

نموذج النمو الجديد في الجزائر

يعتمد نموذج النمو الاقتصادي الجديد؛ من جهة على نفس المقاربة المتبعة سابقا فيما يخص السياسة الجبائية مع إضفاء جملة من التعديلات بما يتماشى مع الفترة 2016-2019، كما أنه يعتمد من جهة أخرى على مبدأ التنوع وكذا تحويل الاقتصاد بحلول عام 2030.

فيما يخص السياسة الجبائية؛ سطر نموذج النمو الاقتصادي الجديد، جملة من الأهداف التي ينبغي تحقيقها بحلول عام 2019 تلك الأهداف تتمثل في:

✓ تحسين الإيرادات الجبائية العادية لتصبح كافية لتغطية معظم نفقات التسيير.

✓ تقليص عجز الخزينة.

✓ وتوظيف الموارد المتاحة على مستوى السوق المالي المحلي.

أما فيما يخص التنوع وتحويل الاقتصاد؛ فإن نموذج النمو الاقتصادي الجديد، يهدف إلى تحقيق جملة من الأهداف تلك الأهداف تتمثل في:

✓ تحقيق ناتج محلي خام خارج قطاع المحروقات بقيمة 6,5 % سنويا خلال الفترة 2020-2030.

✓ الرفع من مستوى الناتج المحلي الخام لكل فرد ليتضاعف 2,3 مرة.

✓ مضاعفة القيمة المضافة التي يقدمها قطاع التصنيع (لتمر من 5,3 % عام 2015 إلى 10 % من الناتج المحلي الخام بحلول عام 2030).

✓ عصونة القطاع الفلاحي بهدف تحقيق الأمن الغذائي وكذا تنويع الصادرات.

✓ تحقيق الانتقال الطاقوي؛ بما يسمح بتخفيض معدل النمو السنوي للاستهلاك المحلي للطاقة بنسبة 50 % (من 6 % سنويا عام 2015 إلى 3 % سنويا عام 2030).

✓ وتنويع الصادرات بما يضمن تمويل نمو اقتصادي سريع.

وقصد بلوغها؛ تم وضع ثلاثة مبادئ توجيهية، تتمثل في:

✓ ضرورة تحلي مختلف القطاعات بالديناميكية.

✓ ضرورة تطور نظام الاستثمار.

✓ والملاءة الخارجية.

هذا وتم تجميع التوصيات في ستة محاور استراتيجية، تتمثل في:

✓ التشجيع على خلق المؤسسات في الجزائر (ومن الإصلاحات العميقة: تطوير المؤسسات الناشئة سواء كان ذلك في قطاع الخدمات أو في قطاع التصنيع؛ فالجزائر عليها أن تستغل إلى أقصى حد، هذا النوع من الموارد غير القابل للفناء؛ وذلك من خلال خلق مشاتل للمؤسسات حسب طبيعة نشاطها، ورفع الكثير من الأعباء التي تواجه أصحابها، مع التشجيع على برامج شراكة مع هؤلاء في إطار ما يعرف بالشراكة بين القطاع العام والخاص).

✓ تمويل الاستثمار.

✓ مراجعة السياسة الصناعية والتنويعية.

✓ تعزيز التنمية الصناعية، بإعادة تنظيم تسيير العقار الصناعي وإدماجه الجهوي.

✓ ضمان الأمن الطاقوي وتنويع الموارد الطاقوية.

✓ وحوكمة نموذج النمو الجديد.

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على:

Ministère des Finances : " LE NOUVEAU MODELE DE CROISSANCE (SYNTHESE) " , Algérie, Juillet 2016, p. 2, 11- 14, 16- 20.

الفرع الثاني: المميزات والأهداف، شروط ومستويات التمويل

الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)؛ هو أول صندوق استثمار مخصص بالكامل للمؤسسات الناشئة في الجزائر، وله عدة مميزات منها:¹

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

✓ المرونة والاستجابة في التمويل، ومنح رواد الأعمال الوقت والطاقة الضرورية لتحقيق مشاريعهم.

✓ توفير فرص متساوية للمؤسسات الناشئة الجزائرية، وتقديم نفس الدعم الذي يمكن أن تحصل عليه نظيراتها في البلدان المتقدمة.

بينما تتمثل أهدافه في:

✓ تطوير بيئة ريادة الأعمال.

✓ دفع عجلة الاقتصاد الوطني من خلال الابتكار.

✓ وضع المؤسسات الناشئة على مسار نمو طويل المدى.

✓ إنشاء مؤسسات ناشئة قادرة على تصدير منتجاتها.

✓ والحصول على مكاسب رأسمالية عند التخارج لضمان استدامة الصندوق.

وبالانتقال إلى شروط التمويل:

الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)؛ شركة استثمارية تعمل في مجال رأس المال المخاطر (شركة رأس مال استثماري)، في الشكل القانوني لشركة مساهمة (SPA).

وبذلك يتيح الصندوق الفرصة لأصحاب المؤسسات المتحصلة على علامة "مؤسسة ناشئة"، وأصحاب المشاريع المتحصلة على علامة "مشروع مبتكر"؛ الحصول على تمويل، من خلال الحصول على حصة من رأس مالها مع ترك أغلبية الحصص للأعضاء المؤسسين لفترة محدودة (5 سنوات).

¹ <https://moukawil.dz>

مع العلم أن قطاعات نشاط المؤسسات الناشئة الشريكة للصندوق، هي 18 قطاع:¹

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

أما مستويات التمويل؛ فهي ثلاث*، كما هو موضح في الشكل الآتي:

¹ <https://gloriousalgeria.dz/Ar/Achievements/show/48/>

تاريخ الاطلاع: 2024/05/11

* سابقا وقبل تعديلها، كما يرد في الشكل أدناه؛ كانت مستويات التمويل الثلاث كما يلي:

- ✓ المستوى الأول: 2 مليون دج.
- ✓ المستوى الثاني: 5 مليون دج.
- ✓ والمستوى الثالث: 20 مليون دج.

الشكل رقم (14): تذاكر الاستثمار المتوفرة على مستوى الصندوق

حتى 5 ملايين دج

- هذه التذكرة مخصصة للمشاريع المبتكرة، التي لا تزال في مرحلة الفكرة؛ فهي تسمح بوضع النسخة الأولى من المنتج في السوق وجذب الزبائن الأوائل للمؤسسة الناشئة.

حتى 20 مليون دج

- هذه التذكرة مخصصة للمؤسسات الناشئة الموجودة بالفعل في السوق، والتي تحقق دخلا فهي تسمح بتوسيع الحصة السوقية للمؤسسة وتطوير المنتج.

حتى 150 مليون دج

- هذه التذكرة مخصصة للمؤسسات الناشئة الموجودة بالفعل في السوق، وأظهرت قدرتها على النمو؛ فهي تسمح للمؤسسات الناشئة بالوصول إلى إمكاناتها من خلال التدويل على سبيل المثال.

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على:

المقابلة مع السيد عقبة حشاني، المدير العام للصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)، الجزائر، 5 ماي 2024.

الفرع الثالث: آلية عمل الصندوق

تماشيا مع معطيات الشكل أدناه، حول عملية الاستثمار؛ هناك عدة خطوات، للحصول على تمويل من الصندوق، وهي تبعا:¹

❖ تقديم طلب التمويل

والملف يتضمن:

- ✓ طلب تمويل مكتوب، موقع ومختوم.
- ✓ مسح ضوئي لعلامة (مشروع مبتكر، مؤسسة ناشئة).
- ✓ نموذج طلب التمويل يجب تعبئته بصيغة Word، بالإضافة إلى نسخة موقعة ومختومة بصيغة PDF.
- ✓ خطة العمل للمشروع.

¹ الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF): " دليل المشاركة "، الجزائر، 2022.

- ✓ العرض التقديمي.
- ✓ فيديو تمثيلي للمشروع (أقل من 3 دقائق).
- ✓ السير الذاتية المفصلة للمؤسسين.
- ✓ الشهادات المحصل عليها.
- ✓ إن وجدت: شهادات عمل للوظائف الرئيسية التي تم شغلها.
- ✓ إن وجدت: براءة اختراع.

وكإضافة بالنسبة للمؤسسات الناشئة:

- ✓ السجل التجاري.
- ✓ الحالة القانونية المحدثة.
- ✓ تفاصيل الموظفين حتى التاريخ الحالي، وكشوف الرواتب والإقرار الضريبي للرواتب (DAS).
- ✓ عقد الإيجار.
- ✓ ترخيص/ تصريح.
- ✓ إن وجدت: اتفاقيات/ طلبات تعاون قائمة أو غير قائمة.
- ✓ الحسابات التاريخية المعتمدة/ حسابات مؤقتة.

❖ يوم العرض التقديمي

يوم العرض التقديمي، هو الفرصة للدفاع عن المشاريع أمام لجنة متعددة التخصصات؛ حيث يستغرق العرض حوالي 30 دقيقة، تخصص 10 دقائق منها للأسئلة والأجوبة؛ ويمكن إجرائه بشكل حضوري في مقر الصندوق الواقع بشارع محمد الخامس رقم 46 - الجزائر العاصمة، أو عبر الفيديو. ولصاحب المشروع الحرية الكاملة، في استخدام نمط العرض الذي يرغب فيه؛ مع تقديمه السوق الذي يستهدفه وخصائصه، تاريخ مشروعه وفريقه المؤسس؛ عرض التحديات التي تواجهها مؤسسته الناشئة والقيمة المضافة التي تقدمها مقارنة بالمنافسين، والمنتج الخاص به أو نموذج الأولي.

إذن يوم العرض التقديمي:

- ✓ يُرجى من صاحب المشروع، توضيح نموذج عمله: المواد والمكونات الرئيسية/ الموردين/ وسائل التسويق وشبكات التوزيع/ سعر الوحدة/ التكاليف المتغيرة أو المباشرة/ التكاليف غير المباشرة/ نقطة التعادل وتقديم أقماع المبيعات الخاصة به: من الاهتمام إلى الشراء.

- ✓ الفئة المستهدفة: حجم وتكوين السوق؛ وتقديم المنافسين ونقاط ضعفهم/ نقاط قوتهم، وعرض نتائج اختبارات السوق: دليل على الفكرة (استطلاع/ طلبات مسبقة، إلخ).
- ✓ يرجى من صاحب المشروع كذلك؛ تفصيل احتياجاته من حيث التمويل وكيف سيتم تخصيصه، وتقديم رؤيته لمستقبل مؤسسته الناشئة.
- ✓ السوق: نموذج الأعمال وسلسلة القيمة: خطة العمل واحتياجات التمويل.
- ✓ وأخيرا، يرجى تقديم أهم مؤشرات الأداء الرئيسية وتطورها حتى الآن وفي المستقبل.

❖ لجنة الاستثمار

بعد العرض وتحليل الملف؛ يتم إعداد ورقة القرار من قبل إدارة المشاركات، التي تقيم كل مشروع بناءً على معايير موضوعية وجدول تقييم يغطي الجوانب التالية:

- ✓ المؤسسون.
- ✓ السوق.
- ✓ نموذج الأعمال.
- ✓ المؤسسة الناشئة.
- ✓ خطة العمل.
- ✓ المستندات المقدمة.

ليتم عرض المشاريع بعد ذلك، على لجنة الاستثمار في الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة؛ وهي الهيئة التي تقرر بشأن اتفاق التمويل، وهي مكونة من ممثلي البنوك العمومية الستة المساهمة في الصندوق.

❖ الملف المطلوب تقديمه في حالة الحصول على موافقة إيجابية

بالنسبة للمؤسسات الناشئة:

- ✓ شهادة ميلاد.
- ✓ نسخة من بطاقة التعريف الوطنية.
- ✓ إثبات الإقامة.
- ✓ نسخة من السجل التجاري.

- ✓ نسخة من نظام الشركة.
- ✓ الاسم التجاري (الممنوح من قبل المركز الوطني للسجل التجاري - CNRC).
- ✓ رسالة موافقة محافظ الحسابات.
- ✓ عقد الإيجار (إذا كان متوفرًا).
- ✓ رقم التعريف الضريبي (NIF).
- ✓ رقم التعريف الإحصائي (NIS).

بالنسبة للمشاريع المبتكرة:

- ✓ شهادة ميلاد.
- ✓ نسخة من بطاقة التعريف الوطنية.
- ✓ إثبات الإقامة.
- ✓ الاسم التجاري (الممنوح من قبل المركز الوطني للسجل التجاري - CNRC).
- ✓ رسالة موافقة محافظ الحسابات.

والوثائق المطلوبة للحصول على الاسم التجاري:

- ✓ استمارة يجب ملؤها.
- ✓ نسخة من بطاقة الهوية.

❖ توقيع وثيقة عقد الشراكة

العقد هو وثيقة تهدف إلى تحديد المبادئ التوجيهية، الشروط والأساليب التي يقرها الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)؛ وصاحب المشروع يقرر تنفيذ الشراكة، من أجل تطوير مستقبل المؤسسة الناشئة. وعن كتابة دستور النظام الأساسي: فبمجرد توقيع العقد من قبل جميع الأطراف، يتم إرسال الملف الإداري اللازم لتأسيس/ تعديل نظام المؤسسة إلى الكاتب العدل.

والوثائق المطلوب تقديمها للكاتب العدل:

- ✓ شهادة الاسم التجاري.
- ✓ التزام من طرف محافظ الحسابات.
- ✓ شيك بقيمة رأس المال المساهم به.
- ✓ إثبات الإقامة.

