

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة غرداية
كلية العلوم الاقتصادية، التسيير والعلوم التجارية
قسم علوم التسيير



مخبر الدراسات التطبيقية في العلوم المالية والمحاسبية

مجمع المداخلات

الملتقى الوطني حول :

"البحث والتطوير كآلية لدعم تنمية المؤسسات الناشئة في ظل تحديات الثورة الرقمية"

بجامعة غرداية

برنامج الملتقى الوطني حضوري وعن بعد حول:
"البحث والتطوير كآلية لدعم تنمية المؤسسات الناشئة في ظل تحديات الثورة الرقمية" بجامعة

غرداية

الهيئة المشرفة على الملتقى

الرئيس الشرفي للملتقى: أ.د إلياس بن ساسي – مدير الجامعة –

المشرف العام للملتقى: أ.د رواني بوحفص – عميد الكلية-

رئيس الملتقى: د. بن الزين حمزة

رئيس اللجنة العلمية: أ.د بلعور سليمان

رئيس اللجنة التنظيمية: د. بن شاعة وليد

نائب رئيس اللجنة التنظيمية: د. بلعربي محمد

مراسيم الإفتتاح الرسمي 09:30-09:00

تلاوة آيات من القرآن الكريم

الإستماع إلى النشيد الوطني

كلمة السيد مدير الجامعة الرئيس الشرفي للملتقى

كلمة السيد عميد الكلية المشرف العام على الملتقى

كلمة السيد رئيس الملتقى

كلمة السيد مسؤول حاضنة الأعمال بجامعة غرداية

كلمة مسؤول دار المقاولاتية بجامعة غرداية

الجلسة الافتتاحية بقاعة المؤتمرات 12:00-09:30

الرئيساً: د غزير محمد مولود المقرر: د.مراكشي عبد الحميد

جامعة ورقلة	البحث والتطوير في المؤسسات الاقتصادية – تجربة روسيا-	أ.د حمزة بن قرينة
مدير حاضنة الأعمال جامعة الأغواط	Start-ups boostées par l'IA	د.كراش شاكور عبد العزيز
مدير دار المقاولاتية جامعة حمى لخضر	التدمير الخلاق ودوره في تطوير المشاريع المبتكرة	أ.د مفيد عبد اللاوي
مدير دار المقاولاتية جامعة ورقلة	النظام البيئي للمؤسسات الناشئة في الجزائر	أ.د قوجيل محمد
المدير الولائي للبريد وتكنولوجيا الإعلام	الخطوات التكنولوجية أداة داعمة للمؤسسات الناشئة- الوكالة الوطنية لترقية	عربي ميلود

الاتصال -ولاية غرداية-	الحضائر التكنولوجية نموذجاً-	
مسير مؤسسة خاصة Smart-Academy	الإستدامة الرقمية آلية من آليات تنمية المؤسسات الناشئة	أ. معاذ منصف
المناقشة: 11:30-12:00		

ورشة تقنية للانضمام إلى الجلسات 12:00 - 12:30			
الجلسة الثانية الورشة الأولى 12:30- 14:30			
الرئيس: د. قرونقة وليد المقر: د. قطيب عبد القادر			
الجامعة	المتدخل	عنوان الورقة البحثية	لرقم
المركز الجامعي بتمنغاست	د/قاسمي محمد منير	الهيكل الداعمة و الممولة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	1
جامعة غرداية	ط.د/نورالدين دردوري د/عبد الله عنيشل	دور التحفيزات الجبائية والمالية في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر	2
جامعة باتنة- 01	د/بشير هارون	علاقة رأس المال الفكري بإدارة المعرفة في المؤسسات الناشئة	3
جامعة يحي فارس بالمدينة	ط.د/خداوج ربيع أ.د/شوقي قبطان	المؤسسات الناشئة وآليات دعمها في الجزائر	4
جامعة عمار ثليحي الاغواط	د/بن مويزة مسعود	تجربة المملكة المتحدة في الإعفاءات الضريبية لنشاط البحث والتطوير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الناشئة	5
جامعة غرداية	ط.د/رودي الزهرة أ.د/لعمور رميلة	مشاكل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين تحديات الواقع واقاق المستقبل	6
جامعة عبد الرحمان ميرة بجاية	Dr/Dalila TRAKI	Start-ups in Algeria: a new vision of Entrepreneurship in INTTIC incubator in Oran	7
جامعة غرداية	ط.د/مصباح مسعود أ.د/علمواي أحمد	دور حاضرات الأعمال التكنولوجية في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة	8
المناقشة: 14:30- 15:00			
الجلسة الثانية الورشة الثانية 12:30- 14:30			
الرئيس: د. سايح عبد الله المقر: د. عنيشل عبد الله			
جامعة البويرة	د/عيسات فطيمة الزهرة د/طه ياسين مرياح	واقع تسيير المؤسسات الناشئة وآليات دعمها في الجزائر	1
جامعة جيلالي اليابس-سيدي بلعباس	ط.د/عبد اللاوي نور الهدى	التحفيزات الجبائية كألية لدعم وتشجيع المؤسسات الناشئة الإشارة إلى قوانين المالية خلال فترة 2020- 2023.	2
جامعة زيان عاشور الجلفة	د/محمد بن موسى د/عبد القادر لبايز	المؤسسات الناشئة: بين تشخيص الصعوبات والمشاكل، واستشراف التحديات والفرص	3

جامعة ام البواقي	د/ قوفي سعاد ط د/ زايدي صفاء	استراتيجية المحيط الأزرق: فرص جديدة للتوجه بنمطية الأعمال السياحية نحو المؤسسات الناشئة_دراسة حالة شركتي: South CitizenM west Airlines للطيران وسلسلة فنادق	4
جامعة غرداية	ط.د/سليمة بن عائشة د/ذهبية بن عبد الرحمان	الصعوبات التي تواجه المؤسسات الناشئة وسبل تجنبها	5
جامعة حسيبة	د/صافروسام د/موسوس مغنية	صيغة الاستصناع كآلية لتعزيز البحث والتطوير في المؤسسات الناشئة	6
جامعة غرداية	د. زقيب خيرة	مخرجات وظيفة البحث والتطوير كآلية داعمة لتنمية المؤسسات الناشئة - التجربة الدولية شركة جوميا -	7
جامعة غرداية	د/ بن شاعة وليد د/بلعربي محمد	دور تكنولوجيا المعلومات في تفعيل التطبيقات الرقمية للمؤسسات الناشئة	8
المناقشة: 15:00-14:30			
الجلسة الثانية الورشة الثالثة 14:30- 12:30			
الرئيس: د. بن أودينة بوحفص المقرر: د. مخنان عقبة			
جامعة غرداية	د/مروة مويدي أ.د/محمد عجيلة	دراسة نظرية للمؤسسات الناشئة بالجزائريين الواقع والآفاق	1
جامعة غرداية المركز الجامعي تيازة	د/عقبة مخنان د/علي قدور	الدور التنموي للمؤسسات الناشئة في البيئة المحلية من خلال البحث والتطوير (نماذج محلية)	2
جامعة قاصدي مرباح ورقلة	د/صفية صديقي ط.د/محمود بركان	إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر ودور الابتكار المالي	3
جامعة البويرة	د/سعود وسيلة	استخدام البحث والتطوير في تطوير ونمو المؤسسات الناشئة – شركة تسلا نموذجا	4
جامعة غرداية جامعة الجلفة	ط.د/مباركة لبيبة ط.د/صارة بن مسعود	نموذج العمل التجاري BMC كأداة لإبراز دور حاضرات الأعمال الجامعية في دعم المؤسسات الناشئة.	5
جامعة قسنطينة 02	ط.د/ كورتل نجاة	الهندسة العكسية كآلية لترقية فكر البحث التطويري لدى المؤسسات الناشئة	6
جامعة ام البواقي	د/حمة بعزير	واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر –التحديات	7
جامعة قاصدي مرباح ورقلة جامعة محمد خيضر بسكرة	ط.د/موسبناالتاج ط.د/يونس ميري	عنوان المداخلة: التحفيز التالجبائية الممنوحة لمصاريها لبحوث التطوير ودورها في خلق مؤسسات ناشئة في الجزائر	8
المناقشة: 15:00-14:30			
الجلسة الثانية الورشة الرابعة 14:30- 12:30			
الرئيس: د. بلعربي محمد المقرر: د. بن النوي مصطفي			
جامعة جيلالي	ط.د/نور الهدى	الابتكار المفتوح في الجزائر ودوره في تحسين أداء المؤسسات	

اليابس سيدي بلعباس	بوعصيدة د/ فايزة سحيبي	الناشئة	1
المركز الجامعي بالبيض	Dr/MouffokSihe m Pr/AboubakerBo ussalem	institutions in Algeria- Between the efforts of encouragement and the difficulty of embodiment - analytical reading	2
جامعة غرداية	ط.د/إبراهيم بن حامو د/فتحي حنيش	تقنية البلوكتشين كآلية تفعيل نظم البحث والتطوير بالشركات الناشئة	3
جامعة غرداية	د/قرونقة وليد د/حمزة بن الزين	أهمية البحث والتطوير في تعزيز استخدام التطبيقات الرقمية لدعم نمو المؤسسات الناشئة	4
جامعة غرداية	د/بوحفص بن أودينة	الابتكارات الرقمية كآلية لدعم نمو المؤسسات الناشئة	5
جامعة فرحات عباس سطيف	د/بياس منيرة د. فالي نبيلة	واقع وعوامل نجاح المؤسسات الناشئة واستدامتها -تجربة الإمارات العربية المتحدة نموذج	6
جامعة ورقلة	ط.د/ بن قطاية حسين	اثار نظام البحث والتطوير في تفعيل المؤسسات الناشئة Start-up	7
جامعة غرداية	د/بيشي اسماعيل د/ليلي أولاد ابراهيم	العوامل المؤثرة على نجاح المؤسسات الناشئة في الجزائر	8
المناقشة: 14:30- 15:00			

جلسة الإختامية – قاعة المؤتمرات إبتداءا من الساعة 15:00

كلمة السيد رئيس اللجنة العلمية وقراءة التوصيات

كلمة السيد رئيس الملتقى وتوزيع الشهادات

كلمة السيد رئيس الجامعة لإعلان إختتام الملتقى

البحث و التطوير (التجربة الروسية)

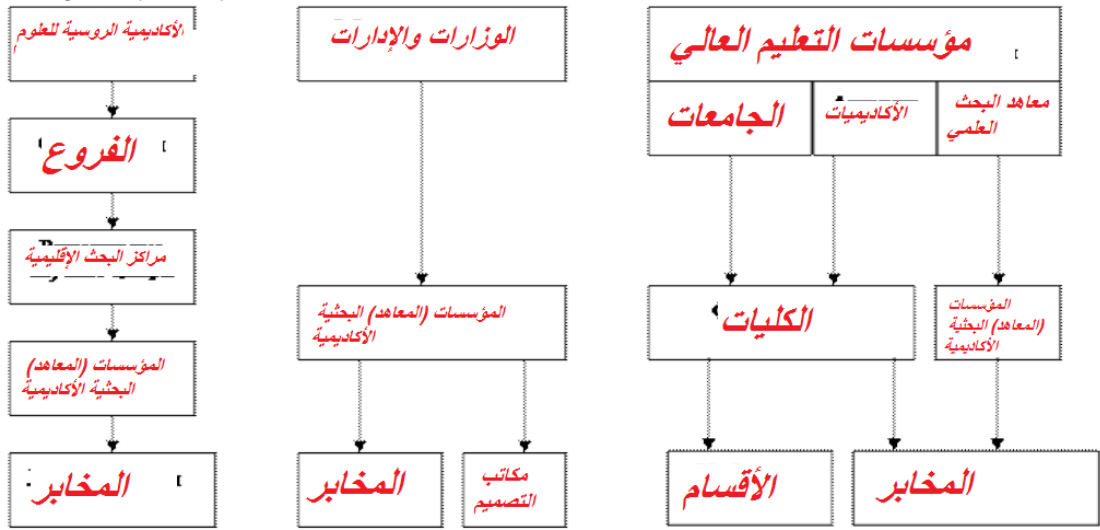
أ. د. بن قرينة محمد حمزة

جامعة قاصدي مرباح ورقلة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

المنظمة العلمية

القانون الاتحادي " بشأن السياسة العلمية والتقنية للدولة" يحدد المنظمة العلمية ككيان قانوني، (بغض النظر عن شكلها التنظيمي والقانوني وشكل الملكية، وكذلك الجمعيات العلمية) نشاطه الرئيسي علمي و يمارس الأنشطة التقنية وتدريب العلماء والعمل وفقاً للوثائق التأسيسية للمنظمة العلمية (المادة 5).



المشروع الوطني " العلم والجامعات "

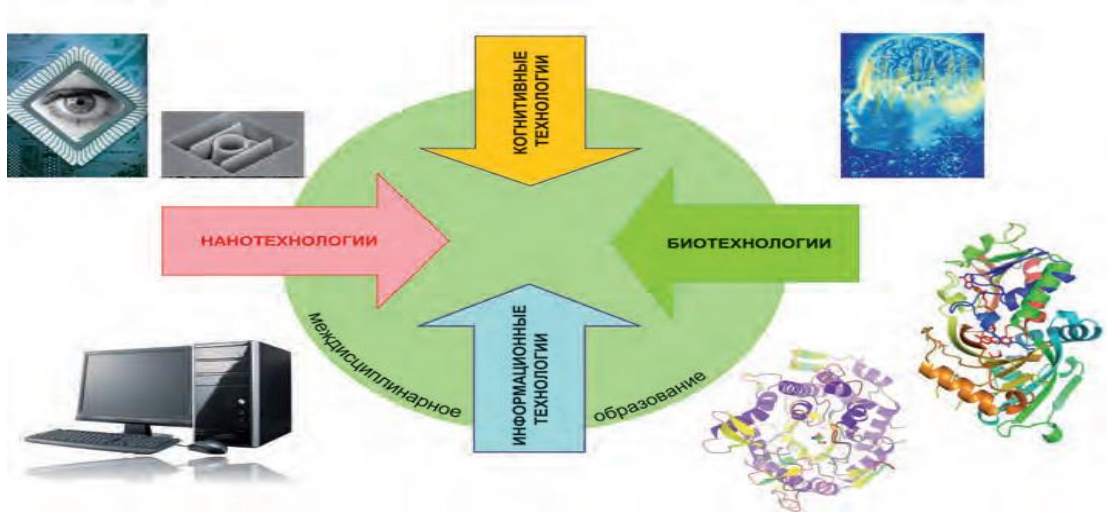
هدف هذا المشروع : أن تكون روسيا من بين الدول الخمس الأولى الرائدة في المجالات العلمية ذات الأولوية" اختارت روسيا اليوم مساراً لتحقيق القفزة الإبتكارية. يتم تنفيذ المشروع الوطني "العلوم والجامعات" وفقاً لمراسيم رئيس الاتحاد الروسي "بشأن أهداف التنمية الوطنية للاتحاد الروسي للفترة حتى عام 2030". وتمثل مهمتها الرئيسية في تكوين ودعم جيل جديد من

العلماء القادرين على تحقيق اكتشافات عظيمة.

تضمن المشروع الوطني "العلوم والجامعات" 4 مشاريع اتحادية:

- ✓ تنمية رأس المال البشري لصالح المناطق والصناعات وقطاع البحث والتطوير؛
- ✓ تطوير مشاريع علمية وعلمية - تكنولوجية واسعة النطاق في مجالات البحث ذات الأولوية؛
- ✓ تطوير عمليات التكامل في مجال العلوم والتعليم العالي والصناعة؛
- ✓ تطوير البنية التحتية للبحث العلمي والتدريب.