❖ التسجيل وتعديل السجل التجاري (Rc)، رقم التعريف الضريبي (NIF) ورقم التعريف الإحصائي (NIS)

بالنسبة للمشاريع المبتكرة:

يجب على صاحب المشروع أن يقوم بالآتي:

- ✓ تسديد طابع ضريبي (المكان: مصلحة الضرائب).
- ✓ دفع حقوق التسجيل في السجل التجاري (المكان: البنك).
- ✓ التسجيل في المركز الوطني للسجل التجاري (CNRC): استمارة مقدمة من طرف المركز الوطني للسجل التجاري، إثبات الإقامة/ عقد الإيجار/ عقد الملكية، الطابع الضريبي، وصل دفع حقوق التسجيل في السجل التجاري، نسختان من نظام الشركة، نسختان من النشرة الرسمية للإعلانات القانونية BOAL (يتم الحصول عليهما من عند كاتب العدل)، شهادة الميلاد للمدير، سجل السوابق العدلية.
- ✓ إعلام السلطات الضريبية بوجود المؤسسة والحصول على رقم التعريف الضريبي (NIF)، والملف المطلوب: نسخة مصادق عليها من السجل التجاري، نسخة من النظام الأساسي للمؤسسة، إثبات الإقامة/ عقد الإيجار/ عقد الملكية، واستمارة مقدمة من طرف مفتشية الضرائب.
- ✓ استخراج رقم التعريف الإحصائي (NIS) من الديوان الوطني للإحصائيات (ONS)، والملف المطلوب: نسخة من البطاقة الضريبية/ شهادة الوجود، نسخة من السجل التجاري، نسخة من بطاقة الهوية للمدير، نسخة من نظام الإنشاء، وختم المؤسسة.
- ✓ تقديم إخطار بالنشاط للصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء (CASNOS) والملف المطلوب: نسخة من السجل التجاري، نسخة من نظام الإنشاء، واستمارة الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء (CASNOS).
- ✓ إنشاء حساب بنكي، (المكان: أي بنك من اختيار صاحب المشروع)، والملف المطلوب: السجل التجاري، نظام المؤسسة، إشعار النشرة الرسمية للإعلانات القانونية (BOAL)، ختم المؤسسة ونظام الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF).

بالنسبة للمؤسسات الناشئة:

تعديل النظام الأساسي بالنسبة للشخص الطبيعي:

- ✓ إنشاء طلب على النماذج المقدمة من قبل المركز الوطني للسجل التجاري (CNRC).

- ✓ نسخة أصلية من السجل التجاري.
- ✓ عقد إيجار مصادق عليه من قبل كاتب العدل أو عقد ملكية (في حالة نقل المقر).
- ✓ وصل تسديد رسوم تحديث السجل التجاري وفقاً للوائح المعمول بها.
- ✓ وصل يثبت سداد رسوم الطوابع النافذة الواجبة، وفقاً للتشريعات السارية.
- تعديل السجل التجاري بالنسبة للشخص المعنوي:
- ✓ طلب موقع على النموذج المقدم من المركز الوطني للسجل التجاري (CNRC).
- ✓ نسخة أصلية من السجل التجاري.
- ✓ نسخة من تعديل عقد المؤسسة (النظام الأساسي المعدل).
- ✓ نسخة من إشعار إدراج النظام الأساسي المعدل في الجريدة الرسمية للإعلانات القانونية (BOAL).
- ✓ وصل يثبت سداد رسوم الطوابع المفروضة بموجب التشريعات السارية.
- ✓ نسخة من علامة مؤسسة ناشئة.
- ✓ دفع إيصال في أحد البنوك.
- فيما يخص تجديد شهادة إثبات الوجود (C20):
- ✓ طلب مكتوب يدوياً (مختوم وموقع من قبل المدير).
- ✓ نسخة من السجل التجاري الجديد.
- ✓ النظام الأساسي ونسخة من النشرة الرسمية للإعلانات القانونية (BOAL).
- ✓ شهادة ميلاد وإقامة المدير.
- ✓ نموذج توقيع المدير (في حالة تعيين مدير جديد).
- فيما يخص تعديل رقم التعريف الضريبي (NIF):
- ✓ نسخة من شهادة إثبات الوجود (C20).
- ✓ نسخة من النظام الأساسي.
- ✓ نسخة من السجل التجاري (RC).
- ✓ عقد الإيجار أو وثيقة الملكية.
- ✓ نموذج يجب ملؤه (يتم تسليمه أثناء تقديم شهادة إثبات الوجود C20).
- ✓ النسخة الأصلية من رقم التعريف الضريبي (NIF).

❖ توقيع اتفاقية الحساب الجاري للمساهمين

يتم إرسال الوثائق التالية عبر البريد الإلكتروني:

✓ السجل التجاري الجديد.

✓ رقم التعريف الضريبي (NIF).

✓ رقم التعريف الإحصائي (NIS).

✓ رقم الحساب البنكي (RIB).

وبمجرد أن يصبح السجل التجاري (RC)، رقم التعريف الضريبي (NIF)، ورقم التعريف الإحصائي (NIS) جاهزين، يتم الانتقال إلى توقيع اتفاقية الحساب الجاري.

والاتفاقية المتعلقة بالحساب الجاري؛ هي العقد الذي يتيح للصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF) توفير الأموال الممنوحة، وتحدد طرق منح الحساب الجاري وسداده.

مع العلم أن التمويل يتم إطلاقه بشكل تدريجي وفقاً لخطة التمويل، بناءً على الاحتياجات المعبر عنها من قبل صاحب المشروع، والتي تمت الموافقة عليها من قبل الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF).

الشكل رقم (15): خطوات عملية الاستثمار لدى الصندوق



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على:

المقابلة مع السيد عقبة حشاني، مرجع سابق.

المطلب الثاني: تقييم أداء الصندوق خلال الفترة [2021 - 2023]

بعد قراءة في تطور عدد المؤسسات الناشئة والمشاريع المبتكرة الممولة من قبل الصندوق، نختتم المطلب الثاني بنموذج لمؤسسة ناشئة ممولة من قبله.

الفرع الأول: قراءة في تطور عدد المؤسسات الناشئة والمشاريع المبتكرة الممولة من قبل الصندوق

في إطار اليوم التكويني والتعريفية بمهام الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)، الذي احتضنته جامعة مولود معمري بتيزي وزو، بتاريخ 5 مارس 2024؛ أعلن المدير العام للصندوق السيد عقبة حشاني أن هذه الهيئة قد وافقت منذ انطلاق نشاطها في عام 2021، أكثر من 300 مؤسسة ناشئة من أصل 1800 مؤسسة ذات علامة¹.

وبزيارتنا لمقر الصندوق ومقابلتنا لذات المسؤول بتاريخ 5 ماي 2024؛ تحصلنا على أرقام مفصلة وشاملة (تخص كذلك المشاريع المبتكرة)، كما هو مبين في الجدول الموالي:

الجدول رقم (13): حصيلة التمويل خلال الفترة [2021 - 2023]

البيان	2021	2022	2023	المجموع
عدد المؤسسات الناشئة المتحصلة على التمويل	80	126	157	363
عدد المشاريع المبتكرة المتحصلة على التمويل	50	68	145	263
المجموع	130	194	302	626

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على:

المقابلة مع السيد عقبة حشاني، مرجع سابق.

¹ " الصندوق الجزائري للمؤسسات الناشئة يمول أكثر من 300 مؤسسة ناشئة "، 06 مارس 2024، متوفر على الرابط التالي:

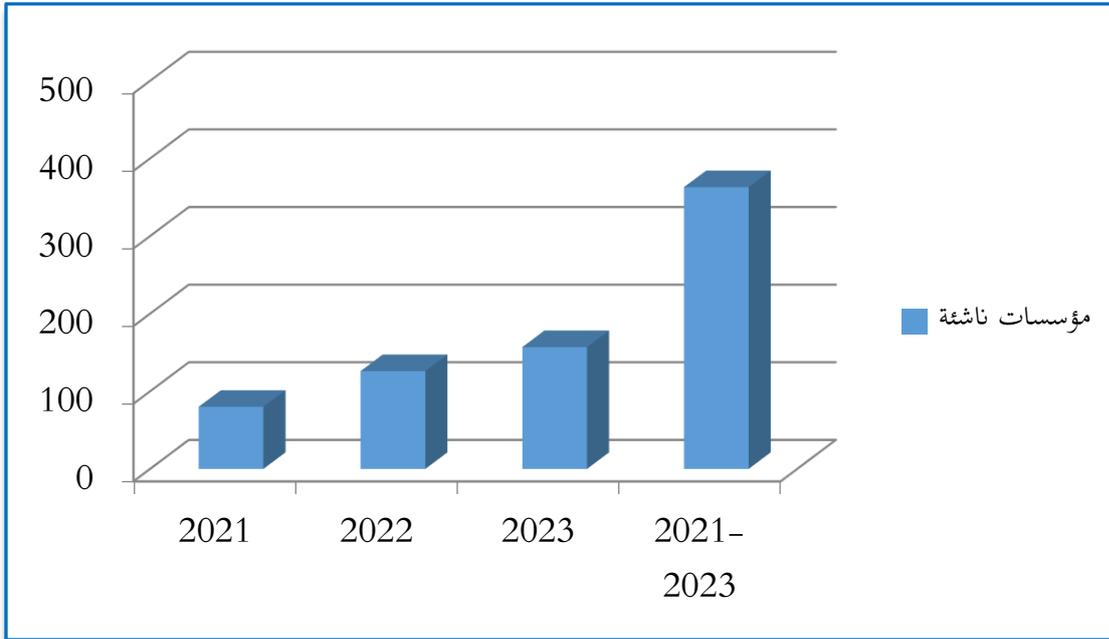
إذن في عامه الأول 2021؛ مول الصندوق 80 مؤسسة ناشئة، مقابل 50 مشروع مبتكر وفي عامه الثاني 2022؛ مول 126 مؤسسة ناشئة، مقابل 68 مشروع مبتكر؛ ليصبح العدد من 2021 حتى 2022، 206 مؤسسة ناشئة و118 مشروع مبتكر.

أما في عام 2023؛ فمول الصندوق 157 مؤسسة ناشئة، مقابل 145 مشروع مبتكر، وهما رقمان متقاربان. وإجمالاً؛ استفادت 363 مؤسسة ناشئة و263 مشروع مبتكر، من مرافقة مالية من الصندوق في الفترة الممتدة من 2021 إلى 2023؛ وهي حصيلة تبعث على الفخر وإيجابية، قياساً للفترة الزمنية قيد الدراسة والتي تعتبر فترة قصيرة (ثلاث سنوات فقط على بداية النشاط).

ويمكن تمثيل كل ما سبق ذكره في الأشكال البيانية التالية:

الشكل رقم (16): عدد المؤسسات الناشئة المتحصلة على التمويل من قبل الصندوق

الفترة [2023 - 2021]

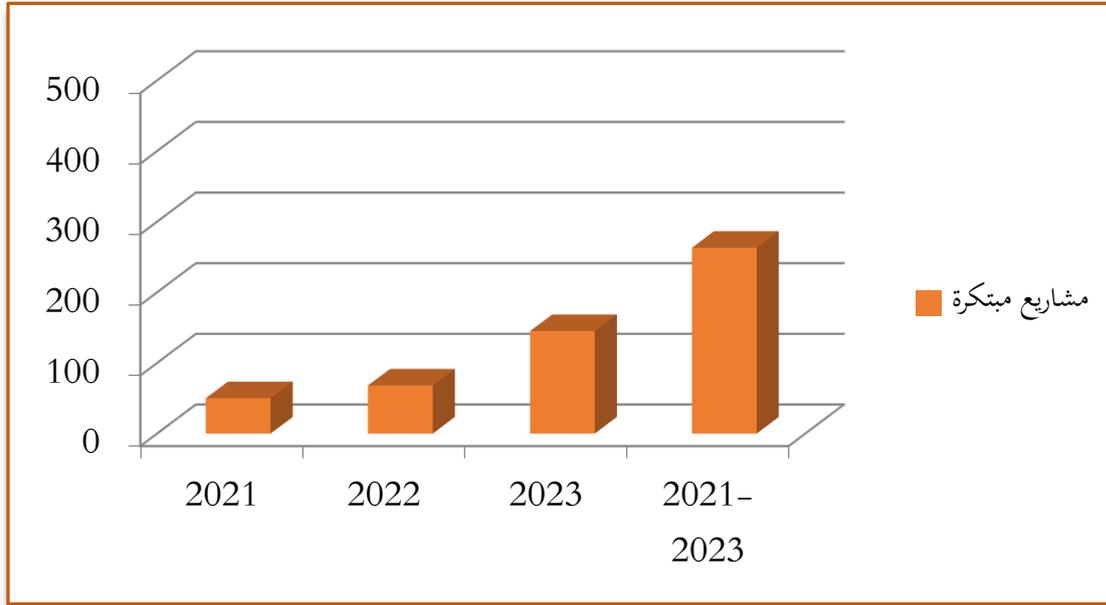


المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على:

بيانات الجدول رقم (13).