تغير النهج العلمي



يتحول النموذج العلمي من عملية إدراك العالم إلى عملية بناء العناصر التي تشكله.

المعرفة كبديل لندرة الموارد الطبيعية

«الإنسانية أضحت قوة جيولوجية تعمل على تغيير الأرض»

1- تنمية رأس المال البشري لصالح المناطق والصناعات وقطاع البحث والتطوير

الهدف: - زيادة جاذبية العلوم والتعليم الروسي لكبار العلماء الروس والأجانب والباحثين الشباب والطلاب. وتهدف الأنشطة إلى:

- 1) ضمان إمكانية الوصول إلى التعليم العالي؛
- 2) إنشاء نظام متوازن لإعادة إنتاج الموظفين في قطاع البحث والتطوير؛
- 3) رفع مستوى مؤهلات العاملين بالإدارة في مجال العلوم والتعليم العالي.

في عام 2024:

- 362,500 مكاناً في الميزانية للدراسة بدوام كامل.
- استقطاب 35.250 مواطناً أجنبياً للدراسة من خلال الأولمبياد والمسابقات.
- 7500 مشروع علمي حول أولويات التطوير العلمي والتكنولوجي.
- 7000 منحة لطلاب الدراسات العليا في إطار تنفيذ المشاريع العلمية والتكنولوجية.
- 600 برنامج للتنقل الأكاديمي داخل روسيا مع مراعاة مهام تنمية المناطق ذات الأولوية.
- 500 إعانة لبرامج التدريب المتقدم في مجال الحماية القانونية نتائج النشاط الفكري والتطوير.
- 300 مشروع وباحث علمي مدعوم في مجال العلوم الاجتماعية والسياسية.
- 156 محبراً على مستوى عالمي.
- 15 مركزاً لتطوير كفاءات مديري المشاريع والمختبرات العلمية.

2- تطوير البنية التحتية للبحث العلمي والتكوين

وتهدف الأنشطة إلى:

1) تحديث قاعدة أدوات المنظمات الرائدة؛

2) الاستمرار في إنشاء منشآت علمية فريدة من نوعها من فئة "العلوم الضخمة"؛

3) بناء وتحديث أسطول الأبحاث.

4) تحسين البنية التحتية الرقمية للعلوم والتعليم؛

5) توفير الظروف المريحة للطلاب والعاملين العلميين والتربويين.

المركز العلمي والتعليمي ذو المستوى العالمي - جمعية مدعومة من قبل كيان تأسيسي للاتحاد الروسي (ولاية أو جمهورية ذات حكم ذاتي)، دون تشكيل كيان قانوني، تتكون من المنظمات التعليمية الحكومية الفيدرالية للتعليم العالي و (أو) المنظمات العلمية مع المنظمات العاملة في القطاع الاقتصادي، تعمل وفق برنامج أنشطة المركز. يتم إنشاء المراكز العلمية والتعليمية في المناطق، مع مراعاة الاتجاهات والاحتياجات المحلية. وهي مدعوة إلى إقامة صلة بين ما يحدث في المختبرات وقطاع الأعمال.

3- تطوير البنية التحتية للبحث العلمي والتكوين

وتهدف الأنشطة إلى:

1) تحديث قاعدة أدوات المنظمات الرائدة؛

2) الاستمرار في إنشاء منشآت علمية فريدة من نوعها من فئة "العلوم الضخمة"؛

3) بناء وتحديث أسطول الأبحاث.

4) تحسين البنية التحتية الرقمية للعلوم والتعليم؛

5) توفير الظروف المريحة للطلاب والعاملين العلميين والتربويين.

النظام البيئي للشركات الناشئة في الجزائر

محمد قوجيل

جامعة قاصدي مرباح ورقلة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

المقدمة

ما هي الشركة الناشئة؟

تعرف الشركة الناشئة "start-up, jeune pousse" ، شركة حديثة ذات تكنولوجيا عالية تتمتع بإمكانيات كبيرة للنمو. يأتي المصطلح من اللغة الإنجليزية (start) انطلاق و (up) لإظهار إمكانات النمو.

يمكن أن تكون الشركات الناشئة موجودة في مجالات مختلفة: الرقمي ؛ الصحة ؛ التقنيات الحيوية (التكنولوجيا الحيوية)؛ البيئة (التكنولوجيا النظيفة) ... تقدم الشركة الناشئة بشكل عام منتجاً جديداً في السوق، كما تتميز بتموجها للنجاح والنمو،

انطلاق وتمويل الشركات الناشئة:

الشركات الناشئة هي شركات مبتكرة يمكن أن تنشأ من البحث المؤسسي. غالباً ما تظهر في هياكل مثل حاضنات الأعمال أو مشاتل المؤسسات.

في مرحلة البدء ، تكون المخاطر عالية بالنسبة للمستثمرين، ومع ذلك، نظراً لهدفها التنموي المستقبلي، تحتاج الشركة الناشئة عموماً إلى أموال كبيرة للبدء. لجمع الأموال، يمكنها استخدام رأس المال الاستثماري، ورعاية الأعمال، وصناديق الاستثمار، ولكن أيضاً المساعدة المؤسسية المخصصة للشركات الشابة المبتكرة.

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

الشركات الناشئة في الجزائر:

بعد إنشاء وزارة اقتصاد المعرفة والشركات الناشئة في الحكومة الجديدة سنة 2020 كان من أهم قراراتها المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ 15 سبتمبر 2020 الذي تضمن ما يلي:

1. إنشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة "شركة ناشئة" و "مشروع مبتكر" و "حاضنة أعمال" وتحديد مهامها وتكوينها وتشغيلها. بهدف الحصول على إطار تنظيمي مخصص للشركات الناشئة، والسماح لها بالوصول إلى المرافقة (المالية، شبه المالية وغيرها)،
2. تحديد شروط منح علامة "شركة ناشئة" في الفصل 4 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المذكور أعلاه في المواد 11 و 12 و 13 و 14 و 15.

شروط منح علامة "شركة ناشئة":

تُنح علامة Startup، وفقاً للمادة 11 من المرسوم المذكور، للشركة المؤسسة بموجب القانون الجزائري والتي تفي بالشروط التالية:

1. يجب ألا يتجاوز وجودها القانوني ثماني (08) سنوات من تاريخ دستورها،
2. يجب أن يعتمد نموذج عملها على المنتجات أو الخدمات أو نموذج العمل أو أي مفهوم مبتكر آخر؛
3. ألا يتجاوز حجم أعمالها السنوي المقدار الذي تحدده اللجنة الوطنية؛
4. يجب أن يكون رأس مالها مملوكةً بنسبة 50٪ على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو شركات أخرى تحمل علامة "شركة ناشئة".
5. نشاطها لديه إمكانات قوية للنمو الاقتصادي،
6. يجب ألا يزيد عدد العاملين بها عن 250 موظفًا.

إجراءات منح علامة "شركة ناشئة"

1. للحصول على علامة "الشركة الناشئة"، يُطلب من المرشح، وفقاً للمرسوم التنفيذي المشار إليه، اتباع الخطوات التالية:
 1. تقديم طلب عبر البوابة الإلكترونية الوطنية للشركات الناشئة، وفقاً للمادة 12، مصحوباً بالمستندات التي تتطلبها اللوائح.
 2. تتم صياغة رد من اللجنة الوطنية لوضع العلامات على "الشركات الناشئة" و "المشاريع المبتكرة" و "الحاضنات"، وفقاً للمادة 13، في غضون فترة أقصاها ثلاثون (30) يوماً من تاريخ التقديم. من المنصة؛
 3. في حالة الرفض، يتعين على اللجنة الوطنية تبرير قرار الرفض وإخطار مقدم الطلب إلكترونياً. يمكن إعادة النظر في هذا القرار من قبل اللجنة الوطنية، بناء على طلب مسبب. يتم إخطاره بالرد النهائي إلكترونياً، خلال مدة لا تتجاوز ثلاثين (30) يوماً من تاريخ طلبه؛
 4. نشر قرارات منح علامة "الشركة الناشئة" على البوابة الإلكترونية الوطنية للشركات الناشئة؛
 5. تُمنح علامة "الشركة الناشئة"، وفقاً للمادة 14، للشركة لمدة أربع (4) سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة (1) بنفس الطريقة.
- وتجدر الإشارة إلى أن عملية التجديد للحصول على بطاقة الشركة الناشئة هي نفس عملية التجديد الأولى.

الإمميزات الممنوحة لـ "الشركات الناشئة" في الجزائر:

- تنص المادة 33 من نفس المرسوم على إعفاء الشركات الناشئة من الآن فصاعداً، لمدة ممتدة مدتها ثلاث (03) سنوات ، من تاريخ الدخول في النشاط ، مما يلي:
- - الضريبة على النشاط المهني (TAP) ؛
- - ضريبة الدخل العالمية (IRG) أو ضريبة دخل الشركات (IBS) حسب مقتضى الحال ؛
- معفاة أيضاً:
- - ضريبة السعر الثابت الواحدة (IFU) وتحت نفس الشروط، تخضع الشركات الناشئة لهذا النظام الضريبي ؛
- - ضريبة القيمة المضافة (VAT) على المعدات التي حصلت عليها الشركات الناشئة ، من أجل تحقيق مشاريعها.
- **تمويل ومرافقة الشركات الناشئة في الجزائر:**
- يعتبر صندوق تمويل الشركات الناشئة (ASF) من أهم الآليات التي استحدثتها الحكومة لتمويل هذا النوع من الشركات: وهي شركة استثمارية ، تعمل في مجال رأس المال المخاطر، وهي على شكل شركة مساهمة (SPA).
- يتيح الصندوق الفرصة لمؤسسي الشركات المتحصلة على علامة شركة ناشئة أو مشروع مبتكر الحصول على تمويل من خلال الحصول على حصة من رأس مالها مع ترك أغلبية الحصص للأعضاء المؤسسين، ولفترة محدودة تتراوح ما بين 3 الى 7 سنوات.
- في مارس 2021 تم إنشاء أول مسرع للشركات الناشئة في الجزائر، إذ جاء ليكمل سلسلة إنشاء إطار قانوني تحت تسمية مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة “الجيريا فانتور” بحظيرة الترفيه “دنيا” بدالي براهيم.
- بهدف مرافقة وتقريب أصحاب الشركات الناشئة من الشركات الكبرى، وهذا تسهيل إدارة نشاطهم.
- ينتمي المسرع إلى شبكة فيها أكثر من 1000 مستثمر، وكما سيمكن أصحاب المؤسسات الناشئة من التواصل مع المؤسسات الدولية، وهذا في إطار الآليات التي وضعتها الحكومة دعماً للمؤسسات الناشئة.
- تمثل الحاضنات الجامعية مرافق وهياكل استقبال ومرافقة المشاريع المبتكرة ذات الصلة بالبحث العلمي، وذلك من خلال مساعدة حاملي المشاريع على :
 - - حماية الفكرة وإنجاز برآه الاختراع،
 - التكوين والتوجيه والإرشاد،
 - إيجاد وسائل الدعم المالي والمادي،
 - الإقامة والإيواء إلى حين إنشاء المؤسسة المبتكرة،
 - مرافقة حامل المشروع قبل وخلال وفي بداية المشروع.
- خصائص المرافقة الجيدة في حاضنات الأعمال:



الخلاصة: إن نجاح مشروع دعم المشاريع الناشئة لا يمكن أن يتحقق إلا من خلال نظام بيئي يدعم ويسهل إطلاق هذه المشاريع من خلال:

1. التنسيق بين الهيئات الفاعلة في دعم الشركات الناشئة، من خلال رقمنة عملية إنشاء هذه الشركات من بداية العملية إلى نهايتها..
2. دمج مخابر البحث ومراكز دعم الابتكار تشكل أكبر في العملية (CATI; FABLAB).....
3. إعطاء أهمية أكبر لدور المرافقة المقاولاتية وحاضنات الأعمال باعتبارها المتكئة لقيادة وتسهيل الطريق لنجاح واستمرارية هذه المشاريع.

تجربة المملكة المتحدة في الإعفاءات الضريبية لنشاط البحث والتطوير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
والمؤسسات الناشئة

"The United Kingdom's Experience in R&D Tax Reliefs in Small, Medium-sized Enterprises, and Start-ups"

بن مويظة مسعود، أستاذ محاضر -أ-

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة الاغواط؛

البريد الإلكتروني: m.benmouiza@lagh-univ.dz

الهاتف النقال: 0794024599/0661780703

الملخص:

تهدف هذه الورقة البحثية إلى استعراض نظام الإعفاء الضريبي على البحث والتطوير في الشركات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الناشئة البريطانية وآثاره على نشاط البحث والتطوير في تلك الشركات سواء على مستوى الإنفاق أو مستوى توظيف وظيفة البحث والتطوير داخل المؤسسات. وهذا من خلال قراءة استقرائية لأهم تقارير الحكومة البريطانية حول ذلك النظام وتأثيراته على أداء تلك المؤسسات.

توصلت الورقة إلى نتائج رئيسية مفادها أن نظام الإعفاء الضريبي للبحوث التطوير يعتبر أداة مهمة للحكومة البريطانية لدفع المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة لممارسة نشاطات البحث والتطوير، وبالتالي دفعها للمساهمة في زيادة مستويات الابتكار في الاقتصاد البريطاني ككل.

الكلمات المفتاحية: المملكة المتحدة، الإعفاء الضريبي، البحث والتطوير، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المؤسسات الناشئة.

Abstract:

This research paper aims to review the tax exemption system for research and development (R&D) in British small, medium-sized, and startup companies, and its impact on R&D activities within those enterprises, both in terms of expenditure and the localization of R&D functions within the institutions. This is achieved through a deductive analysis of key reports from the British government regarding this system and its effects on the performance of such institutions.

The paper has arrived at significant findings indicating that the tax exemption system for research and development serves as a crucial tool for the British government to incentivize startup, small, and medium-sized enterprises to engage in R&D activities, thereby driving them to contribute to enhancing innovation levels in the overall British economy.

Keywords: United Kingdom, Tax Reliefs, Research and Development, Small and Medium-sized Enterprises, Start-ups.

مقدمة:

يعتبر نشاط البحث والتطوير من بين الأنشطة المحورية في تحقيق الشركات للنمو والاستمرارية، بحيث يعد رافدا مهما جدا للابتكارات والاختراعات بالشكل الذي يسمح للشركة بتحقيق التفوق التنافسي وتحقيق ميزة تنافسية مستدامة. فمنذ خمسينيات القرن الماضي، تكاد تتفق الدراسات الاقتصادية، مثل: دراسات Arrow، دراسات Romer على أهمية أنشطة البحث والتطوير للشركة والبلد ككل، باعتبار قيمته المضافة في النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية.

لذلك سعت العديد من دول العامل إلى إقامة المبادرات وبناء السياسات اللازمة لتعزيز نشاط البحث والتطوير في الشركات سواء كانت كبيرة، أو صغيرة، أو متوسطة، أو ناشئة. ولعل المملكة المتحدة تعد نموذجا واضحا على هذه الحالة حيث بنت العديد من

السياسات والمبادرات لتعزيز ذلك النشاط بالشركات خاصة بالناشئة منها على اعتبار افتقارها للقوة المالية والموارد والإمكانات المادية للنجاح والتفوق السريع، وعلى اعتبار أنها تحتاج الدعم والمساعدة. ومن بين أهم تلك السياسات: سياسة الإعفاء الضريبي على البحث والتطوير بهدف دعم الابتكار وتوفير وفرة مالية جديدة للشركات لكي تستثمر المزيد من المال في البحث والتطوير، خاصة في مجالات العلم والتكنولوجيا.

انطلاقاً مما تقدم يمكن أن نطرح إشكالية هذه الورقة في التساؤل الرئيسي التالي:

🚩 **كيف حفزت سياسة الإعفاء الضريبي على نشاطات البحث والتطوير في المملكة المتحدة على تعزيره في**

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الناشئة؟

الأسئلة الفرعية: ويتفرع على تلك الإشكالية الأسئلة التالية:

- ما هو تعريف الاعفاء الضريبي في المملكة المتحدة؟
 - ما المقصود بالبحث و التطوير للأغراض الضريبية؟
 - كيف تؤثر سياسة الاعفاء الضريبي على نشاط البحث والتطوير في الشركات البريطانية عامة وخاصة الناشئة منها؟
- أهداف وأهمية الورقة:** تظهر أهمية الموضوع على اعتبار نظام الإعفاء الضريبي للبحث والتطوير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يقوم على تشجيع قطاع الأعمال المؤهل على الاستثمار في الابتكار من خلال تحفيز زيادة الإنفاق على البحث والتطوير عن طريق تخفيض التزام الشركة بضريبة الشركات. كما تهدف الورقة لتحقيق الأهداف الثلاثة التالية:
- توضيح التأثيرات المباشرة للنظام الإعفاء في المملكة المتحدة على الإنفاق على البحث والتطوير في الشركات البريطانية؛
 - استعراض محتوى نظام الاعفاء الضريبي للبحث والتطوير ومكوناته في المملكة المتحدة باعتبارها نموذجاً مهماً في هذا المجال؛
 - لفت انتباه صانعي السياسة ومدراء الشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة الجزائرية لأهمية الإعفاءات الضريبية في تحفيز نشاط البحث والتطوير بداخلها.

محاور الورقة: للإجابة على الإشكالية الرئيسية، ومناقشة الأسئلة الفرعية، تم وضع المحاور التالية للورقة، وهي:

1 - الشركات الناشئة وأشكال دعمها في المملكة المتحدة؛

2 - تعريف نشاط البحث والتطوير للأغراض الضريبية؛

3 - تعريف البحث والتطوير كعملية؛

4 - المشاريع التي تعتبر البحث والتطوير؛

5 - تعريف الإعفاءات الضريبية على البحث والتطوير: R & D

6- أشكال نظام الإعفاءات الضريبية للبحث والتطوير :

7- الآثار المباشرة وغير المباشرة للإعفاء الضريبي على البحث والتطوير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

8- إصلاحات الإعفاءات الضريبية للبحث والتطوير 2023/2024:

1- الشركات الناشئة وأشكال دعمها في المملكة المتحدة:

ارتفع عدد شركات القطاع الخاص في المملكة المتحدة إلى 4.9 مليون في 2013، منها 447000 شركة جديدة ناشئة، وهذا أقل بنسبة 9٪ من عام 2012، لكنه أعلى مما كان عليه في عامي 2008 و 2009. ولذلك لجأت الحكومة البريطانية إلى القيام بمجموعة من الإجراءات لتعزيزها وضمان نموها، منها:

- دعم الشركات لحاجتها إلى الوصول إلى التمويل، وتقليل الروتين لمواصلة العمل؛
 - تطوير سياسات لدعم الشركات الناشئة، والشركات الصغيرة والمتوسطة من أجل مساعدتهم على الاستمرار في النمو والمساهمة في الاقتصاد؛ والحصول على التمويل والدعم غير المتاحين من قبل؛
 - إقامة شراكات مع الشركات والمؤسسات المالية والإدارات الحكومية الأخرى لمساعدة الشركات الناشئة على البدء والنمو والنجاح؛ من خلال: لوائح أفضل لتسهيل ممارسة الأعمال التجارية
 - الضريبة: العمل مع هيئة الإيرادات والجمارك البريطانية التي تقدم مجموعة من التدابير لمساعدة الشركات الناشئة والشركات الصغيرة والمتوسطة، بما في ذلك: عطلة التأمين الوطني للسنة الأولى من توظيف الناس، تخفيض ضريبة الشركات، مخطط استثمار المؤسسة الأولية،
 - مساعدة المؤسسات على التصدير، مهارات وابتكار. (department-for-business-innovation-skills, 08/05/2015)
- ولقد تم توضيح تلك التوجهات من خلال سياسة الحكومة 2010-2015، والتي تم ادخال تعديلات كثيرة عليها حتى وقتنا الحالي، حيث تم ما يلي:

الجدول رقم 01: مبادرات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة في المملكة المتحدة

الإجراءات المتخذة لتنفيذها	محاور السياسة الحكومية
<ul style="list-style-type: none">● توظيف رواد الأعمال الشباب للتطوع للذهاب إلى المدارس للتحدث عن إدارة أعمالهم التجارية الخاصة، وكيف وصلوا إلى هناك (2500 من أبطال المؤسسات).● دعم كل مدرسة لتطوير وإدارة أعمالها الخاصة من خلال "قرية المشاريع Enterprise Village".● توفير تمويلًا لتطوير نموذج "أكاديمية الدوري الإنجليزي الممتاز للريادة". وهذا يتيح لأندية كرة القدم تطوير روح المبادرة لدى الشباب، مع التركيز على المناطق المحرومة. 'Premier League Enterprise Academy' model	<ul style="list-style-type: none">تشجيع الأفرادومنحهم المهاراتاللازمة لإنشاء أعمالهم الخاصة

<ul style="list-style-type: none"> ● توفير تمويلًا لتطوير نموذج "أكاديمية الدوري الإنجليزي الممتاز للريادة". وهذا يتيح لأندية كرة القدم تطوير روح المبادرة لدى الشباب، مع التركيز على المناطق المحرومة. ● دعم تطوير "تنتر" Tenner، وهو برنامج منظم من قبل مبادرة "الشركة الشابة" Young Enterprise. يتم منح تلاميذ المدارس 10 جنيهات لتمويل فكرة تجارية وكسب المال. ● تمويل تطوير الجمعيات الطلابية للمشاريع الريادية حيث يتعاونون مع المشاريع المحلية للحصول على قروض لمشاريع الطلاب، ويدعمون الطلاب الذين يبدؤون مشاريعهم الخاصة أثناء وجودهم في الجامعة / الكلية. ● تشجيع روح المبادرة من خلال: جوائز الملكة للمؤسسات The Queen's Awards for Enterprise وهي الجوائز المرموقة للشركات والأفراد في المملكة المتحدة؛ وبريطانيا المغامرة Enterprising Britain، مسابقة سنوية تديرها وتمولها وزارة الأعمال والابتكار والمهارات. وأسبوع إعادة الاعمال العالمي (Global Entrepreneurship Week): فعالية سنوية تديرها الثقة الأميرية (Prince's Trust) والشبكة الدولية للأعمال الشابة (Youth Business International). تهدف إلى مساعدة الناس على التعرف على مجموعة الدعم المتاح لريادي الأعمال في المملكة المتحدة. ● تشجيع روح المقاولة في مناطق معينة: بإنشاء 24 منطقة ريادية عبر إنجلترا، وتم إنشاؤها لتوليد الأعمال والوظائف. ● مساعدة الأشخاص الباحثين عن عمل لإنشاء أعمال: من خلال برنامج البدلة الجديدة للمشروعات (New Enterprise Allowance - NEA)، الذي يديره وزارة العمل والمعاشات. متاح للأشخاص الذين تزيد أعمارهم عن 18 عامًا ويتقاضون مساعدة الباحثين عن عمل. ويقدم دعمًا ماليًا يبلغ حوالي 2,000 جنيه إسترليني. ● مساعدة رواد الأعمال: يقدم برنامج القروض لبدء الأعمال (Start-Up Loans) قروضًا ودعمًا توجيهيًا لرواد الأعمال الذين تزيد أعمارهم عن 18 عامًا في المملكة المتحدة. يتم تشغيل هذا البرنامج من قبل شركة القروض لبدء الأعمال (التي تعد جهة حكومية مدعومة). 	
<ul style="list-style-type: none"> ● شركة تمويل الأعمال (BFP) Business Finance Partnership: شركة تمويل الأعمال لاستثمار 1.2 مليار جنيه إسترليني في زيادة الإقراض للشركات الصغيرة والمتوسطة من مصادر أخرى غير البنوك. وتتم مطابقة هذه الأموال مع مبلغ مماثل على الأقل من مستثمري القطاع الخاص. وفقا لشقين: يستثمر القسم الأول في مديري الصناديق الستة الذين يقرضون الشركات متوسطة الحجم التي يصل حجم مبيعاتها إلى 500 مليون جنيه إسترليني. ويستثمر الجزء الثاني من شركة تمويل الأعمال في مديري الصناديق والمقرضين غير التقليديين الذين يوفرون مصدرًا بديلاً للإقراض للشركات الصغيرة التي يصل حجم مبيعاتها إلى 75 مليون جنيه إسترليني. ● خطة القروض الناشئة: Start-up Loans scheme: يوفر البرنامج تمويلًا لبدء التشغيل والمشورة للذين تتراوح أعمارهم بين 18 و 30 عامًا. بدأ المخطط في سبتمبر 2012 ويوفر 82.5 مليون جنيه إسترليني لرواد الأعمال الشباب. ● صندوق الاستثمار المشترك ملاك الأعمال: Business Angel Co-Investment Fund: ملائكة الأعمال هم أفراد رياديون يقدمون رأس المال للشركات الصغيرة أو الشركات الناشئة، عادة مقابل حصة في الأعمال التجارية. يستثمر هذا الصندوق، منذ نوفمبر 2011، ما قيمته 50 مليون جنيه إسترليني (المقدم من صندوق النمو الإقليمي) مع اتحادات ملائكة الأعمال في إنجلترا المهتمين بالاستثمار في الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم في المناطق المؤهلة في البلاد. ● برنامج صناديق رأس المال للمؤسسات: Enterprise Capital Funds programme: هذا البرنامج عبارة عن برنامج عام / خاص يوفر استثمارًا لرأس المال الاستثماري للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم المبتكرة والمبتكرة ذات الإمكانيات العالية للنمو. بدأ المخطط في عام 2006، وقام بتوفير 200 مليون جنيه إسترليني عن 	<p style="text-align: center;">تشجيع استثمارات القطاع الخاص</p>

<p>طريق 12 صندوقاً واستثمر 160 مليون جنيه إسترليني في الشركات.</p> <ul style="list-style-type: none"> • حوافز ضريبية للاستثمار في الشركات الصغيرة والمتوسطة: مؤسسة البذور Seed Enterprise Investment (SEIS) يساعد (SEIS) الشركات الصغيرة في مراحلها الأولى على زيادة تمويل الأسهم من خلال تقديم مجموعة من الإعفاءات الضريبية للمستثمرين الأفراد الذين يشترون أسهمًا جديدة في تلك الشركات. 	
<ul style="list-style-type: none"> • منذ أبريل 2014، يحق لكل شركة وجمعيات خيرية في المملكة المتحدة الحصول على 2000 جنيه إسترليني بدل توظيف لتقليل فاتورة مساهمات صاحب العمل في التأمين الوطني عام. وتعمل علاوة التوظيف على تقليل الحواجز التي تواجهها الشركات الصغيرة التي تطمح إلى النمو من خلال دعم الشركات بتكاليف التوظيف. وسيستفيد ما يصل إلى 1.25 مليون صاحب عمل، حيث ستذهب 98% من الفوائد إلى الشركات الصغيرة التي يعمل بها أقل من 250 موظفًا. 	<p>أخذ الضرائب من الوظائف للشركات الصغيرة</p>
<ul style="list-style-type: none"> • تم إطلاق العديد من خدمات الدعم مثل: Great Business، Business Support Helpline، Business Growth Service، Mid-sized businesses، Mentorsme، Growth، Vouchers programme 	<p>مساعدة الشركات والشركات الناشئة في الحصول على المشورة والدعم</p>
<ul style="list-style-type: none"> • تمويل نظام الإقراض: Funding for Lendingscheme: في يوليو 2012 أطلق بنك إنجلترا التمويل للإقراض. هذا مخطط يسمح للبنوك وجمعيات البناء بالإقراض من بنك إنجلترا بأسعار أرخص من أسعار السوق لمدة تصل إلى 4 سنوات. يساعدهم على زيادة الإقراض للشركات عن طريق خفض أسعار الفائدة وزيادة الوصول إلى الائتمان. وسيركز البرنامج على إقراض الشركات الصغيرة والمتوسطة في عام 2015. • بنك الأعمال البريطاني British Business Bank: كلف بإدارة جميع البرامج الحكومية التي تساعد الشركات الصغيرة في الحصول على التمويل. وفي عام 2013، دعم 660 مليون جنيه إسترليني من الإقراض والاستثمار للشركات الصغيرة. • ضمان تمويل المشاريع (Enterprise Finance Guarantee): هو مخطط ضمان القروض، يسمح للبنوك والمقرضين الآخرين بتقديم قرض تجاري عادي مضمون للشركات الصغيرة، التي تفتقر إلى الأمان أو سجل حافل. • Business Finance Taskforce: العمل مع جمعية المصرفيين البريطانيين لتحسين المعايير التي يمكن أن تتوقعها الشركات الصغيرة من بنوكها، ضمن فريق عمل مشترك. • التظلم البنكي Bank appeals process: أنشأ فريق عمل تمويل الأعمال عملية طعون البنك، والتي تسمح للشركات الصغيرة أو المتوسطة الحجم التي يقل حجم مبيعاتها عن 25 مليون جنيه إسترليني للطعن في قرار البنوك برفض قرض لها. وقد استخدمت أكثر من 9000 شركة هذه العملية بالفعل، مما أدى إلى الحصول على 42 مليون جنيه إسترليني من الإقراض الإضافي. • مسح البصيرة للأعمال المصرفية Business Banking Insight: دراسة استقصائية رئيسية جديدة حول الطريقة التي تعمل بها البنوك للشركات الصغيرة. يوفر نظرة ثاقبة وتصنيفًا لأفضل المؤسسات والمنتجات والخدمات المصرفية للشركات الصغيرة أو المتوسطة الحجم في المملكة المتحدة. 	<p>الحصول على قروض البنوك</p>

المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على: (department-for-business-innovation-skills,

08/05/2015)

ومن خلال الاختصار السابق في الجدول يمكن أن نستنتج أن الحكومة البريطانية قادت سياسة حكومية لتطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة، والتي يمكن تقسيمها إلى ثلاث مجالات أساسية: التمويل، الدعم ومشورة، والتحفيز والروح المبادرة. وهو ما تم تفصيله في الجدول أعلاه.