الشكل رقم (17): عدد المشاريع المبتكرة المتحصلة على التمويل من قبل الصندوق

الفترة [2023 - 2021]

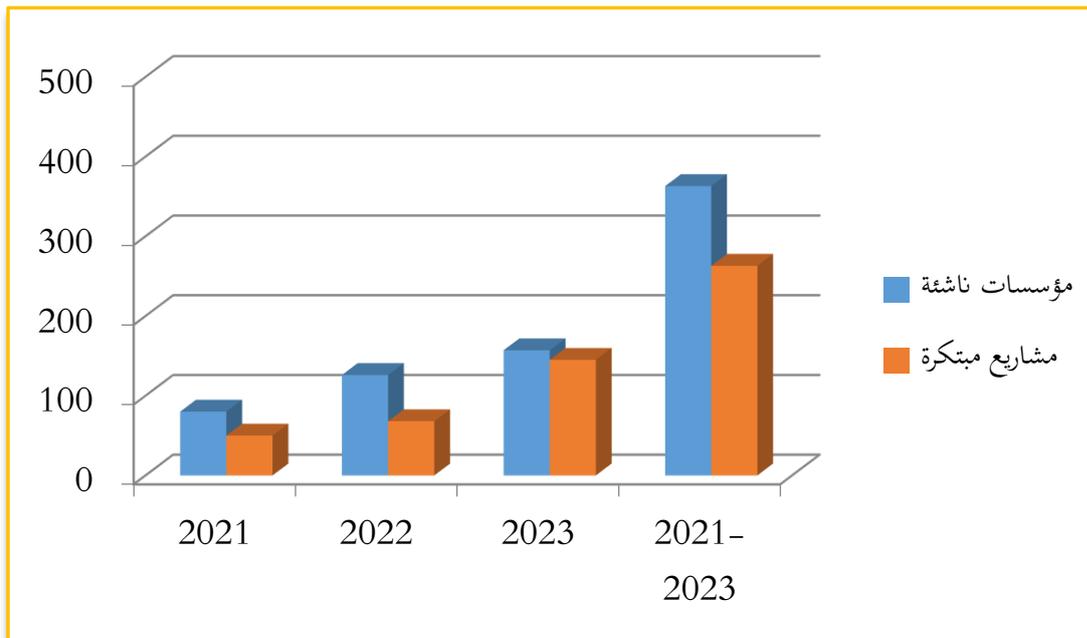


المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على:

بيانات الجدول رقم (13).

الشكل رقم (18): عدد المؤسسات الناشئة المتحصلة على التمويل من قبل الصندوق

مقابل عدد المشاريع المبتكرة الفترة [2023 - 2021]



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على:

بيانات الجدول رقم (13).

الفرع الثاني: سليك باي / SlickPay كنموذج لمؤسسة ناشئة ممولة من قبل الصندوق

كنماذج لمؤسسات ناشئة ممولة من قبل الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)؛ اخترنا في خطوة أولى ثلاث مؤسسات وتمكننا من الوصول إليها، وهي:

✓ مؤسسة أوبتيشارج / Opticharge.

✓ مؤسسة سليك باي / SlickPay.

✓ ومؤسسة أنستاكلين / InstaClean.

بعدها تبين لنا أن مؤسسة أنستاكلين / InstaClean؛ قد تحصلت على التمويل من قبل الصندوق في شهر مارس 2024، وهو تاريخ خارج فترة الدراسة [2021 - 2023]، مما أدى بنا إلى إقصائها.

في خطوة ثانية تمت الزيارة الميدانية لمقر المؤسستين المتبقيتين؛ ولكن للأسف لم نتلق الإجابة على أسئلتنا رغم وعدنا بذلك من طرف السيد أحمد بداوي أحد مؤسسي مؤسسة أوبتيشارج / Opticharge والذي تمت المقابلة معه، مما اضطرنا إلى إقصائها هي الأخرى رغم كونها أهم نموذج كان مقترح للدراسة. وهكذا تبقى معنا فقط مؤسسة واحدة من أصل 3 مؤسسات، هي مؤسسة سليك باي / SlickPay.

I - سليك باي / SlickPay: الفكرة والتأسيس

تأسست المؤسسة الناشئة الجزائرية سليك باي / SlickPay؛ في 12 سبتمبر عام 2022، بالاعتماد على التمويل الذاتي، على يد ثلاثة مؤسسين هم:

✓ منير عماري (وهو أيضا المدير التنفيذي).

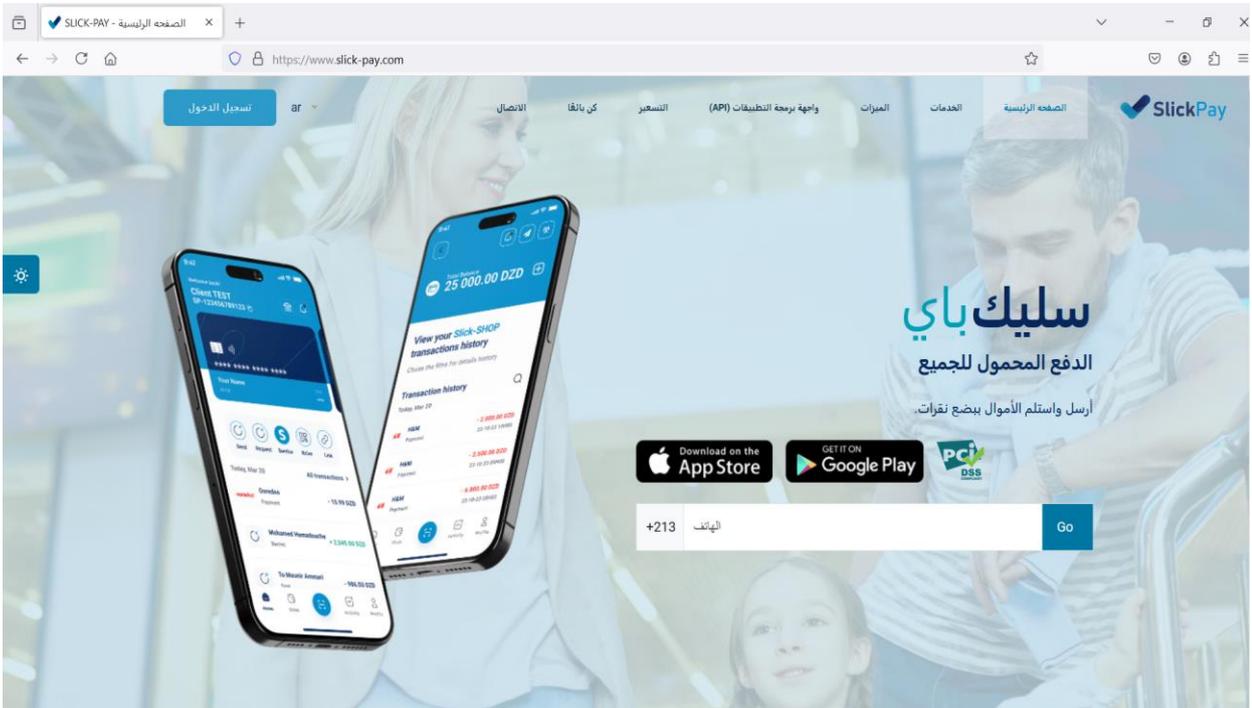
✓ ياسين فتحيزة تجاني (مهندس جيوفيزيائي).

✓ وأيوب منزو (مهندس برمجيات، مطور ويب).

أما عن شكلها القانوني، فهي شركة ذات مسؤولية محدودة (SARL)؛ ومقرها الرئيسي: فيلا رقم 189 غابة السيارات 03، دالي إبراهيم، الجزائر العاصمة.

وفي الشكل رقم (19)، واجهة موقع المؤسسة:

الشكل رقم (19): واجهة موقع المؤسسة الناشئة الجزائرية سليك باي / SlickPay



مكان

Villa N° 189, Bois des Cars 3, Dély Ibrahim



البريد الإلكتروني

contact@slick-pay.com



الهاتف

+213 (0) 561 722 019 / +213 (0) 20 31 81 78

<https://www.slick-pay.com>

المصدر: تاريخ الاطلاع: 2024/09/04

وبالعودة إلى الفكرة (المشكلة التي قامت بحلها)، كانت إجابة السيد منير عماري:

ظهرت الفكرة استجابةً لحاجة متزايدة إلى حلول الدفع عبر الإنترنت والدفع عبر الهاتف المحمول كانت البداية مع ضرورة داخلية داخل مؤسستنا، لتيسير عمليات دفع حجوزات الفنادق وشراء تذاكر الطيران وعند مواجهة هذه الاحتياجات؛ أدركنا أهمية تطوير حل فعال وآمن للمعاملات الإلكترونية، ومع مرور الوقت تطور هذا المشروع ليشمل تلبية متطلباتنا الخاصة، بالإضافة إلى احتياجات المستخدمين الآخرين الذين يبحثون عن وسائل مريحة وموثوقة لإتمام مدفوعاتهم الرقمية.

II- سليك باي / SlickPay: التجربة مع الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF) "مرحلة التوسع"

قامت مؤسسة سليك باي / SlickPay؛ بتقديم طلب التمويل للصندوق في شهر مارس 2023 ما يعني استيفاءها للشروط (حصولها على علامة مؤسسة ناشئة، كان ذلك في شهر سبتمبر 2022). وسرعان ما تحصلت عليه في شهر أفريل، وحظيت بمستوى التمويل الثالث (آنذاك التذكرة الثالثة: 20 مليون دج).

الدعم المالي للصندوق، سمح لسليك باي / SlickPay بتحقيق نجاح لافت؛ وإذ يبين الشكلين رقم (20) ورقم (21) على التوالي؛ تنوع خدماتها، والمزايا التي تقدمها للعملاء، فيما يلي باقي المؤشرات التي تعكس هذا النجاح:

❖ **توظيف موظفين جدد:** قامت سليك باي / SlickPay؛ بتوسيع فريقها بشكل كبير، من خلال توظيف عشرات الموظفين؛ وقد ساعد هذا التعزيز للموارد البشرية، على تحسين الكفاءة التشغيلية ودعم توسع المؤسسة.

❖ **زيادة عدد المستخدمين:** شهدت المؤسسة نمواً ملحوظاً في قاعدة مستخدميها، مما يبرهن على الجاذبية المتزايدة لخدماتها؛ ويُعدّ هذا الارتفاع في عدد المستخدمين، مؤشراً أساسياً على قبول ونجاح الحلول التي تقدمها سليك باي / SlickPay.

❖ **توقيع شراكات جديدة:** كما قامت سليك باي / SlickPay؛ بإبرام عدة شراكات استراتيجية جديدة وتعرّز هذه التعاونات من موقعها في السوق، وتفتح فرصاً لخلق شراكات جديدة وتطوير أكبر.

الشكل رقم (20): الخدمات التي تقدمها مؤسسة سليك باي / SlickPay

ماذا يمكنك فعله؟

تتيح لك SlickPay

من خلال تطبيق واحد فقط، يمكنك الاختيار من بين مجموعة واسعة من المنتجات الرقمية، وإعادة شحن الهاتف، وتحويل الأموال، واستلام الأموال.



شراء ودفع عبر الرمز الشريطي

اشترى بضائعك وخدماتك باستخدام رمز الاستجابة السريعة فقط.



إرسال واستقبال

مع Slick Pay، يمكنك إرسال واستقبال الأموال بسهولة بضغطة قليلة.



إعادة الشحن والفواتير

قم بشحن رصيدك وادفع فواتيرك المنزلية.

الشكل رقم (21): مزايا تطبيق سليك باي / SlickPay



استلم الأموال بسهولة.
أنشئ روابط الدفع واستلم إشعارات فورية.

إعادة الشحن والفواتير
قم بشحن رصيد هاتفك الخليوي وادفع فواتيرك بوضع نقرات.

منتجات رقمية
قم بإعادة شحن اشتراكاتك في NETFLIX، P*V، T*V، وغيرها بدون عناء.

أمان وبساطة
ادخل بطاقتك بأمان واستمتع بالبساطة.

محفظة إلكترونية
قم بشحن محفظتك الإلكترونية وقم بالتسوق بنقرة واحدة.

سهل الاستخدام
انتقل بسلاسة وسهولة خلال تجربتك في التسوق.

<https://www.slick-pay.com/#service>

المصدر: تاريخ الاطلاع: 2024/09/08

ولمزيد من التفاصيل، انظر الجدول أسفله:

الجدول رقم (14): الإجابة على أسئلة المقابلة من طرف السيد منير عماري أحد مؤسسي المؤسسة الناشئة

الجزائرية سليك باي / SlickPay

I - SlickPay: الفكرة والتأسيس

س 1: من أين أتت فكرة المؤسسة الناشئة SlickPay؛ بعبارة أخرى، ما المشكلة التي قامت بحلها؟.

L'idée a émergé en réponse à un besoin croissant de solutions de paiement en ligne et via mobile. Tout a commencé par une nécessité interne au sein de notre organisation : faciliter le paiement des réservations d'hôtels et l'achat de billets d'avion. Confrontés à ces besoins, nous avons réalisé l'importance de développer une solution efficace et sécurisée pour les transactions en ligne. Ce projet s'est alors élargi pour répondre non seulement à nos propres exigences, mais aussi à celles d'autres utilisateurs cherchant des moyens pratiques pour effectuer leurs paiements numériques.

ظهرت الفكرة استجابةً لحاجة متزايدة إلى حلول الدفع عبر الإنترنت والدفع عبر الهاتف المحمول كانت البداية مع ضرورة داخلية داخل مؤسستنا، لتيسير عمليات دفع حجوزات الفنادق وشراء تذاكر الطيران وعند مواجهة هذه الاحتياجات؛ أدركنا أهمية تطوير حل فعال وآمن للمعاملات الإلكترونية، ومع مرور الوقت تطور هذا المشروع ليشمل تلبية متطلباتنا الخاصة، بالإضافة إلى احتياجات المستخدمين الآخرين الذين يبحثون عن وسائل مريحة وموثوقة لإتمام مدفوعاتهم الرقمية.