كما يمكن أن نلاحظ أنه لم يتم تضمين كل المبادرات في الجدول إنما اختصرنا أهمها، بحيث نجد مبادرات أخرى، مثل: السحوبات البنكية (السحب على الدفء)، Overdrafts، بطاقات الائتمان، الائتمان التجاري، تمويل مدعوم بالأصول، تخفيض قيمة الفواتير (خصم الفاتورة)، الإقراض من الشخص للشخص (P2P)، الرأسمال المخاطر، استثمار الملائكة بما فيها الإعفاءات الضريبية. هذه الأخيرة هي محور ورقتنا البحثية. (Business Bank Advisory Group, 2021, p. 02)

2- تعريف نشاط البحث والتطوير للأغراض الضريبية:

وفقاً للإرشادات التي تصدرها وزيرة الدولة للمملكة المتحدة، ولأغراض المادة 1006 من قانون ضريبة الدخل لعام 2007، يتم تعريف البحث والتطوير (R&D) لأغراض الضرائب:

- أ- يحدث البحث والتطوير لأغراض الضرائب، عندما يسعى مشروع ما لتحقيق تقدم في العلم أو التكنولوجيا؛
 - ب- الأنشطة التي تساهم مباشرة في تحقيق هذا التقدم في العلم أو التكنولوجيا من خلال حل عدم اليقين العلمي أو التكنولوجي هي بحث وتطوير؛
 - ت- بعض الأنشطة غير المباشرة المؤهلة المتعلقة بالمشروع هي أيضاً أنشطة البحث والتطوير. الأنشطة الأخرى غير الأنشطة غير المباشرة المؤهلة التي لا تساهم بشكل مباشر في حل عدم اليقين العلمي أو التكنولوجي للمشروع ليست أنشطة بحث وتطوير. (Department for science, innovation & technology, 07/03/2023)
- ويتميز التعريف بمجموعة من الخصائص، وهي:

- **التقدم العلمي والتكنولوجي:** يعني التقدم في المعرفة أو القدرة الشاملة (أي المعرفة أو القدرة المتاحة للجمهور أو التي يمكن استخلاصها بسهولة من المعرفة أو القدرة المتاحة للجمهور من قبل مهني مختص يعمل في هذا المجال) في مجال العلوم أو التكنولوجيا (وليس حالة المعرفة أو القدرة الخاصة بالشركة وحدها). ويتضمن ذلك تكييف المعرفة أو القدرة من مجال آخر من مجالات العلوم أو التكنولوجيا من أجل تحقيق مثل هذا التقدم حيث لم يكن من السهل استنتاج هذا التكييف. وقد يكون ذلك التقدم ملموساً (منتج تنظيف جديد أو أكثر كفاءة، أو عملية تولد نفايات أقل) أو غير ملموس (معرفة جديدة أو تحسينات في التكلفة). ولذلك، لا تصبح العملية، أو المادة، أو الجهاز، أو المنتج أو الخدمة أو مصدر المعرفة تقدماً في العلم أو التكنولوجيا بمجرد استخدام العلم أو التكنولوجيا في إنشائها؛
- **عدم اليقين العلمي أو التكنولوجي:** ينشأ عدم اليقين العلمي أو التكنولوجي عندما لا تكون معرفة ما إذا كان شيء ما ممكناً علمياً أو ممكناً من الناحية التكنولوجية، أو كيفية تحقيقه عملياً، متاحة أو يمكن استنتاجها من قبل متخصص مختص يعمل في هذا المجال. وهذا يشمل عدم اليقين في النظام (على سبيل المثال، في الأجهزة الإلكترونية، تكون خصائص المكونات الفردية أو الرقائق ثابتة، ولكن لا يزال هناك عدم يقين بشأن أفضل طريقة للجمع بين تلك المكونات لتحقيق التأثير الشامل). غالباً ما

ينشأ عدم اليقين العلمي أو التكنولوجي من تحويل شيء؛ تم بالفعل إثبات أنه ممكن من الناحية العلمية؛ إلى عملية أو مادة أو جهاز أو منتج أو خدمة فعالة من حيث التكلفة وموثوقة وقابلة للتكرار. لذلك، فإن حالات عدم اليقين التي يمكن حلها بسهولة بواسطة متخصص كفؤ يعمل في هذا المجال ليست حالات عدم يقين علمية أو تكنولوجية. وبالمثل، فإن التحسينات والتحسينات والضبط الدقيق التي لا تؤثر بشكل مادي على العلوم أو التكنولوجيا الأساسية لا تشكل عملاً لحل عدم اليقين العلمي أو التكنولوجي؛

- **المساهمة المباشرة:** يجب أن يحاول النشاط (أو عدة أنشطة مجتمعة) حل عنصر من عناصر عدم اليقين العلمي أو التكنولوجي المرتبط بتحقيق التقدم. وتشمل تلك الأنشطة على: أنشطة إنشاء أو تكييف البرامج أو المواد أو المعدات اللازمة لحل عدم اليقين العلمي أو التكنولوجي، بشرط أن يتم إنشاء البرامج أو المواد أو المعدات أو تكييفها للاستخدام في البحث والتطوير فقط؛ أنشطة التخطيط العلمي أو التكنولوجي؛ التصميم العلمي أو التكنولوجي والاختبار والتحليل الذي تم إجراؤه لحل عدم اليقين العلمي أو التكنولوجي.

- **تشمل الأنشطة التي لا تساهم بشكل مباشر في حل حالة عدم اليقين العلمي أو التكنولوجي، في:** مجموعة الخطوات التجارية والمالية اللازمة للابتكار وتطوير وتسويق نجاح عملية أو مادة أو جهاز أو منتج أو خدمة جديدة أو محسنة بشكل ملحوظ؛ والعمل على تطوير الجوانب غير العلمية أو غير التكنولوجية لعملية جديدة أو محسنة بشكل ملحوظ أو مادة أو جهاز أو منتج أو خدمة؛ إنتاج وتوزيع السلع والخدمات؛ الإدارة وغيرها من الخدمات المساندة؛ خدمات الدعم العامة (مثل النقل والتخزين والتنظيف والإصلاح والصيانة والأمن)؛ وتأهيل الأنشطة غير المباشرة؛

- **الأنشطة غير المباشرة المؤهلة:** وهي الأنشطة التي تشكل جزءاً من المشروع، ولكنها لا تساهم بشكل مباشر في حل حالة عدم اليقين العلمي أو التكنولوجي، وتمثل في: خدمات المعلومات العلمية والتقنية، بقدر ما يتم إجراؤها بغرض دعم البحث والتطوير (مثل إعداد التقرير الأصلي لنتائج البحث والتطوير)؛ أنشطة الدعم غير المباشرة مثل الصيانة والأمن والإدارة والأنشطة الكتابية، وأنشطة التمويل وشؤون الموظفين، بقدر ما يتم القيام بها لأغراض البحث والتطوير؛ الأنشطة الإضافية الأساسية للقيام بالبحث والتطوير (مثل تعيين الموظفين ودفع أجورهم، واستئجار المختبرات وصيانة معدات البحث والتطوير بما في ذلك أجهزة الكمبيوتر المستخدمة لأغراض البحث والتطوير)؛ التدريب اللازم لدعم مشروع البحث والتطوير بشكل مباشر؛ البحث الذي يقوم به الطلاب والباحثون في الجامعات؛ البحث (بما في ذلك جمع البيانات ذات الصلة) لابتكار طرق جديدة للاختبار العلمي أو التكنولوجي أو المسح أو أخذ العينات، حيث لا يكون هذا البحث بحثاً وتطويراً في حد ذاته. وأخيراً، دراسات الجدوى لإبلاغ التوجه الاستراتيجي لنشاط بحث وتطوير معين. (Department for science, innovation & technology, 07/03/2023)

3- تعريف البحث والتطوير كعملية:

تجري الشركة بحثاً مكثفًا في السوق لمعرفة الخصائص التقنية والتصميمية التي يجب أن يتمتع بها المنتج (س) الجديد ليكون منتجًا جذابًا. هذا العمل ليس بحثاً وتطويراً. ومع ذلك، فإنه يحدد مشروعًا محتملاً لإنشاء منتج جديد (س) يشتمل على عدد من التحسينات التكنولوجية التي يعتبرها موظفو البحث والتطوير بالشركة (وهم محترفون أكفاء) على أنها حقيقية وغير بديهية. سيسعى هذا المشروع إلى تطوير منتج (س) محسّن بشكل ملحوظ، وبالتالي سيسعى إلى تحقيق تقدم في العلوم أو التكنولوجيا.

ثم تقرر الشركة المواصفات التفصيلية للمنتج الجديد المرغوب فيه، وتضع خطة لتطويره. تتضمن بعض عناصر هذه الخطة تخطيط الأنشطة التي تساهم بشكل مباشر في حل الشكوك العلمية أو التكنولوجية للمشروع، وتركز العناصر الأخرى للخطة على الحصول على حماية الملكية الفكرية أو قرارات التصميم الجمالي. ليتوج العمل العلمي أو التكنولوجي بإنشاء سلسلة من النماذج الأولية لمنتج (س) الجديد، وفي نهاية المطاف يتم إنتاج واختبار النموذج الأولي "النهائي" الذي يمتلك الخصائص الأساسية للمنتج المقصود (تصميم لوحة الدائرة، وخصائص الأداء، وما إلى ذلك). جميع الأنشطة التي ساهمت بشكل مباشر في حل حالة عدم اليقين العلمي أو التكنولوجي المتعلقة حتى هذه النقطة (مثل اختبار النماذج الأولية المتعاقبة) هي أنشطة بحث وتطوير.

يتم عمل عدة نسخ من هذا النموذج الأولي (ليس البحث والتطوير) وتوزيعها على مجموعة من المستهلكين لاختبار ردود أفعالهم (وليس البحث والتطوير). وقد أبلغ بعض هؤلاء المستهلكين عن مخاوفهم بشأن مستوى المنتج (س) الجديد قيد التشغيل. يتم القيام بعمل إضافي لحل هذه المشكلة. إذا كان هذا ينطوي على تعديل روتيني للنموذج الأولي الحالي (أي لا يوجد شك علمي أو تكنولوجي)، فلن يكون الأمر بحثًا وتطويرًا؛ وإذا كان ينطوي على المزيد من التغييرات الجوهرية (أي أن هناك عدم يقين علمي أو تكنولوجي يجب حله) سيكون هذا بمثابة بحث وتطوير (Department for science, innovation & technology, 07/03/2023).

4- المشاريع التي تعتبر البحث والتطوير:

تستفيد الشركات التي تعمل في مشاريع ابتكارية في العلوم والتكنولوجيا الإعفاء الضريبي على البحث والتطوير، وتتمكن من المطالبة بإعفاء ضرائب الشركة، إذا كان المشروع يفي بالتعريف القياسي للبحث والتطوير المذكور آنفاً. وبذلك يعتبر المشروع مشروع بحث وتطوير، إذا استوفى الشروط التالية:

- يجب أن يكون العمل المؤهل للإعفاء الضريبي للبحث والتطوير جزءاً من مشروع محدد لتحقيق تقدم في العلوم أو التكنولوجيا؛
- لا يمكنك المطالبة إذا كانت التقدم في: الفنون، العلوم الإنسانية، العلوم الاجتماعية، بما في ذلك الاقتصاد؛
- يجب أن يكون المشروع مرتبطاً بتجارة شركتك، إما تجارة حالية، أو تجارة تنوي بدء تشغيلها بناءً على نتائج البحث والتطوير؛
- للمطالبة من الاستفادة من الاعفاء الضريبي يجب على المشروع تفسير أن:
 - بحث عن تقدم في الميدان؛
 - كان عليه التغلب على عدم اليقين العلمي أو التكنولوجي؛
 - حاول التغلب على عدم اليقين العلمي أو التكنولوجي؛
 - لم يمكن حله بسهولة من قبل محترف في الميدان؛

- قد يكون المشروع يبحث أو يطور عملية أو منتجًا أو خدمة جديدة، أو يحسن من واحدة موجودة بالفعل. (HMRC, 21/07/2023)

5- تعريف الإعفاءات الضريبية على البحث والتطوير R & D :

الإعفاءات الضريبية للبحث والتطوير (R&D) - والتي تعرف بـ: " R&D taxreliefs " - هي إعفاء ضريبي لحكومة المملكة المتحدة، يكافئ الشركات من جميع الأحجام والقطاعات التي تستثمر في الابتكار. يمكن أن يشكل الإعفاء الضريبي للبحث والتطوير جزءًا أساسيًا من نمو الأعمال، ويتم تقديمه في شكل دفع نقدي مباشر من إدارة الضرائب للمملكة المتحدة HMRC أو تخفيض ضريبة الشركات.

6- أشكال نظام الإعفاءات الضريبية للبحث والتطوير:

في المملكة المتحدة، تم تقديم إعفاء ضريبي للبحث والتطوير للشركات الصغيرة والمتوسطة في السنة المالية 2000-2001، بهدف تشجيع الإنفاق على البحث والتطوير بين الشركات المؤهلة. ويعمل النظام عن طريق تخفيض التزام شركة بضريبة الشركات (CT)، مع خيار استلام مبلغ نقدي إذا كانت الشركة تعاني من خسائر. (Shaan Devnani, 2020). هناك نوعان مختلفان من الإعفاء الضريبي للبحث والتطوير، اعتمادًا على حجم الشركة، وما إذا كان قد تم التعاقد من الباطن مع مشروع البحث والتطوير أم لا، وهما:

6-1- الإعفاء الضريبي على البحث والتطوير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم (SMEs) : يمكنك المطالبة بإعفاء ضريبي على البحث والتطوير للشركات الصغيرة والمتوسطة؛ إذا كانت شركة صغيرة ومتوسطة، وتحقق الشرطين التاليين:

- أقل من 500 موظف؛
- حجم مبيعات أقل من 100 مليون يورو أو إجمالي الميزانية العمومية أقل من 86 مليون يورو؛ وستحتاج إلى تضمين الشركات الشريكة والمرتبطة عندما تعمل إذا كنت شركة صغيرة ومتوسطة.
ويسمح الإعفاء الضريبي للشركات الصغيرة والمتوسطة البحث والتطوير - انطلاقًا من آخر تحديث للمعدلات - للشركات بما يلي:

- خصم 86٪ إضافية من تكاليف التأهيل الخاصة بهم من أرباحهم السنوية، بالإضافة إلى الخصم العادي 100٪، للحصول على خصم إجمالي قدره 186٪؛

- للمطالبة بخصم ضريبي مستحق الدفع إذا طالبت الشركة بالإعفاء وتكبدت خسارة، فإن الائتمان المستحق يستحق ما يصل إلى 10٪ من الخسارة القابلة للاسترداد. (HM Revenue & Customs, 20/07/2023)

6-2 ائتمان نفقات البحث والتطوير (RDEC): ويمكن للشركات الكبيرة المطالبة بائتمان إنفاق للعمل في مشاريع البحث والتطوير. ويمكن أيضًا المطالبة بها من قبل الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تم التعاقد معها من الباطن للقيام بأعمال البحث

والتطوير من قبل شركة كبيرة. ويجب على الشركة قبل المطالبة بإعفاء ضريبي على البحث والتطوير أو ائتمان النفقات تضمينه في الإقرار الضريبي للشركة، عن طريق إرسال نموذج إشعار المطالبة لإخطار إدارة الإيرادات والجمارك البريطانية مسبقاً بمطالبتك. كما يجب إرسال نموذج معلومات إضافي لدعم المطالبة الشركة. (HMRC, 21/07/2023)

ويتم توفير ثلاثة أمثلة على كيفية حساب قيمة الإعفاء بموجب النظام للمعدلات الحالية في الجدول أدناه:

أ- في الحالة الأولى، يمكن لشركة محققة للأرباح أن توفر على التزامها بضريبة الشركات من خلال خصم إنفاقها على البحث والتطوير من أرباحها، بمعدل "الخصم الإضافي" البالغ 130٪ فوق المعدل النموذجي 100٪ لمعظم المصاريف المؤهلة الأخرى. يُشار إلى مجموع إنفاق البحث والتطوير والخصم الإضافي (بعبارة أخرى، 230٪ من إنفاق البحث والتطوير) باسم "الإنفاق المحسّن".

ب- في الحالة الثانية، يمكن لشركة تعاني من خسائر تلقي ائتماناً دائناً (قيمتها 14.5٪ من الخسارة التي يمكن التخلي عنها) تتناسب مع الإنفاق المحسّن على البحث والتطوير.

ت- في الحالة الثالثة، تطالب شركة تحقق أرباحاً بخصم يتجاوز أرباحها بحيث، بالإضافة إلى تقليل التزامها بضريبة الشركات إلى الصفر، ستكون قادرة على المطالبة بائتمان قابل للدفع بقيمة 14.5٪ من الفرق بين الخصم وأرباحها (Shaan Devnani, 2020, pp. 12-13).

الجدول رقم 02: مثال توضيحي لكيفية حساب الإعفاء الضريبي من البحث والتطوير

المطالبة بالائتمين Combined claim	المطالبة بالائتمان Credit claim	المطالبة بالخصم Deduction claim
الانفاق على البحث والتطوير 100000 جنيه استرليني	الانفاق على البحث والتطوير 100000 جنيه استرليني	الانفاق على البحث والتطوير 100000 جنيه استرليني
الربح قبل خصم مبلغ البحث والتطوير 50000 جنيه استرليني	الخسارة -500000 جنيه استرليني	الربح قبل خصم مبلغ البحث والتطوير 50000 جنيه استرليني
الخصم المحسّن للبحث والتطوير 130000 جنيه = 130000 * 130% ملاحظة: الخصم بنسبة 100% المضمن بالفعل في الربح الأصلي	الخصم المحسّن للبحث والتطوير 230000 جنيه = 230000 * 100% * 230%	الخصم المحسّن للبحث والتطوير 130000 جنيه = 130000 * 130% ملاحظة: الخصم بنسبة 100% المضمن بالفعل في الربح الأصلي
ضريبة الشركات بدون مطالبة 19% 9500 جنيه = 0.19 * 50000 ضريبة الشركات بالمطالبة 19% 0 جنيه باعتبار أن (50000-130000) أقل من 0 الخسارة القصوى للخضوع HMRC 80000 جنيه (50000-130,000)	غير ملزمة بضريبة الشركات، ولكن يمكن المطالبة بائتمان ضريبي قابل للدفع. الخسارة القصوى للخضوع HMRC 230000 جنيه (100,000) × (230%)	ضريبة الشركات بدون مطالبة 19% 9500 جنيه = 0.19 * 50000 ضريبة الشركات بالمطالبة 19% 70300 جنيه = (500000) - 0.19 * (130000)
ضريبة الشركات الموفرة: 9500 جنيه = 9500 - 0 جنيه (10% و فرات) أقصى و فرات من الائتمان الضريبي القابل للدفع =	أقصى و فرات من الائتمان الضريبي القابل للدفع = 33350 جنيه = 230000 * 14.5%	ضريبة الشركات الموفرة: 24700 جنيه = 70300 - 95000 مع توفير 19000 جنيه من 100000 جنيه

المنفقة (19%) وهو ما يعطي أرباح بمقدار 43700 جنيه (44% وفرات)	أي 33% وفرات محققة. مع ملاحظة: أن هناك خصم 100 % تم تحقيقه بالفعل.	11600 جنيه = 80000*14.5% (12%) وفرات) الوفرات الكلية: 21100 جنيه (12%) ومع 19000 جنيه من وفرة ضريبة الشركات من 100000 جنيه المنفقة (19%) من 10000 جنيه) وهو ما يعطي اجمالي من الأرباح 40100 جنيه (40% من الوفرات)
--	--	---

(Shaan Devnani, 2020, p. 13)

7- الآثار المباشرة وغير المباشرة للإعفاء الضريبي على البحث والتطوير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

يستهدف التقييم للإعفاء الضريبي للبحث والتطوير (R&D) للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، التأثير المباشر للنظام على نفقات البحث والتطوير؛ والتأثيرات غير المباشرة للنظام على معدل الدوران والسلوك الابتكاري والمنافسة في السوق؛ ومدى تناسب معدلات الإعفاء، ومدى الإعفاء الضريبي هو الشكل الأنسب للدعم.

أصدرت هيئة الإيرادات والجمارك لصاحبة الجلالة (HM Revenues & Customs) باعتبارها الهيئة المسؤولة عن الإدارة الضريبية في المملكة المتحدة، تقريراً تقييمياً في 2019، تستعرض فيه آثار الإعفاء الضريبي للبحث والتطوير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث شمل ثلاث جوانب رئيسية وهي:

7-1- تأثيرات المباشرة لإعفاء الضرائب على البحث والتطوير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

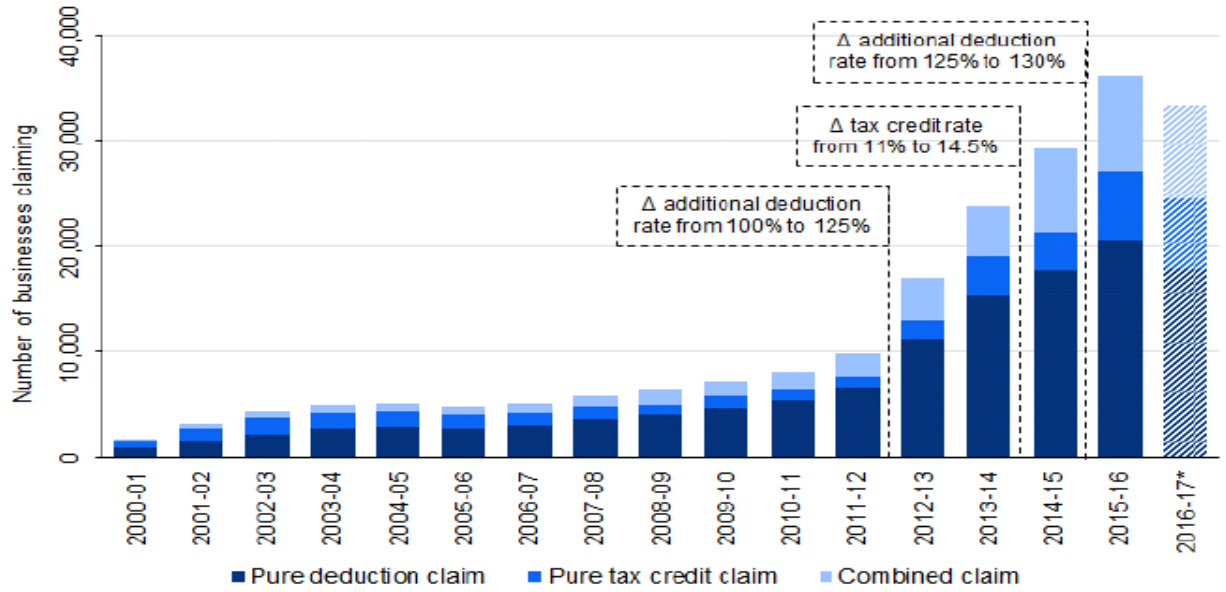
للتحقق من تأثير النظام على الحافة المكثفة للإنفاق على البحث والتطوير والإعفاء المطالب به (أي ما إذا كانت الشركات تقوم بمزيد من البحث والتطوير أو تطالب بمبالغ أكبر نتيجة لسخاء النظام المتزايد)، يقوم تحليل اقتصادي بتقدير كيفية تأثير التغييرات في إعفاء الضرائب على الإنفاق على البحث والتطوير. يتم تقدير "معدل الإضافة" (الإنفاق الإضافي على البحث والتطوير الذي سيتم توليده من خلال زيادة سخاء النظام مقارنة بالتكلفة الإضافية التي تكون على الخزنة العامة) لمطالبة بالخصم والذي يتراوح بين 0.75 و 1.28 لزيادة بنسبة نقطة واحدة في معدل الخصم الإضافي (من 130% إلى 131%). وهذا يشير إلى أن كل جنيه يُحسر من الإيرادات الضريبية يحفز بين 0.75 £ و 1.28 £ من الإنفاق على البحث والتطوير. في حالة المطالبة بالائتمان، يتراوح معدل الإضافة بين 0.60 و 1.00 (استناداً إلى زيادة بنسبة نقطة واحدة في معدل الائتمان من 14.5% إلى 15.5%). من المهم أن نلاحظ أن معدل الإضافة ليس نسبة فائدة إلى تكلفة، حيث قد يكون هناك فوائد أخرى مرتبطة بالنظام والتي لا يتم

التقاطها في هذا النهج. على سبيل المثال، لا يتم التقاط تأثير النظام على الحافة الواسعة للإئتمان على البحث والتطوير (أي ما إذا كانت الشركات الجديدة تقوم بإجراء أبحاث وتطوير نتيجة سخاء النظام المتزايد). (Shaan Devnani, 2020, p. 10)

7-1-1 أهم مؤشرات نظام الإعفاءات على البحث والتطوير:

ويمكن أن نبين من خلال الشكل التالي أهم المطالبات سواء بالخصم أو الائتمان في المملكة المتحدة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منذ ادخال النظام الاعفاء على البحث والتطوير حتى سنة 2017 في الشكل التالي:

الشكل رقم 01: تطور عدد المؤسسات المستفيدة من الاعفاء الضريبي على البحث والتطوير في المملكة المتحدة للفترة 2000-2017

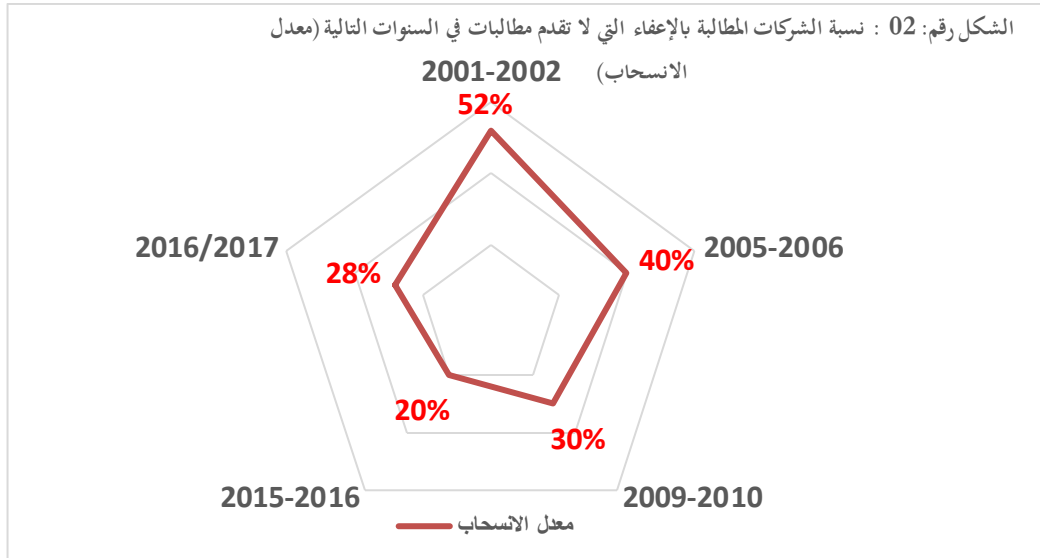


2017

المصدر: (Shaan Devnani, 2020, p. 16)

منذ بداية تطبيقه في العام 2001-2000، قامت 67,473 شركة بالمطالبة بإعفاء البحث والتطوير بموجب النظام الاعفاء الضريبي للبحثو التطوير في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. كما ارتفع عدد "المطالبين" السنوي من 1,781 في عام 2000-2001 إلى 36,165 في عام 2015-2016؛ من بينها: 20,561 (57%) مطالبات خصم فقط، و 6,468 (18%) مطالبات ائتمان، و 9,136 (25%) قدموا مطالبات كل من خصم وائتمان قابل للدفع. كما يوضح الشكل أن هناك ثلاث ارتفاعات في نسب الخصم الضريبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين 2013-2102 بنسبة زيادة 25% وبين 2015-2016 بنسبة 3%. ومع زيادة 3% في معدل الائتمان على البحث والتطوير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبين 2015/2014.

أما من ناحية نسبة الشركات المطالبة بالإعفاء التي لا تقدم مطالبات في السنوات التالية (معدل الانسحاب) والمتوسط بالسنوات للمدة المستمرة لتقديم المطالبات بموجب النظام (حسب العام، منعام 2001 إلى 2017)، فيمكن تحديده في الشكل التالي:



المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على: (Shaan Devnani, 2020, p. 18)

نلاحظ من خلال الشكل أن هناك انخفاض واضحاً في نسبة الشركات التي لا تقوم بالمطالبات بالإعفاء الضريبي على البحث والتطوير بصفة مستمرة ومنتالية (أي هناك تقطع في مطالباتها) خلال الفترات الموضحة أعلاه، بحيث انتقل من 52% في 2002-2001 حتى 40%، 30%، 20% للفترات 05-06، 10-11، 15-16، ولتستقر النسبة عند 28% للفترة 2017/2016. وهذا ما يدل على فعالية نظام الإعفاءات للبحث والتطوير في تحفيز الشركات على الإنفاق أكثر والاتجاه أكثر نحو الابتكار.

أما عن تكلفة ذلك النظام على الخزنة في المملكة المتحدة خلال الفترة 200-2017، بلغت 10 مليارات جنيه إسترليني، مع تقديرات تصل إلى حوالي 1.9 مليار جنيه إسترليني في السنة المالية 2016-2017 وحدها. وفي العام 2015-2016، بلغ إعفاء الخصم مبلغ 717 مليون جنيه إسترليني (40%)، في حين تم دفع مبلغ قدره 1054 مليون جنيه إسترليني (60%) على شكل ائتمان ضريبي قابل للدفع. ومن عام 2007-2008 إلى 2015-2016، تراوح متوسط مبلغ الإعفاء المطالب به بموجب النظام من حوالي 43700 إلى 49000 جنيه إسترليني للمطالب. ومع ذلك، هذا يخفي الفروق الكبيرة بين أنواع الإعفاء. زاد متوسط مبلغ الإعفاء المطالب به على شكل خصم من ضريبة الشركات بشكل مستمر من حوالي 10000 جنيه إسترليني للمطالب في عام 2005-2006 إلى حوالي 27000 جنيه إسترليني للمطالب في عام 2013-2014. بينما انخفض المتوسط للإعفاء على شكل ائتمان ضريبي خلال نفس الفترة من حوالي 30100 جنيه إسترليني إلى 19000 جنيه إسترليني للمطالب. تزامنت هذه التغييرات مع زيادة تدريجية في معدل الخصم وانخفاض معدل الائتمان، حيث عكست هذه الاتجاهات عكسية بعد الزيادة الأولى في معدل الائتمان (من 11% إلى 14.5%) في أبريل 2014، حيث انخفض متوسط المطالبة بالخصم إلى 19800 جنيه إسترليني للمطالب وزادت متوسط مطالبة الائتمان إلى 29100 جنيه إسترليني للمطالب في عام 2015-2016. (Shaan Devnani, 2020, pp. 18-19)

بالنسبة لمبلغ الإنفاق على البحث والتطوير الذي تم استخدامه لتقديم مطالبات بموجب النظام من عام 2000-2001 إلى 2016-2017 يتبع نمطاً مماثلاً لعدد المطالبات ومبلغ الإعفاء المطالب به. ففي عام 2015-2016 (أحدث سنة مالية تم فيها تلقي جميع المطالبات)، كان مبلغ إنفاق البحث والتطوير المباشر المرتبط بالنظام حوالي 6.3 مليار جنيه إسترليني، منها حوالي 2.3 مليار جنيه إسترليني مرتبطة بمطالبات الخصم، و 1.7 مليار جنيه إسترليني مع مطالبات الائتمان، و 2.4 مليار جنيه إسترليني مع مجموعة من الاثنين. في المتوسط، الشركات التي قدمت مطالبات سابقة لديها إنفاق أعلى على البحث والتطوير بالمقارنة مع الشركات التي تقدم مطالبات للمرة الأولى. ومع ذلك، في المتوسط، انخفاض الفرق في الإنفاق على البحث والتطوير بين المجموعتين مع مرور الوقت، من حوالي 250,000 جنيه إسترليني في عام 2001-2002 إلى أقل من 100,000 جنيه إسترليني في عام 2015-2016. انخفاض الفرق النسبي بين المتوسطين أيضاً: من 123% إلى 93%. علاوة على ذلك، منذ تقديم النظام، انخفض المتوسط لمبلغ الإنفاق على البحث والتطوير لكل أنواع المطالبين، مما يشير إلى أن زيادات نفقاتها لجماليعلمالبحوثالتطوير قد يكون ناجحاً بشكل كبير عن عدد الشركات المطالبة بدلاً من إنفاق الشركات نفسها المزيد على أنشطة البحث والتطوير. وعلاوة على ذلك، زيادة عدد المطالبات والإنفاق الإجمالي على البحث والتطوير، جنباً إلى جنب مع انخفاض المتوسط للإنفاق على البحث والتطوير يشير إلى أن النظام يتم استخدامه بشكل متزايد من قبل الشركات ذات الإنفاق المنخفض على البحث والتطوير. (Shaan Devnani, 2020, p. 20)