س 2: تأسست SlickPay عام 2022:

✓ متى كان ذلك بالتحديد (اليوم والشهر)؟.

12 septembre 2022.

✓ ما هو شكلها القانوني؟، وأين مقرها الرئيسي؟.

SARL.

SARL, siège social : Villa 189, Bois des cars 03, Dely Brahim, Alger.

✓ من يكون مديرها التنفيذي (CEO)؟، مع نبذة عن المؤسسين.

Mounir AMMARI

Yacine FETHIZA TEDJANI

Ingénieur Géophysique

Co-fondateur AZIMUT BUSINESS SOLUTION

Co-fondateur SlickPay

Fondateur SBC

Ayoub MENZOU

Ingénieur logiciel

Développeur Web / Back-End Sénior

Co-fondateur SlickPay

✓ وماذا كان مصدر التمويل عند الانطلاق؛ هل هو التمويل الذاتي، أو الأسرة والأصدقاء؟.

Auto-Financement

التمويل الذاتي

II - SlickPay: التجربة مع الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF) "مرحلة التوسع"

س 3: في أكتوبر عام 2020، خلال الطبعة الأولى لـ "الجزيرة ديسرابت / Algeria Disrupt"؛ كان رئيس البلاد، قد أعلن عن إنشاء الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)؛ لتمكين أصحاب المشاريع المبتكرة من إنشاء مؤسساتهم هذا من جهة، ومن جهة أخرى تمكينكم أنتم أصحاب المؤسسات الناشئة الموجودة بالفعل في السوق من التوسع:

✓ فما رأيكم في هذه الخطوة؟.

La création de l'ASF et sa méthode de financement se sont révélées être les plus adaptées pour favoriser l'émergence et le développement des startups. Contrairement au financement classique par crédit, qui est souvent inaccessible pour les projets à haut risque, l'ASF offre une approche plus souple et ciblée. En fournissant un soutien financier direct et en prenant en charge une partie du risque associé, l'ASF permet aux jeunes entreprises de se lancer plus facilement.

إنشاء الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)، والطريقة التي يستخدمها لتمويل المشاريع هي الأنسب، لتشجيع ظهور وتطور المؤسسات الناشئة؛ على عكس التمويل التقليدي عبر القروض، الذي غالبًا ما يكون غير متاح للمشاريع ذات المخاطر العالية؛ يوفر الصندوق نهجًا أكثر مرونة وتوجيهًا، من خلال تقديم دعم مالي مباشر وتحمل جزء من المخاطر المرتبطة، ويسمح الصندوق للمؤسسات الناشئة بالانطلاق بسهولة أكبر.

✓ متى تحصلت SlickPay على "علامة مؤسسة ناشئة / Label Startup"، ومتى تم تقديم طلب التمويل للصندوق؟.

Le label a été obtenu en mois de Septembre 2022, le financement en mois mars 2023.

✓ والآن؛ متى تحصلت SlickPay على التمويل من قبل الصندوق؟ وما هو مستوى التمويل الذي حظيت به؟.

Le financement a été octroyé en mois d'Avril 2023, SlickPay a obtenu le 3^{ème} Ticket.

✓ من قطاعات نشاط المؤسسات الناشئة الشريكة للصندوق الـ 18 أدناه، حدد قطاع نشاط مؤسستكم SlickPay:

<input type="checkbox"/>	الصحة الإلكترونية	<input checked="" type="checkbox"/>	الخدمات الإلكترونية	<input checked="" type="checkbox"/>	التجارة الإلكترونية
<input checked="" type="checkbox"/>	البرمجيات	<input type="checkbox"/>	علم الروبوتات	<input type="checkbox"/>	التعليم الإلكتروني
<input type="checkbox"/>	الصناعة	<input type="checkbox"/>	شبه الصيدلي	<input type="checkbox"/>	الصيدلة
<input type="checkbox"/>	التكنولوجيا المالية	<input type="checkbox"/>	التكنولوجيا التربوية	<input type="checkbox"/>	النقل واللوجستيك
<input type="checkbox"/>	التكنولوجيا الخضراء	<input checked="" type="checkbox"/>	الرقمنة	<input type="checkbox"/>	الذكاء الاصطناعي

الأجهزة الإلكترونية ومكوناتها الألعاب الإلكترونية والترفيه البناء والأشغال العمومية

✓ كيف أصبحت SlickPay بعد الدعم المالي للصندوق؟ (حققت SlickPay نجاحاً ملحوظاً والمطلوب مؤشرات تعكس هذا النجاح حتى نهاية عام 2023: مثلاً تطور خدماتها، عدد عملائها عدد موظفيها أو توسع فريق عملها، هل دخلت أسواق جديدة؟، هل حصلت جوائز؟...).

Après avoir bénéficié du soutien financier du fonds, SlickPay a connu un succès notable. Voici quelques indicateurs qui reflètent cette réussite :

- **Recrutement de nouveaux employés** : SlickPay a considérablement élargi son équipe en recrutant une dizaine d'employés. Ce renforcement des ressources humaines a permis d'améliorer l'efficacité opérationnelle et de soutenir l'expansion de l'entreprise.
- **Augmentation du nombre d'utilisateurs** : L'entreprise a observé une croissance significative de sa base d'utilisateurs, démontrant l'attrait croissant de ses services. Cette augmentation du nombre d'utilisateurs est un indicateur clé de l'acceptation et de la réussite des solutions proposées par SlickPay.
- **Signature de nouveaux partenariats** : SlickPay a également établi plusieurs nouveaux partenariats stratégiques. Ces collaborations renforcent sa position sur le marché et ouvrent des opportunités pour de nouvelles synergies et un développement accru.

بعد الاستفادة من الدعم المالي للصندوق؛ حققت SlickPay نجاحاً ملحوظاً، وفيما يلي بعض المؤشرات التي تعكس هذا النجاح:

- **توظيف موظفين جدد:** قامت SlickPay بتوسيع فريقها بشكل كبير، من خلال توظيف عشرات الموظفين؛ وقد ساعد هذا التعزيز للموارد البشرية، على تحسين الكفاءة التشغيلية ودعم توسع المؤسسة.
- **زيادة عدد المستخدمين:** شهدت المؤسسة نمواً ملحوظاً في قاعدة مستخدميها، مما يبرهن على الجاذبية المتزايدة لخدماتها؛ ويُعدّ هذا الارتفاع في عدد المستخدمين، مؤشراً أساسياً على قبول ونجاح الحلول التي تقدمها SlickPay.
- **توقيع شراكات جديدة:** كما قامت SlickPay بإبرام عدة شراكات استراتيجية جديدة

وتعزز هذه التعاونات من موقعها في السوق، وتفتح فرصاً لخلق شراكات جديدة وتطوير أكبر.

س 4: أخيراً، وعلى ضوء تجربتكم مع الصندوق:

✓ هل كانت هناك نقائص؟ في حالة نعم، ما هي اقتراحاتكم لتجاوزها؟

L'expérience avec l'ASF a été entièrement dématérialisée, sans utilisation de papier, avec une prise en charge totale de tous nos besoins. Cette approche numérique a simplifié les processus administratifs, accéléré les démarches et permis une gestion plus efficace de notre projet.

كانت التجربة مع الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)؛ خالية تماماً من الورق، مع توفير دعم كامل لجميع احتياجاتنا؛ هذه الطريقة الرقمية سهلت العمليات الإدارية، وسرّعت الإجراءات، وسمحت بإدارة أكثر كفاءة لمشروعنا.

✓ ما رأيكم في أدائه؟.

Le Fond d'investissement ASF est un outil très efficace pour le développement de l'écosystème en Algérie, vu son écoute, efficacité et aussi la rapidité avec laquelle les dossiers sont traités.

صندوق الاستثمار (ASF)، أداة فعالة للغاية لتطوير النظام البيئي في الجزائر؛ نظراً لاهتمامه وكفاءته، وكذلك سرعة معالجة الملفات.

✓ وما هي رسالتكم أو الكلمة التي توجهونها للباحثين عن التمويل أصحاب المشاريع المبتكرة والمؤسسات الناشئة في الجزائر؟.

Je recommande vivement à tout entrepreneur ou chercheur de se rapprocher de l'ASF, à condition que l'idée ou le projet soit clairement articulé et solidement élaboré. Il est impératif que le modèle économique soit parfaitement adapté et que l'étude de faisabilité soit rigoureuse et bien documentée. Un projet bien structuré et réfléchi a de meilleures chances d'attirer l'attention et le soutien de l'ASF.

نصح بشدة كل رائد أعمال أو باحث عن التمويل بالتوجه إلى الصندوق، بشرط أن تكون الفكرة أو المشروع واضحاً ومُحكّم التخطيط؛ فمن الضروري أن يكون النموذج الاقتصادي مناسباً بشكل تام، وأن تكون دراسة الجدوى دقيقة وموثقة جيداً.

فمشروع يتمتع ببنية متينة وتخطيط مدروس، لديه فرص أفضل لجذب انتباه ودعم الصندوق.

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على:

المقابلة مع السيد منير عماري، أحد مؤسسي المؤسسة الناشئة الجزائرية سليك باي / SlickPay، الجزائر، 25 أوت 2024.

خلاصة الفصل

في ختامه؛ توصل الفصل الثاني الموسوم بـ "تشخيص واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر"، إلى النتائج التالية:

- خلافا للمؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة، لا يوجد تعريف صريح للمؤسسات الناشئة في الجزائر لكن يبقى ما ورد في نص المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال"، وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها أول محاولة جادة لتعريفها من المشرع الجزائري.
- تأتي إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر قبل عام 2020 من أن:
 - ✓ كناك / Cnac، أونساج / Ansez، وأونجام / Angem؛ صيغ تمويل كلاسيكية لا تتناسب وخصوصيتها.
 - ✓ وفينالپ / Finalep، وسوفينانس / Sofinance؛ شركات رأس مال مخاطر بعيدة عنها.
- وعن الآلية المستحدثة خصيصا لتمويلها، والمتمثلة في الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF):
 - ✓ تأسس الصندوق في أكتوبر عام 2020، وانطلق في نشاطه مباشرة في بداية عام 2021.
 - ✓ للحصول على التمويل من قبل الصندوق، لابد كشرط أولي من الحصول على علامة "مؤسسة ناشئة" أو علامة "مشروع مبتكر"؛ حيث يوضع مسح ضوئي للعلامة المعنية، ضمن ملف طلب التمويل (الخطوة الأولى).
 - ✓ الحصول على علامة "مؤسسة ناشئة" أو علامة "مشروع مبتكر"، والمرور يوم العرض التقديمي (الخطوة الثانية)؛ لا يضمن الحصول على التمويل من قبل الصندوق، فقرار لجنة الاستثمار (الخطوة الثالثة) هو الفيصل في منح التمويل من عدمه.
 - ✓ في حالة الحصول على موافقة إيجابية، تستكمل باقي الخطوات، وصولا للخطوة النهائية "توقيع اتفاقية الحساب الجاري"؛ وحينئذ التمويل يتم إطلاقه بشكل تدريجي وفقا لخطة التمويل، بناء على الاحتياجات المعبر عنها من قبل صاحب المشروع، والتي تمت الموافقة عليها من قبل الصندوق.
 - ✓ أما مستويات التمويل (تذاكر الاستثمار) المتوفرة لدى الصندوق، فهي ثلاث: كانت في البداية: المستوى الأول: 2 مليون دج، المستوى الثاني: 5 مليون دج، والمستوى الثالث: 20 مليون دج؛ ثم جرى تعديلها لتصبح: المستوى الأول: 5 مليون دج، المستوى الثاني: 20 مليون

- دج، والمستوى الثالث: 150 مليون دج؛ مع العلم أن المستوى الأول مخصص للمشاريع المبتكرة والمستويين الثاني والثالث مخصصين للمؤسسات الناشئة الموجودة بالفعل في السوق.
- ✓ أخيرا، تعتبر حصيلة إنجازات الصندوق خلال الفترة [2021 - 2023] إيجابية:
- فقد مول إجمالا 363 مؤسسة ناشئة و263 مشروع مبتكر.
 - ومن بين المؤسسات الناشئة التي مولها؛ حققت مؤسسة سليك باي / SlickPay نجاحا لافتا تمثل في تنوع خدماتها، توظيف موظفين جدد، زيادة عدد المستخدمين، وتوقيع شراكات جديدة.



في خاتمة دراستنا، نلفت الانتباه إلى أمر قد يتبادر إلى ذهن القارئ؛ ألا وهو لماذا لم نأت على ذكر حاضنات ومسرعات الأعمال، والتمويل الجماعي ومسابقات ريادة الأعمال في الجزائر، فهل هذه المصادر منعدمة في بلادنا حتى بعد عام 2020؟.

في الحقيقة؛ ارتفع عدد حاضنات الأعمال عبر الوطن بين 2020 و 2023 (والرقم هنا لا يشمل حاضنات الأعمال الجامعية)، من 14 حاضنة إلى 60 حاضنة، تتنوع بين الخاصة والعامة والمختلطة.

كذلك؛ تم في مارس 2021، تدشين أول مسرعة أعمال عمومية تحمل التسمية المختصرة **أليجريا فانتور/Algeria Venture**، لتضاف إلى قائمة المسرعات الخاصة وعلى رأسها **Haba Institute**، مسرع في وسط الجزائر العاصمة لمؤسسه البروفيسور بلقاسم حبة.