7-1-2- التأثيرات المباشرة للإعفاء الضريبي:

يمكن اختصارها، حسب التقرير السالف الذكر، في النقاط التالية:

- مرونة تكلفة الاستخدام **User cost elasticity**: مرونة تكلفة الاستخدام سلبية في جميع النماذج، مما يعني أن زيادة (انخفاض) في تكلفة الاستخدام يؤدي إلى انخفاض (زيادة) في مستوى الإنفاق على البحث والتطوير. وهذا يشير إلى أن سياسة إعفاء ضريبة البحث والتطوير التي تقلل من تكلفة الاستخدام لديها القدرة على تشجيع إنفاق أكبر على البحث والتطوير. وتظهر تقديرات العديد من الدراسات المماثلة لمرونة تكلفة الاستخدام، أنها تتراوح بين -0.4 إلى -0.1. كما وجد التقرير أن زيادة (انخفاض) بنسبة 1% في تكلفة الاستخدام، يرتبط بانخفاض (زيادة) بنسبة 0.50% إلى 1.04% في الإنفاق على البحث والتطوير؛
- نسبة الإضافة أو الزيادة أو مقياس الكفاءة **Additionality ratio**: حساب الإنفاق الإضافي على البحث والتطوير الذي يتولد عن زيادة الدعم في البرنامج (الرفع من نسب الخصم والائتمان)، مقارنةً بالتكلفة الإضافية التي تتحملها الخزنة البريطانية. ووجد أن نسبة الإضافة للمطالبة بالخصم تتراوح بين 0.75 و 1.28 بعد زيادة بنسبة نقطة واحدة في معدل الخصم الإضافي من 130% إلى 131%. وهذا يشير إلى أن كل جنيه يتخلى عنه في إيرادات الضرائب يحفز بين 0.75 و 1.28 جنيه من الإنفاق على البحث والتطوير لمطالبات الخصم. في حالة مطالبة الائتمان، تتراوح نسبة الإضافة بين 0.60 و 1.00، بناءً على زيادة نقطة واحدة في معدل الائتمان من 14.5% إلى 15.5%. وهذا يشير إلى أن كل جنيه يتم إنفاقه على الإئتمانات المستحقة يحفز بين 0.60 و 1.00 جنيه من الإنفاق على البحث والتطوير لمطالبات الائتمان. (Shaan Devnani, 2020, pp. 23-25)

7-2- تأثيرات غير المباشرة لإعفاء الضرائب على البحث والتطوير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

للشركات التي تقوم بأنشطة بحث وتطوير، تشير النتائج إلى أن زيادة بنسبة 1% في الإنفاق على البحث والتطوير ترتبط بزيادة بنسبة 0.021% في إيرادات الشركة في العام التالي. بالنسبة للشركات التي تقوم بأنشطة بحث وتطوير، هناك تأثير سلبي على مستوى القطاع على الإيرادات؛ أي أن البحث والتطوير في الشركة سيكون له تأثير سلبي على إيرادات الشركات الأخرى التي تقوم بأنشطة بحث وتطوير في نفس القطاع. قد يكون ذلك بسبب تأثير منافسة السوق بين هذه الشركات.

بعبارة أخرى، زيادة في الإنفاق على البحث والتطوير في إحدى الشركات تؤدي إلى انخفاض في إيرادات شركة أخرى في نفس القطاع بسبب منافسة السوق. وعلى العكس، هناك تأثير إيجابي للتداول بين الشركات التي تقوم بأنشطة بحث وتطوير. يدعم هذا الأمر من نتائج الدراسات الحالية التي تشير إلى أن القرب المكاني يسهل انتشار المعرفة.

على الجانب الآخر، تستفيد الشركات التي لا تقوم بأنشطة بحث وتطوير من تأثيرات إيجابية على مستوى القطاع والتداول الإقليمي. في هذه الحالة، قد لا تكون هذه الشركات منافسين مباشرين للشركات التي تقوم بأنشطة بحث وتطوير وقد تشتري الابتكارات الموجودة التي تم توليدها. تشير تحليل البيانات الكمية أن "المطالبين" (الشركات التي تطالب بإعفاء ضرائب البحث والتطوير بموجب النظام) من المرجح أن يُولون حصة أكبر من إيراداتهم من السلع والخدمات أو العمليات الجديدة في السوق مقارنة بمن لا يطالبون بالإعفاء والذين يقومون بأنشطة بحث وتطوير. المطالبون يظهرون زيادات في السلوك الابتكاري حيث تُقدم مزيد من طلبات البراءات في العام الذي يتقدمون فيه بأول مطالبة بموجب النظام ويزداد العدد المتوسط للبراءات المقدمة لكل مطالب في السنوات اللاحقة. من حيث تشويه منافسة السوق، لا توجد أدلة تشير إلى أن الإعفاء يفضل الشركات ذات السلطة في السوق، أو الشركات في مناطق محددة (بمعنى تأثيرات الموقع)، أو الشركات القائمة على حساب المنافسين الجدد (Shaan Devnani, 2020, p. 10).

ولتأكيد تلك الاستنتاجات، يقدم التقرير مجموعة من المؤشرات:

7-2-1- التغيرات في السلوك الابتكاري:

يتم قياس السلوك الابتكاري من خلال دراسة عدد طلبات براءات الاختراع في المملكة المتحدة التي تقدمها الشركات المطالبة (الشركات القابلة للاستفادة من نظام الاعفاء) بالإعفاء الضريبي وفقاً للنظام السابق في السنوات السابقة، وبعد تقديم مطالباتهم لأول مرة، بالإضافة إلى مقارنة أنواع حماية الملكية الفكرية التي يستخدمها المطالبين مقارنةً بتلك التي يستخدمها غير المطالبين (الشركات غير المستفيدة من النظام). ويمكن أن نوضح تلك المقارنة بالجدول التالي:

الجدول رقم 03: استخدام حماية الملكية الفكرية بعد الإنفاق على البحث والتطوير، بين المطالبين وغير المطالبين الذين يقومون

بأنشطة البحث والتطوير

الشركات المطالبة /مستفيدة من النظام %	الشركات غير المطالبة /غير مستفيدة من نظام %	حقوق الملكية الفكرية
15	15	براءات الاختراع
11	17	علامات تجارية
9	10	تسجيل الرسوم
25	21	حقوق النشر
52	58	اتفاقيات سرية
23	34	أسرار تجارية
12	11	حماية خارجية
2	3	أخرى

المصدر: (Shaan Devnani, 2020, p. 29)

ويتبين من بيانات الجدول أن الإنفاق على البحث والتطوير يرتبط باستخدام حماية الملكية الفكرية بصفة متماثلة لدالشركات المطالبة للإعفاء الضريبي من البحث والتطوير وغير المستفيدة، والتي يقومون بأنشطة البحث والتطوير، باستثناء حالة أسرار التجارة، حيث يُستخدم بشكل أكبر من قبل الشركات المطالبة.

7-2-2-2- تغيرات في الإيرادات:

الشركات التي قدمت مطالبات ضمن النظام لديها متوسط إيرادات تقريبًا عشر مرات أكبر من المتوسط الخاص بجميع الشركات الأخرى في القطاع الخاص. وهو ما يبينه الجدول التالي:

الجدول رقم 04: متوسط الإيرادات للشركات المطالبة بالإعفاء وجميع الشركات الأخرى 2010-2016

2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	(مليون جنية استرليني)
4.11	4.22	4.18	4.21	4.04	3.79	3.60	المطالبة بالإعفاء الضريبي
0.38	0.36	0.34	0.35	0.35	0.36	0.40	كل الأعمال الأخرى
4.80	4.86	4.79	4.83	4.64	4.42	4.25	المطالبة (باستثناء الشركات ذات الموظفين من 0-1 عامل)
1.67	1.58	1.45	1.49	1.42	1.46	1.75	كل الأعمال الأخرى ((باستثناء الشركات ذات الموظفين من 0-1 عامل)

المصدر: (Shaan Devnani, 2020, p. 30)

والملاحظ من الجدول أنه في حين يبلغ إيرادات الشركات المطالبة، خلال طيلة الفترة 2010-2016، تقارب 4 ملايين جنيه إسترليني، بمقارنة من شركات الأعمال الأخرى في القطاع الخاص ككل حيث لم تتجاوز 0.40 مليون جنيه إسترليني طيلة

فترة الدراسة. وهو ما يوضح قوة تأثير نشاط البحث والتطوير وبرنامج الاعفاء الضريبي على الأداء المالي للشركات، وخاصة فيما يخص إيراداتها.

7-3- التناسبية والملاءمة للإعفاء:

تشير تحليل الاقتصاديات إلى انخفاض التناسبية في السنوات الأخيرة. يعني ذلك أن الإنفاق على البحث والتطوير الذي تم تحفيزه من خلال زيادات حديثة في معدلات الإعفاء أقل من الإنفاق الذي تم تحفيزه من خلال زيادات سابقة. تم دعم هذه النتيجة من خلال الأدلة الكمية واللفظية المجمعة خلال هذا التقييم. وبشكل خاص، أفاد 71٪ من المطالبين بأن زيادة وهمية بنسبة 10 نقاط مئوية في معدل الخصم لن تؤثر على مستوى الإنفاق على البحث والتطوير لديهم. في المقابلات اللفظية، أوحى بعض الشركات بأن تغييراً بنسبة 10 نقاط مئوية كان صغيراً جداً وأنه سيكون هناك حاجة لزيادة معدل الخصم بنسبة تتراوح بين 20٪ و60٪، حسب الاستجابة، لتشجيع إنفاق أكبر على البحث والتطوير.

يُعدّ التقييم أيضاً بما إذا كان إعفاء ضريبي هو الأداة المالية الأكثر ملاءمة لتحفيز الإنفاق على البحث والتطوير. في المقابلات الكمية، صرح 56٪ من المطالبين بأنهم لن يغيروا مستوى إنفاقهم على البحث والتطوير إذا تلقوا المبلغ الذي ادعوا به كإعفاء ضريبي في شكل منحة أو دعم مالي في بداية السنة المالية قبل الشروع في أي أنشطة بحث وتطوير. ومع ذلك، أفاد 39٪ بأنهم سيزيدون من إنفاقهم على البحث والتطوير في هذا السيناريو التخيلي. دعمت نتائج المقابلات اللفظية هذه النتائج، مشيرة إلى أن الوصول إلى منح متطابقة يجذب بعض الشركات. ومع ذلك، كان لدى العديد من الشركات في المقابلات اللفظية قليل من الوعي أو لا وعي على الإطلاق بأنواع المنح المتاحة للإنفاق على البحث والتطوير. علاوة على ذلك، أثارت بعض الشركات مخاوف بشأن الأعباء الإدارية لتمويل المنح أو الدعم المالي (Shaan Devnani, 2020, p. 11).

8- إصلاحات الإعفاءات الضريبية للبحث والتطوير 2024/2023:

لقد تغيرت شروط الأهلية والخضوع للإعفاء الضريبي على البحث والتطوير للشركات الصغيرة والمتوسطة منذ تقديم النظام في 2000-2001، حيث شملت التغييرات:

- في 2008-09، تم توسيع تعريف الشركات الصغيرة والمتوسطة ليشمل الشركات الأكبر. 7 تمت زيادة معدل الخصم الإضافي في 2008-09 (من 50٪ إلى 75٪)، ومرة أخرى في 2011-2012 (من 75٪ إلى 100٪)، 2012-13 (من 100٪ إلى 125٪)، 2015-16 (من 125٪ إلى 130٪). منذ 2015-2016، يمكن للشركات الربحية إجراء خصم إضافي بنسبة 130٪ من دخلها الخاضع للضريبة (علاوة على 100٪ المعتادة) على نفقات البحث والتطوير المؤهلة.
- يمكن للشركات التي تتكبد خسائر المطالبة بائتمان نقدي بنسبة 14.5٪ من نفقات البحث والتطوير الخاصة بها (يشار إليها فيما يلي باسم "معدل الائتمان")، ارتفاعاً من 11٪ قبل 2014-2015.

- في الفترة من 2012 إلى 2013، تمت إزالة شرط الحد الأدنى لنفقات البحث والتطوير بقيمة 10000 جنيه إسترليني بالإضافة إلى قيود الدفع حسب أرباحك (PAYE) والتأمين الوطني (NI)، والتي حدثت من مقدار الائتمان الضريبي المستحق الدفع للشركات يمكن أن يدعي. التغييرات في معدلات الخصم والائتمان الإضافية المرتبطة بالمخطط منذ إدخاله في الفترة 2001-2000. (Shaan Devnani, 2020, p. 13).

ومواصلة لذلك المسار الإصلاحي، أطلقت الحكومة البريطانية، سنة 2021، مراجعة - بمشاركة أصحاب المصلحة - لإصلاح الإعفاءات الضريبية على البحث والتطوير بين الفترة 03 مارس - 02 جوان من نفس السنة، لدعم أساليب البحث الحديثة من خلال توسيع النفقات المؤهلة لتشمل تكاليف البيانات والسحابة؛ للاستفادة بشكل أكثر فعالية من فوائد البحث والتطوير الممولة من الإغاثة، من خلال إعادة تركيز الدعم نحو الابتكار في المملكة المتحدة؛ واستهداف إساءة الاستخدام وتحسين الامتثال (HM Treasury, 2021). ويتضمن تعديلات جوهرية بشأن معدلات إعفاء البحث والتطوير للشركات الصغيرة والمتوسطة في الفصل 2 من الجزء 13 من قانون ضريبة الشركات لعام 2009.

كان الهدف المخطط يتمثل في زيادة إجمالي الاستثمار في البحث والتطوير إلى 2.4٪ من الناتج المحلي الإجمالي للمملكة المتحدة بحلول عام 2027، على أساس الإعفاءات الضريبية للبحث والتطوير دوراً رئيسياً في تحفيز هذا الاستثمار من خلال تقليل تكاليف الابتكار. لذلك كان من المهم ضمان أن تظل عمليات الإعفاء محدثة وتنافسية وحسنة الاستهداف للاقتصاد البريطاني. (HM Treasury, 2021).

وقد ارتكزت الإصلاحات على نقطتين رئيسيتين:

8-1 - إعفاء ضريبي إضافي:

تقديم معدلاً جديداً دائماً لإعفاء معظم الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم في مجال البحث والتطوير والتي تعاني من الخسارة، اعتباراً من 1 أبريل 2023. (HM treasury, July 2023, p. 07). والمتوقع أن تبلغ قيمة هذا الدعم الإضافي أكثر من 1.8 مليار جنيه إسترليني على مدى السنوات الخمس المقبلة، وسيوفر للشركات الصغيرة والمتوسطة المؤهلة ذات الخسارة المكثفة في مجال البحث والتطوير دعماً بقيمة 27 جنيهاً إسترلينياً لكل 100 جنيه إسترليني من إنفاق البحث والتطوير (HM Revenue & Customs, 2023).

يقدم هذا التدبير معدلاً أعلى لائتمان ضريبة الدفع للشركات ذات الخسائر القوية في مجال البحث والتطوير. وستكون الشركات التي تقدم مطالبة بإعفاء ضريبة الشركات الحالي، للشركات الصغيرة والمتوسطة المؤهلة للحصول على معدل أعلى لائتمان مستحق قدره 14.5% إذا اجتمعت معايير تعريف كثافة R&D، بدلاً من معدل الائتمان 10% للشركات غير المكثفة. ويستهدف هذا النظام على وجه التحديد الشركات الصغيرة والمتوسطة المتكبدة للخسائر ذات الكثافة في مجال البحث والتطوير، والتي ستستفيد من تغيير معدل الائتمان المستحق، حيث تعتبر الشركة مكثفة في مجال البحث والتطوير عندما تكون نفقاتها التأهيلية للبحث والتطوير 40% أو أكثر من إجمالي نفقاتها (HM Revenue UK Government, 2023).

وكجزء من هذه الإصلاحات، زادت نسبة إعفاء النفقات على البحث والتطوير (RDEC) من 13% إلى 20%، وانخفضت نسبة الخصم الإضافي للشركات الصغيرة والمتوسطة (SME) من 130% إلى 86%، وتراجعت نسبة الائتمان المستحق للشركات الصغيرة والمتوسطة من 14.5% إلى 10% (HM Revenue UK Government, 2023). كما أنه من المتوقع أن يكون لهذا المقياس تأثير إيجابي على الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تتكبد خسائر في البحث والتطوير والتي ستكون مؤهلة للحصول على معدل ائتمان أعلى بنسبة 14.5%. كما أنه من المتوقع أن يكون لها تأثير ضئيل على تكاليف حوالي 39000 شركة صغيرة ومتوسطة خاسرة تقوم بالبحث والتطوير، وتطالب بإعفاء ضريبي على البحث والتطوير. ويمكن أن تشمل التكاليف غير المتكررة التعرف على التغييرات وتحديث الأنظمة لتعكسها. ومن المتوقع أن تكون هناك بعض التكاليف المستمرة نتيجة لهذا التغيير، بما في ذلك ما يقرب من 20000 شركة مؤهلة للإغاثة التي ستكون مطلوبة لتقديم مزيد من المعلومات.

تكون المساعدة متاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تستثمر بكثافة في البحث والتطوير، في شكل:

- تعديل الأرباح أو الخسائر لأغراض ضريبة الشركات، محسوبة بالرجوع إلى الإنفاق على البحث والتطوير،
- وعندما ينتج عن هذا التعديل أو يساهم في خسارة تجارية، يتم حساب ائتمان مستحق الدفع بالرجوع إلى تلك الخسارة. (HM- UK GOV, 2023)

8-2- ائتمان نفقات البحث والتطوير: R&D expenditure credit

قانون بشأن التصميم المقترح لخطة البحث والتطوير للشركات المدمج بين (نظام الائتمان على نفقات البحث والتطوير- RDEC- ونظام الاعفاء على نفقات البحوث والتطوير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة- SME relief) في نظام واحد موحد. ويكون فرصة كبيرة لتبسيط الضرائب، وتوفير المزيد من الوضوح واليقين للشركات الصغيرة والمتوسطة، والمساعدة في دفع الابتكار في المملكة المتحدة (GOV.UK, 2023).

كما تعزم الحكومة البريطانية الإبقاء على خيار القيام بذلك مفتوحًا اعتبارًا من ابريل 2024. (HM Revenue & Customs, 2023). يتضمن القانون تقديم مساعدات داخل نظام ضريبة الشركات، للشركات التي تستثمر في مجال البحث والتطوير، على شكل ائتمان مستحق يحسب بالإشارة إلى النفقات على البحث والتطوير، وخاصة للشركات ذات الحجم الصغير أو المتوسط التي تستثمر بشكل كبير في مجال البحث والتطوير على شكل كتلة عدل للأرباح والخسائر لأغراض ضريبة الشركات، بحسب الإشارة إلى النفقات على البحث والتطوير، أو حينما يؤدي هذا التعديل إلى خسارة تجارية، ويحسب ائتمان مستحق بالإشارة إلى تلك الخسارة. ويجب على الشركة تقديم مطالبة للحصول عليه من طرف مصالح الضرائب البريطانية (Draft Finance Bill Measures, 2023, pp. 01-02).

ويحق للشركة ائتمان لنفقات البحث والتطوير لفترة محاسبية إذا:

- أ- كانت تقوم بمزاولة نشاط تجاري خلال الفترة (وتستثنى من الوصف: جمعيات خيرية، مؤسسات التعليم العالي أو مؤسسة ضمن القطاع، شركة من الأنواع المحددة من قبل الخزانة وفقًا للوائح)،

ب- تتكبد نفقات، تلك النفقات عبارة عن: نفقات مسموح بها كخصم عند حساب أرباح التجارة لأغراض ضريبة الشركات للفترة أو نفقات تأهيلية (Qualifying expenditure) أي نفقات داخلية مؤهلة أي أن تكون النفقات مرتبطة بالبحث والتطوير ذي الصلة الذي تنفذه الشركة نفسها أو نفقات المقاولين الفرعيين أو في أن الأنشطة التي تتم من خلالها النفقات لم تتعاقد مع الشركة من قبل شخص آخر في سياق تجارة مكلفة يقوم بها ذلك الشخص. وتُعتبر "التجارة المكلفة" هي: تجارة أو مهنة تمارس كلياً أو جزئياً في المملكة المتحدة، والأرباح المكلفة بضريبة الدخل بموجب الفصل 2 من الجزء 2 من قانون ضريبة الدخل عام 2005، أو تجارة تمارس كلياً أو جزئياً في المملكة المتحدة، والأرباح المكلفة بضريبة الشركات بموجب الفصل 2 من الجزء 3 من نفس القانون (Draft Finance Bill Measures, 2023, p. 03).

أما نسبة النفقات المؤهلة المترجمة إلى ائتمان "R&D expenditure credit": هناك نسبتين، والتي يجوز للخزانة بواسطة اللوائح استبدال النسب المحددة بنسب مختلفة، وهما:

أ- 49%، في حالة التجارة المحصورة وفقاً للمعنى المعطى من قانون الشركات والضرائب عن الدخل، أو مشروع ملحق قانون الميزات الضريبية؛

ب- 20%، في أي حالة أخرى. (Draft Finance Bill Measures, 2023, p. 04)

ويعتبر ائتمان النفقات على أنه إيراد خاضع للضريبة إذا كانت الشركة مستحقة لائتمان نفقات البحث والتطوير، وتقديم المطالبة بذلك لفترة محاسبية، ويجب عليها أن تدرج مبلغ الائتمان كإيراد عند حساب أرباح أو خسائر التجارة المعنية لأغراض ضريبة الشركات للفترة المعنية. كما يتم استرداد قيمة ائتمان النفقات بعد اتباع مجموعة من الإجراءات الضريبية والإجرائية المناسبة (Draft Finance Bill Measures, 2023, p. 05).

خاتمة:

لقد حاولنا من خلال هذه الورقة البحثية استعراض نظام الإعفاء الضريبي للبحث والتطوير في المملكة المتحدة بحيث تطرقنا لمحتواه وأهم مكوناته. ومن خلال ذلك توصلنا للنتائج التالية:

1. تدرك الحكومة البريطانية أهمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الناشئة في تنمية الاقتصاد البريطاني وتحفيز الابتكار والنمو الاقتصادي، لذلك تم وضع العديد من المبادرات والسياسات الهادفة إلى مساعدتها سواء من ناحية التمويل أو الدعم والاستشارة أو الشراكة أو التوسع والنمو؛
2. ساهم نظام الإعفاء الضريبي للبحث والتطوير على تحفيز الشركات على زيادة إنفاقها على البحث والتطوير في مجالات العلم والتكنولوجيا،
3. حفز النظام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة على حد سواء في مزاولة نشاط البحث والتطوير للاستفادة من صيغ الإعفاءات المختلفة سواء على شكل خصومات على أرباح الشركات أو ائتمان قابل للدفع بنسب معتبرة جداً؛
4. لقد وجد من خلال تقييم النظام من طرف الحكومة البريطانية لفترة 2010-2017 أن المؤسسات التي تزاوّل أنشطة البحث والتطوير حققت إيرادات أعلى عشر مرات من المؤسسات التي لم تخضع لذلك النظام؛

5. أن نظام الإعفاءات الضريبية على البحث والتطوير نظام مرن حيث تم تعديله العديد من المرات انطلاقا من سنة 2000 سنة تطبيقه حتى سنة 2023 كأخر سنة تم تعديله حيث تم اقتراح تعديله على نظام موحد فقط بعد كان منقسما بين الخصومات على الأرباح او الائتمان القابل للدفع؛
6. إن المزايا التي يحقق نظام الاعفاء الضريبي على نشاط البحث والتطوير، جعلت المؤسسات الناشئة البريطانية مدفوعة لمزاولة النشاطات التي تدخل ضمن نشاطات العلم والتكنولوجيا وفقا لما يتطلبه ذلك النظام. وانطلاقا من دراسة تلك التجربة، يمكن ان نقدم ثلاثا توصيات يمكن ان نستفيد منها في الجزائر، وهي:
1. على صانعي السياسة في الجزائر بناء نظام فعال للإعفاء الضريبية (وليس التخفيضات فقط) خاصة بالبحث والتطوير في المؤسسات الناشئة لتحفيزها على مزاولة ذلك النشاط بداخلها او بالتعاون مع الجهات الأخرى كالجامعات، مراكز البحث، المؤسسات الشريكة... الخ. وهذا انطلاقا من النتائج الإيجابية التي حققتها التجربة البريطانية في هذا المجال؛
2. يجب مرافقة المؤسسات الناشئة الجزائرية في مجالات المعالجات المحاسبية والضريبية في مجالات البحث والتطوير، بما يسمح لها بالاستفادة من المزايا الجبائية التي سخرت لها من طرف الدولة الجزائرية. خاصة ان تجربة المملكة المتحدة تشير الى ان الحكومة وضعت العديد من الأجهزة لشرح آليات الاستفادة من الإعفاءات الضريبية في المجال، إما عن طريق المكاتب المتخصصة أو جهات حكومية متخصصة... الخ؛
3. ونقترح في هذا المجال أن يتم نظام إعفاء ضريبي مرن ومتغير باستمرار في الجزائر، يواكب احتياجات المؤسسات الناشئة الجزائرية، وبما يشجعها على مزاولة نشاطات البحث والتطوير سواء بصفة مستقلة او بصفة مشتركة مع اطراف أخرى.

قائمة المراجع:

- Business Bank Advisory Group. (2021). *Overview paper: Business Bank Advisory Group*. UK: Business Bank.
- Department for science, innovation & technology. (07/03/2023). *Guidance: Meaning of research and development for tax purposes: guidelines*. UK: Government of United Kingdom. Retrieved from <https://www.gov.uk/government/publications/guidelines-on-the-meaning-of-research-and-development-for-tax-purposes/meaning-of-research-and-development-for-tax-purposes-guidelines#fn:1>
- department-for-business-innovation-skills. (08/05/2015). *Policy paper: 2010 to 2015 government policy: business enterprise*. UK: department-for-business-innovation-skills.
- Draft Finance Bill Measures. (2023). *Corporation tax: research and development Part 1—Main amendments of CTA 2009*. united Kingdom: Uk Government. Retrieved from https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/1171387/Research_and_Development_reform_draft_legislation.pdf

- GOV.UK. (2023, 07 18). *Policy paper: Research and Development reform — Consultation on a single scheme*. Retrieved from <https://www.gov.uk/government/publications/research-and-development-reform-additional-tax-relief-and-potential-merger/research-and-development-reform-consultation-on-a-single-scheme>
- HM Revenue & Customs. (20/07/2023). *Research and Development (R&D) tax relief for small and medium-sized enterprises*. UK: HM Revenue & Customs. Retrieved from <https://www.gov.uk/guidance/corporation-tax-research-and-development-tax-relief-for-small-and-medium-sized-enterprises>
- HM Revenue & Customs. (2020, 11 17). *Research and analysis: Evaluation of the research and development tax relief for small and medium-sized enterprises*. Retrieved from UK Government: <https://www.gov.uk/government/publications/evaluation-of-the-research-and-development-tax-relief-for-small-and-medium-sized-enterprises>
- HM Revenue & Customs. (2023, 07 18). *Policy paper: Additional tax reliefs for research and development (R&D) intensive small and medium-sized enterprises and potential merged R&D scheme*. Retrieved 08 21, 2023, from UK Government: <https://www.gov.uk/government/publications/research-and-development-reform-additional-tax-relief-and-potential-merger>
- HM Revenue UK Government. (2023, 07 18). *Policy paper: .* Retrieved from Additional tax reliefs for research and development (R&D) intensive small and medium-sized enterprises and potential merged R&D scheme: <https://www.gov.uk/government/publications/research-and-development-reform-additional-tax-relief-and-potential-merger/additional-tax-relief-for-research-and-development-intensive-small-and-medium-sized-enterprises>
- HM Treasury. (2021, 11 30). *Consultation outcome/ R&D Tax Reliefs: consultation*. Retrieved 08 21, 2023, from UK Government: <https://www.gov.uk/government/consultations/rd-tax-reliefs-consultation>
- HM treasury. (July 2023). *R&D Tax Reliefs Review: Consultation on a single scheme*. London: HM Treasury.
- HM- UK GOV. (2023, 06 18). *Policy paper: Draft legislation (accessible version)*. Retrieved from UK Government: <https://www.gov.uk/government/publications/research-and-development-reform-additional-tax-relief-and-potential-merger/draft-legislation-accessible-version>
- HMRC. (21/07/2023). *Guidance: Claiming Research and Development (R&D) tax reliefs*. UK: HM Revenue & customs. Retrieved from <https://www.gov.uk/guidance/corporation-tax-research-and-development-rd-relief>
- Shaan Devnani, R. L. (2020). *Evaluation of the research and development tax relief for small and medium-sized enterprises*. HM Revenue and Customs. UK: Crown Copyright . Retrieved from https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/935191/HMRC_Research_Report_598_R-and-D_tax_relief_for_SMEs.pdf

جامعة غرداية

الملتقى الوطني الحضوري وعن بعد حول : البحث والتطوير كآلية لدعم تنمية المؤسسات الناشئة في ظل تحديات الثورة الرقمية

صفية صديقي¹ محمود بركان²

¹ كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح – ورقلة.
seddiki.safia@univ-ouargla.dz

² كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح – ورقلة.
Berkane.mahmoud@univ-ouargla.dz

عنوان المداخلة:

إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر ودور الابتكار المالي

Access to finance for Start-ups and the role of financial innovation

الملخص:

شكلت المؤسسات الناشئة في السنوات الأخيرة محط اهتمام الحكومة الجزائرية لقدرتها على النهوض بالاقتصاد وخلق الثروة، غير أنها تعاني على غرار باقي المؤسسات صغيرة الحجم من العديد من القيود والمعوقات وعلى رأسها مشكل الحصول على الموارد المالية اللازمة لتمويل انطلاقتها ونموها. إن ظهور المنتجات المالية المبتكرة يمكن أن يساهم في تقليص فجوة التمويل للمؤسسات الناشئة ومواجهة القصور في البدائل التمويلية التقليدية المتاحة في الجزائر.

الكلمات المفتاحية: مؤسسات ناشئة، ابتكار مالي، تمويل، قيود تمويلية، جزائر.