أيضا التمويل الجماعي موجود؛ وهناك العديد من المسابقات التي تنظمها المؤسسات العمومية والخاصة حيث ينال الفائزون عموما جائزة على شكل رأس مال (أموال)، من أمثلتها: مسابقة **Jinnovtic** التي نظمتها وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية، ومسابقات **Djezzy و Oreedoo**.

ولكن كل المصادر أعلاه؛ في تمويل المؤسسات الناشئة حاليا، هي مصادر ثانوية (هامشية)، على أمل أن تصبح أكثر أهمية في المستقبل القريب.

وهكذا يبقى المصدر البارز هو الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)، أول صندوق استثمار في مجال رأس المال المخاطر في البلاد، مخصص بالكامل للمؤسسات الناشئة والمشاريع المبتكرة والذي رغم حداثة نشأته، إلا أنه أثبت فعاليته ونجاعته في أداء المهام المنوطة به، بشهادة المؤسسات الممولة من قبله ومنها مؤسسة سليك باي / **SlickPay**؛ معتبرة إياه أداة فعالة للغاية لتطوير النظام البيئي في الجزائر نظرا لاهتمامه وكفاءته، وكذلك سرعة معالجة الملفات.

ناصحة وبشدة كل رائد أعمال باحث عن التمويل، بالتوجه إلى الصندوق؛ شرط أن تكون الفكرة أو المشروع واضحا ومحكم التخطيط، فمشروع يتمتع ببنية متينة وتخطيط مدروس، لديه فرص أفضل لجذب انتباه ودعم الصندوق.

وبخصوص آفاق الدراسة؛ يمكن القول أن دراستنا كانت نوعا ما شاملة، إلا أنها قابلة للبحث في كل زمان تحت عنوان:

"الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF) - واقع وآفاق-".

ولأنه تعذر علينا دراسة حالة المؤسسة الناشئة أوبتيشارج / Opticharge، لسبب سبق ذكره؛ فقد تكون هذه الأخيرة موضوع لدراسة مستقبلية تحت عنوان:

"أوبتيشارج / Opticharge كنموذج لمؤسسة ناشئة ناجحة بدعم من الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)".

في الأخير؛ نتمنى أن نكون قد وفقنا في معالجة هذا الموضوع، ونأمل أن يكون بحثنا مساهمة إيجابية في حقل البحث العلمي في الجزائر.



**المصادر
والمراجع**

I. المصادر والمراجع باللغة العربية

1. الكتب

- الفياض يزيد بن عبد الرحمن بن عبد العزيز: " الأحكام الفقهية للتمويل برأس المال الجريء " دار الميمان للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الرياض، السعودية، 2020.
- الشميمري أحمد بن عبد الرحمن، المبيريك وفاء بنت ناصر: " زيادة الأعمال "، نشر وتوزيع العبيكان الطبعة الأولى، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2019.
- جامعة الملك سعود: " زيادة الأعمال "، الإصدار الثامن، الطبعة الأولى، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2021.
- غنيم عثمان محمد، أبو زنت ماجدة أحمد: " التنمية المستدامة: فلسفتها وأساليب تخطيطها وأدوات قياسها "، دار صفاء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2007.
- مجموعة من الباحثين: " إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة "، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة جيجل، الجزائر، 2021.

2. الرسائل الجامعية

- أحمد محمد يونس داليا: " واقع مسرعات الأعمال في زيادة فرص نجاح الشركات الريادية الناشئة في قطاع غزة - دراسة حالة مسرعة الأعمال Gaza Sky Geeks - "، رسالة لنيل شهادة الماجستير، تخصص اقتصاديات التنمية، تحت إشراف: محمد إبراهيم مقداد، وسيم إسماعيل الهاويل كلية التجارة، الجامعة الإسلامية بغزة، فلسطين، 2017.
- ياسر عبد الرحمن: " تقييم دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحد من ظاهرة البطالة - حالة ولاية جيجل - "، رسالة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص تسيير الموارد البشرية تحت إشراف: عبد الفتاح بوخمحم، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة جيجل الجزائر، 2013-2014.
- ساري نصر الدين: " استراتيجية ترقية الكفاءة الاستخدامية للثروة الغازية في إطار مبادئ وأهداف التنمية المستدامة - دراسة تطبيقية على قطاع الغاز الجزائري "، رسالة لنيل شهادة الماجستير في إطار مدرسة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص إدارة الأعمال الاستراتيجية

للتنمية المستدامة، تحت إشراف: صالح صالح، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
جامعة سطيف 1، الجزائر، 2010-2011.

- سبتي محمد: " فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة دراسة حالة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة - **Finalep** -"، رسالة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص إدارة مالية، تحت إشراف: عبد الحق بوعتروس، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة قسنطينة 2، الجزائر، 2008 - 2009.
- بلعدي عبد الله: " التمويل برأس المال المخاطر دراسة مقارنة مع التمويل بنظام المشاركة"، رسالة لنيل شهادة الماجستير، تخصص اقتصاد إسلامي، تحت إشراف: الطاهر هارون، كلية العلوم الاجتماعية والعلوم الإسلامية، جامعة باتنة، الجزائر، 2007 - 2008.

3. المجالات والبحوث

- أمرار نصر الدين، فوكة سفيان: " دور حاضنات الأعمال الجامعية في تعزيز اقتصاد المعرفة في الجزائر - دراسة على ضوء القرار الوزاري 1275 -"، مجلة السياسة العالمية، المجلد 07، العدد 02، جوان 2023، مخبر الدراسات السياسية والدولية، جامعة بومرداس، الجزائر.
- الناصر محمد سعد: " رأس المال المخاطر: نموذج واعد لتمويل المشروعات الريادية في المملكة العربية السعودية"، بحث مكمل لمرحلة الماجستير مدعوم من برنامج دعم أبحاث ورسائل طلاب الدراسات العليا في كرسي سابق لدراسات الأسواق المالية الإسلامية، السعودية، 2012.
- بوالشعور شريفة: " دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة **Startups**: دراسة حالة الجزائر"، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 04، العدد 02، 2018، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة بشار، الجزائر.
- بن عطية حورية، مياح عادل: " دور حاضنات الأعمال الجامعية في دعم المؤسسات الناشئة - حاضنة الأعمال الجامعية (المسيلة) نموذجاً -"، مجلة السلام للعلوم الإنسانية والاجتماعية المجلد 06، العدد 02، جانفي 2023، مخبر حقوق الإنسان، جامعة الجزائر 3، الجزائر.
- حمروش نور الهدى " المؤسسات الناشئة بين آليات الدعم والواقع في الجزائر"، مجلة قضايا معرفية المجلد 02، العدد 02، 2022، جامعة الجلفة، الجزائر.

- خلاف فاتح: " أثر مسرعات الأعمال على دور المؤسسات الناشئة: "ألجريا فانتور" أنموذجا - قراءة تحليلية للمرسوم التنفيذي رقم 356/20 - "، مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال المجلد 06، العدد 04، ديسمبر 2021، مخبر العقود وقانون الأعمال، جامعة قسنطينة 1، الجزائر.
- ياسر عبد الرحمن، براشن عماد الدين: " قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: الواقع والتحديات "، مجلة نماء للاقتصاد والتجارة، العدد الثالث، جوان 2018، جامعة جيجل، الجزائر.
- بلعابد فاروق، بوسنة جمال: " دور المؤسسات الناشئة في تحقيق التنمية المستدامة "، مجلة القانون والعلوم السياسية، المجلد 09، العدد 01، 2023، معهد الحقوق والعلوم السياسية، المركز الجامعي النعامة، الجزائر.
- زرمان كريم: " التنمية المستدامة في الجزائر من خلال برنامج الإنعاش الاقتصادي 2001-2009 "، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، المجلد 04، العدد 01، جوان 2010، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، الجزائر.
- زرواق عائشة: " تمويل المؤسسات الناشئة في القانون الجزائري - صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة نموذجا - "، المجلة الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية، المجلد 07 العدد 01، جوان 2022، كلية الحقوق، جامعة تيسمسيلت، الجزائر.
- حجاب عيسى، عيشاوي وهيبة: " دور المستثمرين الملائكة في تمويل المشاريع المقاولاتية: دراسة حالة أوروبا خلال الفترة (2013 - 2016) "، مجلة البحوث الاقتصادية المتقدمة، المجلد 04 العدد 02، ديسمبر 2019، جامعة الوادي، الجزائر.
- حريد رامي، سلامة سارة: " دور شبكات الاستثمار الملائكي في تسهيل وصول رواد الأعمال إلى رأس المال الملائكي - دراسة حالة شبكة المستثمرين الملاك الأوروبية (EBAN) - " مجلة الدراسات المالية، المحاسبية والإدارية، المجلد 09، العدد 02، ديسمبر 2022، مخبر المحاسبة، المالية الجباية والتأمين، جامعة أم البواقي، الجزائر.
- جباري شوقي، قطراني زهيرة: " التمويل الجماعي آلية مستحدثة لمواجهة معضلة تمويل الشركات الناشئة مع الإشارة إلى حالة الجزائر "، مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، المجلد 04، العدد 02، ديسمبر 2022، معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي أفلو، الجزائر.

- موسيم رميساء نجة، بلغنو سومية: " دور آليات التمويل الحديثة في تقليل صعوبات التمويل التقليدي للمؤسسات الناشئة "، مجلة دراسات اقتصادية، المجلد 18، العدد 01، أبريل 2024 جامعة الجلفة، الجزائر.
- عابد نصيرة، بريش عبد القادر: " رأس المال المخاطر كمدخل استراتيجي لتدعيم التمويل الاستثماري في الجزائر "، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، المجلد 14، العدد 02، 2018 جامعة الشلف، الجزائر.

4. الوثائق والقوانين الرسمية

- القانون رقم 17-02 المؤرخ في 10 جانفي 2017، يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 02، الصادرة بتاريخ 2017/01/11.
- المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، يتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال"، وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 55، الصادرة بتاريخ 2020/09/21.
- القانون رقم 06-11 المؤرخ في 24 جوان 2006، يتعلق بشركة الرأسمال الاستثماري، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 42، الصادرة بتاريخ 2006/06/25.

5. المحاضرات والملتقيات والمؤتمرات العلمية

- بوسمينة أمال، سفاري أسماء: " دور المؤسسات الناشئة في خدمة أهداف التنمية المستدامة - عرض تجارب مؤسسات ناشئة - "، مداخلة في المؤتمر العلمي الوطني الأول تحت عنوان: التوجه نحو الاستثمار في المؤسسات الناشئة في ظل اقتصاد المعرفة - رهان لتحقيق التنمية المستدامة، مخبر الابتكار والهندسة المالية بالشراكة مع كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير ومخبر المحاسبة، المالية، الجباية والتأمين، جامعة أم البواقي، الجزائر، يومي 02 و03 نوفمبر 2022، منشورات مخبر الابتكار والهندسة المالية، الجزائر.
- مباركي كريمة: " محاضرة بعنوان: أشكال ريادة الأعمال، مجالاتها وأنواعها وفوائدها "، مقياس ريادة الأعمال، السنة الثانية ليسانس علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة قلمة، الجزائر، 2023-2024.

- مباركى كريمة: " محاضرة بعنوان : توليد الأفكار للمشاريع الريادية، نموذج العمل التجاري وخطة العمل، تمويل المشاريع الريادية"، مقياس ريادة الأعمال، السنة الثانية ماستر علم الطفيليات، كلية علوم الطبيعة والحياة وعلوم الأرض والكون، جامعة قلمة، الجزائر، 2023-2024.
- بوزيفي وهيبية: " مطبوعة بيداغوجية "، مقياس المقاولاتية، السنة الثانية ماستر، كلية علوم الإعلام والاتصال، جامعة الجزائر3، الجزائر، 2021-2022.
- المبيريك وفاء بنت ناصر، الجاسر نورة جاسر: " النظام البيئي لريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية "، مداخلة في المؤتمر السعودي الدولي لجمعيات ومراكز ريادة الأعمال تحت عنوان: نحو بيئة داعمة لريادة الأعمال في الشرق الأوسط، أكاديمية البرامج التدريبية، الرياض، المملكة العربية السعودية أيام 09 و10 و11 سبتمبر 2014.
- نواصرية أسامة، نجاح عصام: " مصادر التمويل الجديدة التي تفرضها طبيعة الشركات الناشئة " مداخلة متوفرة على الرابط التالي (تاريخ الاطلاع: 2024/09/02):
https://www.researchgate.net/publication/364950784_msadr_altnwyl_aljdydt_alty_tfrdha_tbyt_alshrkat_alnashyt

6. الحوارات والتصريحات

- المقابلة مع السيد عقبة حشاني، المدير العام للصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF) الجزائر، 5 ماي 2024.
- المقابلة مع السيد منير عماري، أحد مؤسسي المؤسسة الناشئة الجزائرية سليك باي / SlickPay، الجزائر 25 أوت 2024.

7. بعض الهيئات الحكومية

- الأمم المتحدة- الجمعية العامة: " تحويل عالمنا: خطة التنمية المستدامة لعام 2030 "، أكتوبر 2015.
- برنامج الأمم المتحدة الإنمائي: " التفكير التصميمي- دليل لنمذجة واختبار حلول أهداف التنمية المستدامة "، 2017.
- وزارة الاتصال - المركز الوطني لوثائق الصحافة والإعلام: " الصناعة الجزائرية: رهانات وآفاق "، الجزائر مارس 2011.
- الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF): " دليل المشاركة "، الجزائر، 2022.

8. مراجع أخرى على شبكة الإنترنت

- طلعت أسامة: " ما هي الشركة الناشئة (STARTUP) وسماحتها وكيفية تمويلها "، 12 ماي 2023
متوفر على الرابط التالي:
تاريخ الاطلاع: 2023/10/16 <https://www.alrab7on.com/what-is-a-startup>
- علي أمين: " أفضل حاضنات الأعمال في السعودية لاحتضان مشروعك "، 12 أبريل 2024، متوفر
على الرابط التالي:
تاريخ الاطلاع: 2024/09/03 <https://www.alrab7on.com>
- " أفضل حاضنات ومسرعات الأعمال في الولايات المتحدة "، 17 جوان 2024، متوفر على الرابط
التالي: تاريخ الاطلاع: 2024/09/03 <https://fastercapital.com/arabpreneur>
- " Y Combinator: المسرع الأكثر شهرة للشركات الناشئة الخالية من الهدر "، 11 جوان 2024
متوفر على الرابط التالي: تاريخ الاطلاع:
2024/09/03 <https://fastercapital.com/arabpreneur/Y-Combinator>
- أحمد سمير: " التمويل الجماعي والمسابقات الريادية... حلول عبقرية للشركات الناشئة "، متوفر
على الرابط التالي:
تاريخ الاطلاع: 2023/11/24 <https://www.aljazeera.net/ebusiness/2018/12/17>
- " نهائيات كأس العالم لريادة الأعمال في السعودية بمشاركة 100 شركة "، متوفر على الرابط التالي:
تاريخ الاطلاع: 2024/09/05 <https://www.aljazeera.net/ebusiness/2024/9/4>
- " هدف القضاء على الفقر في جدول أعمال 2030 معرض للخطر دون وجود عمل لائق "،
18 ماي 2016، متوفر على الرابط التالي: تاريخ الاطلاع: 2024/07/22
<https://www.ilo.org/ar/resource/news/hdf-alqda-ly-alfqr-fy-jdwl-amal-2030-mrdun-llkhtr-dwn-wjwd-mlin-layq>
- " التمويل: 10 استراتيجيات تمويل أساسية لنجاح الشركات الناشئة "، 12 جوان 2024، متوفر
على الرابط التالي:
تاريخ الاطلاع: 2024/07/16 <https://fastercapital.com/arabpreneur>

- " الصندوق الجزائري للمؤسسات الناشئة يمول أكثر من 300 مؤسسة ناشئة " ، 06 مارس 2024
متوفر على الرابط التالي: تاريخ الاطلاع: 2024/06/05
<https://www.aps.dz/ar/economie/158454> - 300
- " قصة نجاح شركة أبل " ، 15 جوان 2024، متوفر على الرابط التالي:
تاريخ الاطلاع: 2024/07/26
<https://eirshad.com>
- أبو الفتوح عماد: " كيف تمول مشروعك الناشئ؟ " ، متوفر على الرابط التالي:
تاريخ الاطلاع: 2024/07/16
<https://www.aljazeera.net/midan/miscellaneous/entrepreneurship/2017/1/17>
- " ما هو رأس المال المغامر.. وما الفرق بينه وبين الاستثمار الملائكي؟ " ، 2017/05/27، متوفر
على الرابط التالي: تاريخ الاطلاع: 2024/08/18
<https://www.argaam.com/ar/article/articledetail/id/488149>
- [https:// www.un.org/ar/climatechange/science/causes-effects-climate-change](https://www.un.org/ar/climatechange/science/causes-effects-climate-change)
تاريخ الاطلاع: 2024/07/23
- <https://www.aljazeera.net/encyclopedia/2015/6/29>
تاريخ الاطلاع: 2024/07/26
- <https://moukawil.dz/beta/knowledgebase/difference-entre-startup-et-micro-entreprise>
تاريخ الاطلاع: 2024/06/07
- [https://www.cnac.dz/site_cnac_new/Web%20Pages/Ar/AR_Presentation CNAC.aspx](https://www.cnac.dz/site_cnac_new/Web%20Pages/Ar/AR_Presentation_CNAC.aspx)
تاريخ الاطلاع: 2024/05/12
- <https://www.finalep.dz> تاريخ الاطلاع : 2024/09/02
- <https://www.finalep.dz> تاريخ الاطلاع : 2024/09/03
- <https://badrbanque.dz> تاريخ الاطلاع: 2024/05/08
- <https://www.bna.dz> تاريخ الاطلاع: 2024/05/08

- <https://www.cpa-bank.dz> تاريخ الاطلاع: 2024/05/08
- <https://www.cnepanque.dz> تاريخ الاطلاع: 2024/05/08
- <https://www.bdl.dz> تاريخ الاطلاع: 2024/05/08
- <https://moukawil.dz> تاريخ الاطلاع: 2024/05/09
- <https://gloriousalgeria.dz/Ar/Achievements/show/48/>
تاريخ الاطلاع: 2024/05/11
- <https://www.slick-pay.com/#service> تاريخ الاطلاع: 2024/09/07
- <https://www.slick-pay.com/#service> تاريخ الاطلاع: 2024/09/08
- <https://www.slick-pay.com> تاريخ الاطلاع: 2024/09/04

.II المصادر والمراجع باللغة الأجنبية

- <https://dictionary.cambridge.org/fr/dictionnaire/anglais/start-up>
date visited : 23/03/2024.
- <https://www.larousse.fr/dictionnaire/français/start-up/74493>
consulter le: 23/03/2024.
- BLANK Steve: "**Why the Lean Start-Up Changes Everything**" Harvard Business Review [Available at: <https://hbr.org/2013/05/why-the-lean-start-up-changes-everything/> Date visited : 24/03/2024].
- Commission européenne : "**Guide de l'utilisateur pour la définition des PME**", Office des publications de l'Union européenne, Luxembourg 2015.
- ARNAUD Emmanuel, BERGER Arnaud, DE PERTHUIS Christian: "**Le développement durable**", Nathan, paris, France, 2011.
- National Venture Capital Association (NVCA) : "**2020 YEARBOOK**" USA, March 2020.
- Wilmer Cutler Pickering Hale and Dorr LLP (WILMERHALE) : "**Venture Capital Report 2021**", Washington and Boston, USA, 2021.
- <https://asf.dz> consulter le: 07/05/2024
- Ministère des Finances : "**LE NOUVEAU MODELE DE CROISSANCE (SYNTHESE)**", Algérie, Juillet 2016.



قوانين

- وبمقتضى الأمر رقم 66-156 المؤرخ في 18 صفر عام 1386 الموافق 8 يوتيو سنة 1966 والمتضمن قانون العقوبات، المعدل والمتمم،

- وبمقتضى الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر سنة 1975 والمتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم،

- وبمقتضى الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر سنة 1975 والمتضمن القانون التجاري، المعدل والمتمم،

- وبمقتضى المرسوم التشريعي رقم 93-10 المؤرخ في 2 ذي الحجة عام 1413 الموافق 23 مايو سنة 1993 والمتعلق ببورصة القيم المتقولة، المعدل والمتمم،

- وبمقتضى الأمر رقم 96 - 08 المؤرخ في 19 شعبان عام 1416 الموافق 10 يناير سنة 1996 والمتعلق بهيئات التوظيف الجماعي للقيم المتقولة (ه.ت.ج.ق.م.)، (ش.إ.ر.م.م.) و (ص.م.ت.)،

- وبمقتضى القانون رقم 01-18 المؤرخ في 27 رمضان عام 1422 الموافق 12 ديسمبر سنة 2001 والمتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،

- وبمقتضى القانون رقم 02-11 المؤرخ في 20 شوال عام 1423 الموافق 24 ديسمبر سنة 2002 والمتضمن قانون المالية لسنة 2003،

- وبمقتضى القانون رقم 04-18 المؤرخ في 13 ذي القعدة عام 1425 الموافق 25 ديسمبر سنة 2004 والمتعلق بالوقاية من المخدرات والمؤثرات العقلية وقمع الاستعمال والاتجار غير المشروعين بها،

- وبمقتضى القانون رقم 04-21 المؤرخ في 17 ذي القعدة عام 1425 الموافق 29 ديسمبر سنة 2004 والمتضمن قانون المالية لسنة 2005،

- وبمقتضى القانون رقم 05-01 المؤرخ في 27 ذي الحجة عام 1425 الموافق 6 فبراير سنة 2005 والمتعلق بالوقاية من تبييض الأموال وتمويل الإرهاب ومكافحتها،

- وبمقتضى الأمر رقم 05-06 المؤرخ في 18 رجب عام 1426 الموافق 23 غشت سنة 2005 والمتعلق بمكافحة التهريب،

قانون رقم 06-10 مؤرخ في 28 جمادى الأولى عام 1427 الموافق 24 يوتيو سنة 2006 ، يتضمن إلغاء الأمر رقم 03-02 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق 19 يوليوس سنة 2003 والمتعلق بالتعلق بالمرأة.

إن رئيس الجمهورية ،

- بناء على الدستور، لاسيما المواد 119 و120 و122 و 126 منه،

- وبمقتضى الأمر رقم 03-02 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق 19 يوليو سنة 2003 والمتعلق بالتعلق بالمرأة،

- وبعد مصادقة البرلمان،

يصدر القانون الآتي تصه :

المادة الأولى : يلغى الأمر رقم 03-02 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق 19 يوليو سنة 2003 والمتعلق بالتعلق بالمرأة.

المادة 2 : ينشر هذا القانون في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

حرر بالجزائر في 28 جمادى الأولى عام 1427 الموافق 24 يوتيو سنة 2006.

عيد العزيز بوتفليقة



قانون رقم 06-11 مؤرخ في 28 جمادى الأولى عام 1427 الموافق 24 يوتيو سنة 2006 ، يتعلق بشركة الرأسمال الاستثماري.

إن رئيس الجمهورية،

- بناء على الدستور، لاسيما المواد 119 و120 و122 و 126 منه،

- وبمقتضى الأمر رقم 66-154 المؤرخ في 18 صفر عام 1386 الموافق 8 يوتيو سنة 1966 والمتضمن قانون الإجراءات المدنية، المعدل والمتمم،

- وبمقتضى الأمر رقم 66-155 المؤرخ في 18 صفر عام 1386 الموافق 8 يوتيو سنة 1966 والمتضمن قانون الإجراءات الجزائية، المعدل والمتمم،

- حصص الشركاء،
- وبوجه عام، جميع فئات القيم المتقولة الأخرى المماثلة لأموال خاصة طبقا للتشريع والتنظيم المعمول بهما.
تتولى شركة الرأسمال الاستثماري تسيير القيم المتقولة.

المادة 6 : يمكن شركة الرأسمال الاستثماري أن تقوم، بشكل ثانوي، في إطار هدفها ولحساب المؤسسات المهتمة، بأية عملية ذات صلة لا تتنافى مع هدفها.

المادة 7 : تؤسس شركة الرأسمال الاستثماري في شكل شركة مساهمة تخضع للتشريع والتنظيم المعمول بهما، مع مراعاة أحكام هذا القانون.

المادة 8 : يحدد الرأسمال الأدنى عن طريق التنظيم.

ويسدد وفق الكيفيات الآتية :

- 50 % عند تاريخ تأسيس الشركة،
- 50 % وفقا للأحكام المتصوص عليها في القانون التجاري.

المادة 9 : يحوز رأسمال شركة الرأسمال الاستثماري مستثمرون عموميون أو خواص، سواء كانوا أشخاصا معنويين أو طبيعيين .

تحدد كيفيات حيازة رأسمال شركة الرأسمال الاستثماري بالتسوية للأشخاص المعنويين أو الطبيعيين، عن طريق التنظيم .

الفصل الثاني

ممارسة نشاط الرأسمال الاستثماري

المادة 10 : تخضع ممارسة نشاط الرأسمال الاستثماري إلى رخصة مسبقة يسلمها الوزير المكلف بالالية، بعد استشارة لجنة تنظيم عمليات اليورصة ومراقبتها، ويتك الجزائر.

يودع مؤسسو شركة الرأسمال الاستثماري طلب الرخصة لدى الوزير المكلف بالالية.

ويرفق الطلب بالوثائق الآتية :

- عقد المساهمين،
- مشاريع القوانين الأساسية،
- بطاقات المعلومات عن المؤسسين،
- قائمة المساهمين الحائزين أكثر من 10 % من الرأسمال،
- طريقة التنظيم والعمل.
- أية وثيقة أو معلومة أخرى يطلبها الوزير المكلف بالالية.

- وبمقتضى القانون رقم 06-01 المؤرخ في 21 محرم عام 1427 الموافق 20 فبراير سنة 2006 والتعلق بالوقاية من الفساد ومكافحته،

- وبعد الاطلاع على رأي مجلس الدولة،

- وبعد مصادقة البرلمان،

يصدر القانون الآتي تصه :

الفصل الأول

الموضوع والقانون الأساسي والرأسمال

المادة الأولى : يهدف هذا القانون إلى تحديد شروط ممارسة نشاط الرأسمال الاستثماري من قبل شركة الرأسمال الاستثماري، وكذا كيفيات إنشائها وسيرها.

المادة 2 : تهدف شركة الرأسمال الاستثماري إلى المشاركة في رأسمال الشركة وفي كل عملية تتمثل في تقديم حصص من أموال خاصة أو شبه خاصة لمؤسسات في طور التأسيس أو النمو أو التحويل أو الخوصصة .

المادة 3 : يمارس نشاط الرأسمال الاستثماري من قبل الشركة، لحسابها الخاص أو لحساب الغير، وحسب مرحلة نمو المؤسسة موضوع التمويل.

المادة 4 : تتمثل كيفيات تدخل شركة الرأسمال الاستثماري فيما يأتي :

- رأسمال المخاطرة الذي يشمل :
- * "رأسمال الجدوى" أو "رأسمال الانطلاقة" : قبل إنشاء المؤسسة،
- * "رأسمال التأسيس" : في مرحلة إنشاء المؤسسة،
- "رأسمال النمو" : تنمية طاقات المؤسسة بعد إنشائها،
- "رأسمال التحويل" : استرجاع مؤسسة من قبل مشتر داخلي أو خارجي،
- استرجاع مساهمات و/أو حصص يحوزها صاحب رأسمال استثماري آخر.
- المادة 5 :** تتدخل شركة الرأسمال الاستثماري بواسطة اكتتاب أو اقتناء ما يأتي :
- أسهم عادية،
- شهادات استثمارية،
- سندات قابلة للتحويل إلى أسهم،

الرأسمال الاستثماري والأشخاص الأعضاء في الأجهزة التابعة لها، لتففس الشروط و/أو المقاييس المتصوص عليها في المواد 10 و11 و12 أعلاه وتكون موضوع موافقة مسبقة من الوزير المكلف بالالية.

المادة 14 : تحدد شروط منح رخصة ممارسة نشاط الرأسمال الاستثماري وكذا الشروط المتعلقة بسحبها عن طريق التنظيم.

تسلم رخصة الممارسة في أجل أقصاه ستون (60) يوما ابتداء من تاريخ إيداع الطلب.

يجب أن يكون رفض منح الرخصة مبررا ويبلغ إلى صاحب الطلب في أجل أقصاه ثلاثون (30) يوما ابتداء من تاريخ انتهاء أجل تسليم الرخصة.

وفي حالة رفض الرخصة صراحة أو ضمئيا، يحتفظ صاحب الطلب بحق الطعن المتصوص عليه في التشريع المعمول به.

المادة 15 : يقرر الوزير المكلف بالالية سحب رخصة ممارسة النشاط :

- بناء على طلب شركة الرأسمال الاستثماري،
- بناء على تقرير خاص من محافظ الحسابات بسبب الإخلال الخطير بالتشريع،
- بناء على تقرير من لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها و/أو الوزارة المكلفة بالالية، إذا أصبحت الشركة لا تستوفي الشروط المحددة في هذا القانون.

المادة 16 : يجب على شركة الرأسمال الاستثماري، في حالة سحب الرخصة منها، أن تتوقف فورا عن نشاطها، ويتم حلها طبقا للأحكام المتصوص عليها في المادة 715 مكرر 18 من القانون التجاري، العدل والتمم .

الفصل الثالث

قواعد الحصول على المساهمات والقروض في شركات الرأسمال الاستثماري

المادة 17 : لا يجوز لشركة الرأسمال الاستثماري أن تخصص أكثر من خمسة عشر في المائة (15%) من رأسمالها واحتياطياتها كمساهمة بأموال خاصة في مؤسسة واحدة.

المادة 18 : لا يجوز لشركة الرأسمال الاستثماري أن تحوز أسهما تمثل أكثر من تسعة وأربعين في المائة (49%) من رأسمال مؤسسة واحدة.

المادة 11 : يجب على المؤسسين الأشخاص الطبيعيين وعلى مسيري شركة الرأسمال الاستثماري أن يكونوا متمتعين بحقوقهم المدنية.

لا يجوز لأي شخص أن يكون مؤسساً لشركة رأسمال استثماري أو عضواً في مجلس إدارتها، بصورة مباشرة أو بواسطة شخص آخر، أو مديراً أو مسيراً أو وكيلاً أو ممثلاً، بأية صفة كانت، لشركة الرأسمال الاستثماري، وأن لا يكون مفوضاً للتوقيع باسم هذه المؤسسات:

- إذا سبق أن حكم عليه لارتكابه :
أ- جريمة،
- ب- الاختلاس أو الغدر أو السرقة أو التصب أو إصدار صك بدون رصيد أو خيانة الأمانة،
- ج- سرقات ارتكبتها مودعون عموميون أو ابتزاز أموال أو سندات مالية،
- د- تقليص،

هـ- مخالفة التشريع والتنظيم المتعلقين بالصرف،

و- تزوير محررات أو تزوير محررات خاصة تجارية أو مصرفية،

ز- مخالفة قانون الشركات،

ح- إخفاء أغراض تم الحصول عليها إثر هذه المخالفات،

ط - أية مخالفة متصلة بالاتجار بالخدرات أو التهريب أو تبييض الأموال أو الإرهاب أو الفساد.

- إذا تعرض لحكم تطلقت به جهة قضائية أجنبية واكتسب صفة الشيء المقضي فيه، ويشكل في نظر القانون الجزائري، إداة بسبب ارتكاب إحدى الجرائم أو الجتج المذكورة في هذه المادة،

- إذا أعلن إفلاسه أو شمله إفلاس أو حكم عليه بالسؤولية المدنية كعضو تابع لشخص معتوي أفلس سواء في الجزائر أو في الخارج، وذلك ما لم يرد له الاعتبار .

المادة 12 : يجب على مسيري شركة الرأسمال الاستثماري أن يستوفوا مقاييس الكفاءة والاحترافية.

تحدد هذه المقاييس بموجب قرار من الوزير المكلف بالالية.

المادة 13 : يجب أن تستجيب التغييرات التي تطرأ على حائزي الرأسمال، ومسيري شركات

- انسحاب شركة الرأسمال الاستثماري من
الساهمة عند حلول الأجل المتفق عليه، عن طريق :
* بيع الحصص مع إعطاء الأولوية إلى المساهمين
في الشركة، أو إلى غيرهم من المساهمين،
* أي شكل آخر للانسحاب.

الفصل الخامس الرقابية

المادة 24 : تخضع شركة الرأسمال الاستثماري
لرقابة لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها التي
تتأكد من مطابقة نشاط الشركة للأحكام التشريعية
والتنظيمية المعمول بها.

تمارس لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها
على شركات الرأسمال الاستثماري، المهام والسلطات
التي يخولها إياها المرسوم التشريعي رقم 93-10
المؤرخ في 23 مايو سنة 1993 والمذكور أعلاه.

المادة 25 : تخضع شركة الرأسمال الاستثماري،
في إطار نشاطها، للتشريع والتنظيم المعمول بهما،
لا سيما أحكام المواد من 58 إلى 60 من المرسوم
التشريعي رقم 93-10 المؤرخ في 23 مايو سنة 1993
والمذكور أعلاه.

المادة 26 : ترفع شركة الرأسمال الاستثماري إلى
الوزارة الكلفة بالالية وإلى لجنة تنظيم عمليات
البورصة ومراقبتها :

- تقريرا عن النشاط السداسي مرفقا بوضعية
حافطة الستات،
- الوثائق المحاسبية والمالية لنهاية السنة المالية
العتية،
- تقارير محافظي الحسابات،
- وأية وثيقة أخرى ضرورية لممارسة الرقابة.

الفصل السادس

التظام الجبائي لشركة الرأسمال الاستثماري

المادة 27 : لا تخضع شركة الرأسمال الاستثماري
للضريبة على أرباح الشركات بالتسوية للمداخل
اللتائية من :
- الأرباح،
- تواتج توظيف الأموال،
- تواتج وفائض قيم التنازل عن الأسهم
والحصص.

المادة 19 : لا يجوز لشركة الرأسمال الاستثماري
أن تساهم في شركة إلا على أساس عقد المساهمين الذي
يوضح، على وجه الخصوص، مدة الساهمة في الاستثمار
وشروط الانسحاب من شركة الرأسمال الاستثماري.

المادة 20 : لا يجوز لشركة الرأسمال الاستثماري
أن تقوم باقتراضات تفوق حدود عشرة في المائة (10%)
من أموالها الخاصة الصافية. ولا يمكن أن تستعمل
المبالغ المقترضة لتمويل الحصول على مساهمات.

الفصل الرابع

الموارد المالية لشركة الرأسمال الاستثماري

المادة 21 : تتكون موارد شركة الرأسمال
الاستثماري من :

- 1- رأسمال الشركة والاحتياطات وغيرها من
الأموال الخاصة،
- 2- الأموال شبه الخاصة التي تشمل :
- الموارد الممتوحة من قبل الغير لاستثمارها في
عمليات الرأسمال الاستثماري،
- الأموال العامة الممتوحة من قبل الدولة
لاستثمارها في عمليات الرأسمال الاستثماري التي
تهم الاستثمارات المتجة للسلع والخدمات، والمتجزة
من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،
- 3- الهبات.

المادة 22 : يتم تسيير الأموال شبه الخاصة
المذكورة في المادة 21 أعلاه، في إطار اتفاقية تيرم،
حسب الحالة :

- بين شركة الرأسمال الاستثماري الكلفة بإنتاج
وتسيير المساهمات وصناديق الاستثمار التي تتلقى
الموارد الوجة لتمويل المساهمات،
- بين شركة الرأسمال الاستثماري والدولة.

المادة 23 : تهدف الاتفاقية اليرمة بين شركة
الرأسمال الاستثماري والدولة إلى تحديد مستوى
اللتزام وكيفيات التدخل التي تتمحور حول الليات،
الآتية :

- توجيه الأموال المخصصة للرأسمال الاستثماري
إلى الحصول على مساهمات في المؤسسات الصغيرة
والمتوسطة وتدعيم أموالها الخاصة،
- الحصول على مساهمات عن طريق اكتتاب في
الأسهم أو الستات الماثلة لها،

المادة 29 : تستفيد من المزايا الجبائية المحددة في هذا القانون، شركة الرأسمال الاستثماري التي تتعهد بعدم سحب المبالغ المستثمرة في المؤسسات لمدة خمس (5) سنوات ابتداء من أول يناير من السنة الموالية لتاريخ الحصول على المساهمة.

المادة 30 : يتنشر هذا القانون في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

حرر بالجزائر في 28 جمادى الأولى عام 1427 الموافق 24 يونيو سنة 2006.

عبد العزيز بوتفليقة

تخضع شركة الرأسمال الاستثماري إلى المعدل المنخفض بـ 5% يعتوان الضريبة على أرباح الشركات.

تستفيد شركة الرأسمال الاستثماري المتدخلة في صيغة رأسمال المخاطرة، من الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات لمدة خمس (5) سنوات ابتداء من انطلاق نشاطها.

تحدد كفاءات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم.

المادة 28 : تخضع شركة الرأسمال الاستثماري إلى رسم تسجيل ثابت يبلغه خمسمائة دينار (500 دج) وعشرون ديناراً (20 دج)، عن كل صفحة، بالنسبة لكل عقد تأسيسي، أو زيادة الرأسمال أو تخفيضه، أو التنازل عن قيم متقولة.

مراسيم تنظيمية

ورخصة برتامج قدرها تسعمائة واثنان وسبعون مليون دينار (972.000.000 دج) مقيدان في التفقات ذات الطابع التهنائي (المتصوص عليها في القانون رقم 05-16 المؤرخ في 29 ذي القعدة عام 1426 الموافق 31 ديسمبر سنة 2005 والمتضمن قانون المالية لسنة 2006)، طبقاً للجدول "أ" الملحق بهذا المرسوم.

المادة 2 : يخصص ليزاتية سنة 2006 اعتماد دفع قدره أربعون مليون دينار (40.000.000 دج) ورخصة برتامج قدرها تسعمائة واثنان وسبعون مليون دينار (972.000.000 دج) يقيدان في التفقات ذات الطابع التهنائي (المتصوص عليها في القانون رقم 05-16 المؤرخ في 29 ذي القعدة عام 1426 الموافق 31 ديسمبر سنة 2005 والمتضمن قانون المالية لسنة 2006)، طبقاً للجدول "ب" الملحق بهذا المرسوم.

المادة 3 : يتنشر هذا المرسوم في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

حرر بالجزائر في 25 جمادى الأولى عام 1427 الموافق 21 يونيو سنة 2006.

عبد العزيز بلخادم

مرسوم تنفيذي رقم 06-221 مؤرخ في 25 جمادى الأولى عام 1427 الموافق 21 يونيو سنة 2006، يعدل توزيع تفقات ميزانية الدولة للتجهيز لسنة 2006، حسب كل قطاع.

إن رئيس الحكومة ،

- بناء على تقرير وزير المالية ،

- وبناء على الدستور، لاسيما المادتان 85 - 4 و125 (الفقرة 2) منه،

- وبمقتضى القانون رقم 84 - 17 المؤرخ في 8 شوال عام 1404 الموافق 7 يوليو سنة 1984 والمتعلق بقواتين المالية، المعدل والمتمم،

- وبمقتضى القانون رقم 05-16 المؤرخ في 29 ذي القعدة عام 1426 الموافق 31 ديسمبر سنة 2005 والمتضمن قانون المالية لسنة 2006،

- وبمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 98-227 المؤرخ في 19 ربيع الأول عام 1419 الموافق 13 يوليو سنة 1998 والمتعلق بتفقات الدولة للتجهيز، المعدل والمتمم،

يرسم ما يأتي :

المادة الأولى : يلغى من ميزانية سنة 2006 اعتماد دفع قدره أربعون مليون دينار (40.000.000 دج)

الملحق رقم (02): أسئلة المقابلة مع السيد عقبة حشاني المدير العام للصندوق الجزائري لتمويل

المؤسسات الناشئة (ASF)

س 1: الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)، هو أول صندوق رأس مال مخاطر؛ فما الفرق بينه

وبين شركات رأس المال المخاطر القائمة في الجزائر وعلى رأسها فينالب / Finalep

وسوفينانس / Sofinance .؟

س 2: الصندوق، هو ثمرة تعاون بين الوزارة المنتدبة المكلفة باقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة و06 بنوك

عمومية؛ ماذا عن الهيكل التنظيمي له.؟

س 3: ما هي مميزات الصندوق؟ وفيما تتمثل أهدافه.؟

س 4: ما هي شروط الحصول على التمويل من قبل الصندوق؟ وما هي مستوياته.؟

س 5: كيف يعمل الصندوق.؟

س 6: كم عدد المؤسسات الناشئة والمشاريع المبتكرة الممولة من قبل الصندوق خلال الفترة [2021-2023]؟

مع قائمة اسمية أو نماذج لمؤسسات ناشئة ممولة من قبله.

الملحق رقم (03): أسئلة المقابلة مع السيد منير عماري أحد مؤسسي المؤسسة الناشئة الجزائرية

"SlickPay"

I - SlickPay: الفكرة والتأسيس

س 1: من أين أتت فكرة المؤسسة الناشئة SlickPay؛ بعبارة أخرى، ما المشكلة التي قامت بحلها؟.

س 2: تأسست SlickPay عام 2022:

- ✓ متى كان ذلك بالتحديد (اليوم والشهر)؟.
- ✓ ما هو شكلها القانوني؟، وأين مقرها الرئيسي؟.
- ✓ من يكون مديرها التنفيذي (CEO)؟، مع نبذة عن المؤسسين.
- ✓ وماذا كان مصدر التمويل عند الانطلاق؛ هل هو التمويل الذاتي، أو الأسرة والأصدقاء؟.

II - SlickPay: التجربة مع الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF) "مرحلة التوسع"

س 3: في أكتوبر عام 2020، خلال الطبعة الأولى لـ "ألجيريا ديسرابت / Algeria Disrupt"؛ كان رئيس البلاد، قد أعلن عن إنشاء الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)؛ لتمكين أصحاب المشاريع المبتكرة من إنشاء مؤسساتهم هذا من جهة، ومن جهة أخرى تمكينكم أنتم أصحاب المؤسسات الناشئة الموجودة بالفعل في السوق من التوسع:

- ✓ فما رأيكم في هذه الخطوة؟.
- ✓ متى تحصلت SlickPay على "علامة مؤسسة ناشئة / Label Startup"، ومتى تم تقديم طلب التمويل للصندوق؟.
- ✓ والآن؛ متى تحصلت SlickPay على التمويل من قبل الصندوق؟ وما هو مستوى التمويل الذي حظيت به؟.
- ✓ من قطاعات نشاط المؤسسات الناشئة الشريكة للصندوق الـ 18 أدناه، حدد قطاع نشاط مؤسستكم

:SlickPay

- | | | | | | |
|--------------------------|---------------------|--------------------------|---------------------|--------------------------|-------------------|
| <input type="checkbox"/> | التجارة الإلكترونية | <input type="checkbox"/> | الخدمات الإلكترونية | <input type="checkbox"/> | الصحة الإلكترونية |
| <input type="checkbox"/> | التعليم الإلكتروني | <input type="checkbox"/> | علم الروبوتات | <input type="checkbox"/> | البرمجيات |
| <input type="checkbox"/> | الصيدلة | <input type="checkbox"/> | شبه الصيدلي | <input type="checkbox"/> | الصناعة |

- النقل واللوجستيك التكنولوجيا التربوية التكنولوجيا المالية
- الذكاء الاصطناعي الرقمنة التكنولوجيا الخضراء
- الأجهزة الإلكترونية ومكوناتها الألعاب الإلكترونية والترفيه البناء والأشغال العمومية

✓ كيف أصبحت SlickPay بعد الدعم المالي للصندوق؟ (حققت SlickPay نجاحا ملحوظا والمطلوب مؤشرات تعكس هذا النجاح حتى نهاية عام 2023: مثلا تطور خدماتها، عدد عملائها عدد موظفيها أو توسع فريق عملها، هل دخلت أسواق جديدة؟، هل حصدت جوائز؟...).

س 4: أخيرا، وعلى ضوء تجربتكم مع الصندوق:

- ✓ هل كانت هناك نقائص؟ في حالة نعم، ما هي اقتراحاتكم لتجاوزها؟.
- ✓ ما رأيكم في أدائه؟.
- ✓ وما هي رسالتكم أو الكلمة التي توجهونها للباحثين عن التمويل أصحاب المشاريع المبتكرة والمؤسسات الناشئة في الجزائر؟.

الملحق رقم (04): أسئلة المقابلة مع السيد أحمد بداوي أحد مؤسسي المؤسسة الناشئة الجزائرية

"Opticharge"

I - Opticharge: الفكرة والتأسيس

س 1: من أين أتت فكرة المؤسسة الناشئة Opticharge؛ بعبارة أخرى، ما المشكلة التي قامت بحلها؟.

س 2: من سمات رواد الأعمال، التخطيط الجيد؛ فهل لنا بمخطط نموذج العمل التجاري / Business Model

Canvas (BMC) لمؤسستكم؟.

س 3: تأسست Opticharge في أبريل عام 2019، بالاعتماد على التمويل الذاتي:

✓ فما هو شكلها القانوني؟، وأين مقرها الرئيسي؟.

✓ ومن يكون مديرها التنفيذي (CEO)؟، مع نبذة عن المؤسسين.

II - Opticharge: التجربة مع الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF) "مرحلة التوسع"

س 4: في أكتوبر عام 2020، خلال الطبعة الأولى لـ "الأجريا ديسرابت / Algeria Disrupt"؛ كان رئيس

البلاد، قد أعلن عن إنشاء الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)؛ لتمكين أصحاب المشاريع

المبتكرة من إنشاء مؤسساتهم هذا من جهة، ومن جهة أخرى تمكينكم أنتم أصحاب المؤسسات الناشئة الموجودة

بالفعل في السوق من التوسع:

✓ فما رأيكم في هذه الخطوة؟.

✓ متى تحصلت Opticharge على "علامة مؤسسة ناشئة / Label Startup"، ومتى تم تقديم طلب

التمويل للصندوق؟.

✓ والآن؛ متى تحصلت Opticharge على التمويل من قبل الصندوق؟ وما هو مستوى التمويل

الذي حظيت به؟.

✓ من قطاعات نشاط المؤسسات الناشئة الشريكة للصندوق الـ 18 أدناه، حدد قطاع نشاط مؤسستكم

:Opticharge

<input type="checkbox"/>	التجارة الإلكترونية	<input type="checkbox"/>	الخدمات الإلكترونية	<input type="checkbox"/>	الصحة الإلكترونية
<input type="checkbox"/>	التعليم الإلكتروني	<input type="checkbox"/>	علم الروبوتات	<input type="checkbox"/>	البرمجيات
<input type="checkbox"/>	الصيدلة	<input type="checkbox"/>	شبه الصيدلي	<input type="checkbox"/>	الصناعة

- النقل واللوجستيك التكنولوجيا التربوية التكنولوجيا المالية
 الذكاء الاصطناعي الرقمنة التكنولوجيا الخضراء
 الأجهزة الإلكترونية ومكوناتها الألعاب الإلكترونية والترفيه البناء والأشغال العمومية

✓ كيف أصبحت Opticharge بعد الدعم المالي للصندوق؟ (حققت Opticharge نجاحا باهرا والمطلوب أرقام/ إحصائيات تعكس هذا النجاح حتى نهاية عام 2023: تطور عدد العملاء، عدد الشركاء الناقلين، عدد الموظفين أو توسع فريق العمل، عملية نقل البضائع ومرافقة المنتجين والمصدرين المحليين خارج حدود الجزائر نحو الدول الإفريقية؛ وهل حصلت جوائز؟...).

س 5: لماذا لم تسيروا على خطى مؤسسي مؤسسة Yassir، وتطلبوا التمويل من مسرعة الأعمال الشهيرة Y Combinator؛ وفضلتم بدل هذا الخيار، اللجوء للصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة؟.

س 6: أخيرا، وعلى ضوء تجربتكم مع الصندوق:

- ✓ هل كانت هناك نقائص؟ في حالة نعم، ما هي اقتراحاتكم لتجاوزها؟.
- ✓ ما رأيكم في أدائه؟.
- ✓ وما هي رسالتكم أو الكلمة التي توجهونها للباحثين عن التمويل أصحاب المشاريع المبتكرة والمؤسسات الناشئة في الجزائر؟.

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

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



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة 8 ماي 1945 قالمة

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET
COMMERCIALES ET SCIENCES DE GESTION

كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير

قسم علوم التسيير

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

الرقم : 47... ق.ع.ت.ك.ع.إت.ع.ت/ج.ق/ 2024

Guelma le :... ..

قائمة في : 1-8 أفريل 2024

إلى السيد: حيدر الحيدق الجزائري
للمؤسسة الناشئة ASF

الموضوع : ف/ي إجراء زيارة ميدانية أو تريض

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

الطالبة (ة):

مسجل (ة) بقسم علوم التسيير سنة (أولى)/(ثالثة) ماستر فرع: (علوم التسيير)/(علوم مالية)

تخصص: **مبادرة الأعمال**... في حاجة لأجراء زيارة ميدانية أو تريض بمؤسستكم

موضوع الزيارة: **الوقوف على ما يخص هذه المبادرة المزمع تحويلها إلى مؤسسة**

الناشئة في الجزائر (إحصائيات رسمية)

موجع الدولة: واقع تحويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

لذا نرجو من سيادتكم الموافقة لتحقيق هذه الغاية.

ولكم مننا فائق التقدير والاحترام

رئيس القسم

رئيس قسم علوم التسيير بكلية
العلوم الاقتصادية والتجارية و علوم التسيير
امضاء **خلايلة كريمة**

Director Administration
et Finances

BOUNEMER Ali Lotfi

اسم و لقب و إمضاء الأستاذ المشرف

كريمة حارثية



امضاء **كريمة حارثية**

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

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



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة 8 ماي 1945 قالمة

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET
COMMERCIALES ET SCIENCES DE GESTION

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

DEPARTEMENT DE SCIENCES DE GESTION
Ref : D.G/E.S.E.C.S.G/UG/19.....

قسم علوم التسيير

الرقم: 62 ق.ع.ت.ك.ع.ل.ت.ع.ت.ج.ق/ 2024

Guelma le :

قالمة في : 02 جويلية 2024

إلى السيد: ضير عماري

المؤسس والمدير التنفيذي للمؤسسة الناشئة الجزائرية

Slick pay

الموضوع: ف/ي إجراء زيارة ميدانية أو تريض

نحن بالمراسلة نسيب علوم التسيير نفوسنا بسلام:

الطالب(ة): مرشلة حماد الدين

الطالب(ة):

مسجل(ة) بقسم علوم التسيير سنة (أولى)/(ثانية) ماستر فرع: (علوم التسيير)/(علوم مالية)

تخصص: محاسبة في حاجة لإجراء زيارة ميدانية أو تريض بمؤسساتكم.

موضوع الزيارة: التعرف على مؤسسة Slick pay وتجربتها

مع الصديق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة ASF

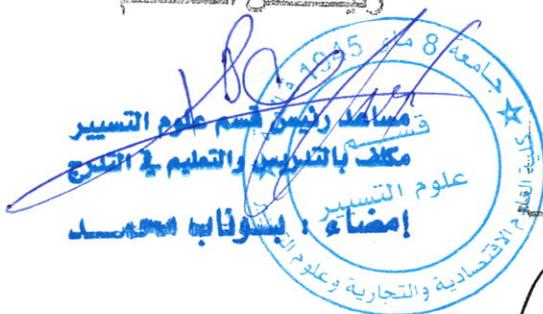
لذا نرجو من سيادتكم الموافقة على هذا الطلب

والتكرم منا فائق التقدير والاحترام

رئيس القسم

اسم و لقب و إسماء الأستاذ المشرف:

كرمة مباركي



Mounir Hammari
General Manager



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

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



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة 8 ماي 1945 قالمة

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET
COMMERCIALES ET SCIENCES DE GESTION

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

DEPARTEMENT DE SCIENCES DE GESTION
Ref : D.G/E.S.E.C.S.G/UC/10.....
Guelma le :

قسم علوم التسيير

الرقم : 62 ق.ع.ت.ك.ع.ات.ع.ت.ج.ق/ 2024

قالمة في : 02 جويلية 2024

السيد/ السيدة: أحمد بدوي
حوسب المؤسسة الناشئة الجزائرية
Opticharge

الموضوع: ف/ي إجراء زيارة ميدانية أو تريض

نحن رئيس القسم علوم التسيير نشرفكم بقبولكم

الطالب(ة): حوشبة عماد الدين

الطالب(ة):

مسجل(ة) بقسم علوم التسيير سنة (أو/أو) (ثانية) ماستر فرع: (علوم التسيير) (علوم مالية)

تخصص: محاسب لآتيك في حاجة لإجراء زيارة ميدانية أو تريض بمؤسستكم

موضوع الزيارة: التعرف على حوسب Opticharge وتجربته صاحب

المندوب الجزائري لتمثيل المؤسسات الناشئة ASF

لذا نرجو من سيادتكم المرافقة للتفريق هذه الذائبة

وأنكم مننا فائق التقدير والاحترام

رئيس القسم

اسم و لقب و إسماء الأستاذ المشرف

مساعد رئيس قسم علوم التسيير
مكلف بالتسيير والتعليم في التدرج
علوم التسيير
إسماء: يسوناب محمد

كرامة مباركية