تصنيف JEL: O32 ; G21 ; D25

Abstract:

Startups have gained a tremendous attention from Algerian government over the past years, due to their ability to promote the economy and to create wealth. However, they suffer, like other small-sized enterprises, from many obstacles and constraints, mainly the difficulty to obtain necessary funds to finance their launch and growth. The emergence of innovative

financial products can contribute to reducing startups' financing gap and facing the shortcomings in the traditional financing alternatives available in Algeria.

Key terms: Startups, financial innovation, finance, financial constraints, Algeria

JEL classification : D25 ; G21 ; G32 O32 ;

مقدمة:

حظي قطاع المؤسسات الناشئة (start-ups) خلال السنوات الأخيرة، بالكثير من الاهتمام في الدول المتطورة والنامية على حد سواء. فمع التقدم التكنولوجي وتسارع المتغيرات الاقتصادية، برز هذا النوع من المؤسسات كمتعامل اقتصادي ذو أهمية بالغة من حيث قدرته على المساهمة في النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة. حيث تعول الدول من خلال استراتيجياتها الاقتصادية المستقبلية على المؤسسات الناشئة لما لها من قدرة على خلق الثروة، وعلى دفع عجلة التنمية الاقتصادية نتيجة لخصائصها التي تسمح لها بالنمو السريع، ناهيك عن قدرتها المتزايدة على خلق مناصب الشغل ودعم التنمية المحلية. على غرار باقي الدول، ركزت الجزائر أيضا على دعم وترقية هذا القطاع خاصة ضمن استراتيجيتها الرامية للتنوع الاقتصادي الرقمي والخروج من التبعية النفطية، كما تعول عليها أيضا لأجل المساهمة في النهوض بالإنتاج المحلي وإنشاء صناعات وطنية قادرة على إيقاف أو تقليل السلع المستوردة أو ما يعرف بـ "إحلال الواردات".

يعتبر الحصول على الموارد التمويلية اللازمة أحد الأعمدة الأساسية التي تحكم أداء المؤسسات الصغيرة عموما، وذات التأثير المباشر على قدرتها على الاستمرار في محيطها والتطور أكثر كما تزيد من قدرتها على استغلال الفرص الاستثمارية المتاحة أمامها. وقد أوضحت منظمة **OCDE** في تقريرها الصادر عام 2022 حول المقاولاتية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حاجة هذا النوع من الهياكل إلى توفر موارد أساسية متمثلة بشكل أساسي في الحصول على المهارات اللازمة، القدرة على امتلاك الابتكار وتوظيفه والحصول على التمويل اللازم، كما تحتاج أيضا -وفقا لذات التقرير- إلى بنية تحتية داعمة لها إلى جانب شروط السوق الملائمة وإطار تنظيمي ينظم ويحمي هذه المؤسسات. إذن فالحصول على التمويل يعتبر عنصرا أساسيا ومتغيرا ذو علاقة مباشرة مع أداء هذه المؤسسات. (OECD، 2022)

تظهر الدراسات والإحصائيات أن المؤسسات صغيرة الحجم تواجه العديد من العوائق والتحديات لأجل الحصول على التمويل اللازم. ووفقا للدراسات التي أجريت حول تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الناشئة، يعتبر الحصول على التمويل أحد أهم العوائق التي تواجهها وقد يكون العائق الأكثر

أهمية خاصة في الاقتصاديات الأقل تطورا والتي يميزها غياب المؤسسات المالية التي تتكفل بتوفير هذا التمويل، كما تتسم بغياب بنية مؤسساتية منظمة وداعمة أو ما يعرف بـ «market/institutionalfailure» وبغياب المعلومات وعدم توفرها أو ما يعرف بـ " information asymmetry". على الرغم من أن إشكالية التمويل تمس كامل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أنها تتفاقم لدى الشركات الناشئة، فتخصص هذا النوع من المؤسسات في مشاريع وأفكار مبتكرة يزيد من حجم المخاطرة التي تتعرض لها وبالتالي يزيد من إجماع المؤسسات المالية عن إقراضها. وفي الواقع تبين الإحصائيات أن هذه المؤسسات تعتمد بشكل كبير على مواردها المالية الخاصة أي التمويل الداخلي والذاتي، غير أن حاجتها للحصول على التمويل الخارجي تظهر فعلا حاجة ورغبة هذه المؤسسات في مزيد من الموارد المالية لأجل التوسع والنمو واقتناص الفرص الاستثمارية الملائمة. وتتنوع المصادر التمويلية المتاحة أمام هذه المؤسسات بين المصدرين الأساسيين للتمويل: الاستدانة والأموال الخاصة هذا إلى جانب الإعانات والتسهيلات الموجهة لدعم هذه المؤسسات عبر العديد من الهيئات والأجهزة الحكومية التي تم إنشاؤها لهذا الغرض، زيادة على شبكة العلاقات من عائلة وأصدقاء، ولجوتها بشكل خاص إلى ما يعرف بمؤسسات رأس المال المخاطر "venture capital/ privateequityinvestors"

تتمثل الإشكالية الرئيسية لهذه الورقة البحثية فيما يلي : ما هي أهم القيود التمويلية التي تواجهها المؤسسات الناشئة؟ وكيف يمكن للابتكار المالي المساعدة في الحد منها أو إلغائها؟

لأجل مناقشة والإجابة على هذا السؤال، سنعمل على استعراض العديد من النقاط المرتبة على النحو التالي: نحاول في البداية استعراض أهم خصائص المؤسسات الناشئة لأجل فهم طبيعة العوائق التي تواجهها خاصة منها القيود المالية التي نناقشها لاحقا بعد المرور على أهم البدائل التمويلية المتاحة لهذا النوع من المؤسسات. في الأخير، نسعى لعرض أهم الأفكار والمنتجات التي جاء بها الابتكار المالي، وكيف في استطاعته تقديم حلول جديدة ومبتكرة لإشكالية فجوة التمويل التي تعاني منها المؤسسات الناشئة في الجزائر.

1- خصائص المؤسسات الناشئة

تعرف المؤسسات الناشئة اصطلاحا على أنها "كل مشروع صغير بدأ للتو"، وتتكون من جزأين كلمة "Start" التي تشير إلى فكرة الانطلاق، و"Up" التي تشير لفكرة النمو القوي. ويشير مصطلح المؤسسات الناشئة إلى

تلك المؤسسات الصغيرة ذات القدرات العالية التي تسمح لها بالانتقال السريع من كونها صغيرة أو متوسطة إلى شركات عملاقة تحقق عوائد بالمليارات أو ما يعرف بـ 'Unicorns' وهي الشركات التي يتخطى رقم أعمالها المليار دولار على غرار ما حدث مع العديد من المؤسسات الاقتصادية العالمية كشركة Uber، Snapchat، Airbnb وغيرها من نماذج الأعمال التي تشترك فيما بينها من حيث تميزها بوتيرة نمو سريعة، إضافة إلى اعتمادها في أعمالها على التقنيات الحديثة والابتكارات وجميع هذه الخصائص تجعل منها شركات مستهدفة للاستحواذ من قبل الشركات الكبرى التي تفضل الاستحواذ على هذه الشركات الجاهزة للاستفادة من مشاريعها القائمة عوض الانطلاق من الصفر في مشاريع جديدة. (Hussain Mubasshir, 2023)

بدأ استعمال مصطلح "Startup" في سنة 1976 في مقال منشور في مجلة "فوربس" وزاد انتشار هذا المصطلح بشكل واسع مع أزمة فقاعة التكنولوجيا "dot-com" (بن جيمة، بن جيمة، و الوالي، 2020). وتعرف المؤسسات الناشئة بكونها "هيكل اقتصادي مؤقت يسعى إلى إيجاد نموذج أعمال قائم سريع النمو وقابل للتكرار، يتمثل هدفها الأساسي في الوصول إلى نموذج أعمال قادر على الاستمرار ذو تأثير كبير على نموذج الأعمال الحالي والقائم في البيئة الاقتصادية الراهنة" (Hussain Mubasshir, 2023)، كما تعرف أيضا بكونها "شركات ذات قدرة كبيرة على النمو وإحداث تغيير جذري في الأسواق الحالية، هدفها الأساسي هو العمل بسرعة على إيجاد نموذج أعمال قادر على الاستمرار والبقاء ذو تأثير كبير على نموذج الأعمال الحالي وصولا إلى إمكانية تعطيله". فبقاء ونمو المؤسسات الناشئة ينبعث من قدرتها على اقتراح حلول للمشاكل القائمة والتي يمكن أن تنجح كما يمكن أن تنتهي بالفشل وهذا ما يفسر الخطر الكبير الذي تتحمله هذه الشركات، وهو ما يبرر أيضا العوائد المرتفعة التي يفرض ويتوقع المستثمرون الحصول عليها من وراء المساهمة فيها. ووفقا للتقرير الذي نشرته مجلة "فوربز" نجد أن ما يقارب 90% من المؤسسات الناشئة يكون مصيرها الفشل وأن شركتين من أصل ثلاث شركات تفشل في الوصول إلى تحقيق عوائد موجبة، فقط 1% من هذه الشركات تنجح في الوصول والاستمرار. (Kaur Dang, 2022)

تركز المؤسسات الناشئة في نموذج أعمالها على تقديم فكرة أو منتج جديد بالاعتماد غالبا على التكنولوجيا. وعليه يمكن تعريفها أيضا بكونها "شركات جديدة أو حديثة النشأة تعتمد في نشاطها على التكنولوجيا لإيجاد حلول للمشاكل القائمة أو لخلق نموذج أعمال سريع النمو" (Hussain Mubasshir, 2023).

تشترك إذن جميع المؤسسات الناشئة في امتلاكها لمعدلات نمو عالية مرفقة بدرجة مخاطرة كبيرة والتي إما أن تؤدي إلى النجاح وتتحول عندها هذه الشركات إلى عملاق اقتصادي على نحو ما حدث مع شركة فايسبوك أو أمازون، أو يكون مصيرها الفشل والخروج من السوق نهائيا. وينبع تطور هذه الشركات من قدرتها على اقتراح نموذج أعمال جديد من خلال توظيف التكنولوجيا لاقتراح حلول للمشاكل القائمة وهو ما يجعلها أكثر جاذبية للمستثمرين من مثيلاتها من الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تركز على استغلال نموذج أعمال قائم مسبقا. تتميز هذه الشركات أيضا عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي غالبا ما يتم الخلط بينهما، في كونها تستهدف منذ البداية سوق كبير أي تسعى للسيطرة على حصة معتبرة من السوق عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعرفها إدارة المؤسسات الصغيرة الأمريكية (SBA) بكونها "كيانات اقتصادية مستقلة هدفها الأساسي هو تحقيق الربح، ولا تسعى إلى السيطرة على الصناعة أو السوق الحالية، وإنما تهدف فقط إلى تزويد السوق المحلي بمنتجات قائمة بالفعل أي غير مبتكرة". وعليه فأداء هذه الشركات قائم على توظيف نموذج أعمال قائم ومعروف مسبقا ومثبت الفعالية، وتركز هدفها على تحقيق استمرارية في الأرباح دون الاهتمام كثيرا بالنمو، وعليه فجميع هذه الخصائص تجعلها تنتهج نموذج أعمال بطيء النمو وقليل المخاطرة (Hussain Mubasshir، 2023). وبناء على التعاريف السابقة، يمكن تلخيص أهم السمات التي تجعل المؤسسة تصنف كمؤسسة ناشئة فيما يلي:

- المؤسسات الناشئة هي مؤسسات حديثة العهد أمامها خياران إما التطور والنمو أو الفشل والخروج من السوق؛

-مؤسسات ذات قدرة عالية على النمو وتحقيق إيرادات تفوق بكثير التكاليف التي يتطلبها العمل، وعادة ما تأتي الأرباح بشكل سريع ومفاجئ؛

-هي مؤسسات مرتبطة بالتكنولوجيا وتعتمد عليها بشكل أساسي، فنموذج أعمالها قائم في الأساس على أفكار مبتكرة سواء تعلق بتقديم حلول تكنولوجية أو بالاعتماد على التكنولوجيا لإيجاد حلول للمشاكل القائمة؛

وبالعودة إلى التشريع الجزائري، فالمؤسسات الناشئة تعرف وفقا للمرسوم التنفيذي رقم 254/20 والذي تضمن قرار إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر" و "حاضنة أعمال" على أنها كل مؤسسة استوفت الشروط الآتية:

- خضوع المؤسسة للقانون الجزائري؛
 - ألا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني (08) سنوات؛
 - أن يعتمد نموذج أعمال المؤسسة على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة؛
 - ألا يتجاوز رقم أعمالها السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية؛
 - أن يكون رأسمال الشركة مملوكا بنسبة 50% على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة"؛
 - يجب أن تكون إمكانية نمو المؤسسات كبيرة بما فيه الكفاية؛
 - ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل؛ (الجريدة الرسمية، 2020)
- إذن في المجمل يمكن القول أن كون الشركة ناشئة لا يتعلق بالعمر أو الحجم أو بقطاع النشاط، وإنما يرتبط تحديده بالإجابة على الأسئلة التالية : - هل للشركة معدل نمو كبير ؟ -هل تستخدم تكنولوجيا حديثة ومتطورة في نموذج أعمالها ؟ - هل تحتاج إلى تمويل ضخم ؟ - هل السوق أو المنتج جديد وبالتالي من الصعب تقييم المخاطرة المرتبطة بالمشروع؟(بوالشعور، 2018)

2- الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الناشئة

تواجه المؤسسات الناشئة العديد من القيود والعراقيل في الدول النامية وحتى في الدول المتطورة، وهذا راجع لارتباط نموذج أعمالها بالابتكار والإبداع وتحمل درجة عالية من المخاطرة، الشيء الذي يؤدي إلى إحجام المؤسسات المالية عموما والبنوك تحديدا عن تمويل هذه المؤسسات والمشاريع خاصة عند الانطلاق في المشروع.

تظهر العديد من الدراسات أن النمط التمويلي المنتهج في هذه المؤسسات يقوم على جملة من البدائل، فوفقا للشكل الموالي الذي يظهر دورة حياة المؤسسة الناشئة، نلاحظ أن احتياجاتها التمويلية والبدائل التي يتم اللجوء إليها تختلف حسب طبيعة المرحلة التي تكون فيها.

الشكل رقم (01) : دورة حياة المؤسسة الناشئة



المصدر: (بوالشعور، 2018)

ففي بداية حياتها أو عند انطلاق المشروع الذي يقوم على فكرة إبداعية أو جديدة ودراسة إمكانية تطبيقها في الواقع، يبدأ البحث عن مصادر التمويل وغالبا ما يكون التمويل الذاتي هو البديل المتاح زيادة على إمكانية الحصول على بعض الدعم والمساعدات من الدولة.

بعد انطلاق المشروع، يواجه رائد الأعمال أو المقاول صعوبة إقناع غيره بتبني الفكرة وبالتالي الحصول على الدعم والتمويل، وغالبا ما يكون الخيار المتاح أمامه في هذه المرحلة هو طلب التمويل من شبكة المعارف من عائلة وأصدقاء أو حتى بعض المجازفين أو كما وصفوا في الدراسات بكونهم "الحمقى الذين لا يترددون في المجازفة بأموالهم عند اقتناعهم بفكرة صاحب المشروع". (Beck و Demirguc-Kunt، 2006)

تتمثل المرحلة الموالية في مرحلة الإقلاع والنمو التي تتميز بتوسع كبير في النشاط، إذ من الممكن أن يتوسع إلى خارج مبتكره الأوائل ويبدأ عندها الضغط السلبي وقد يبدأ الفشل أيضا مما قد يدفع منحني النمو نحو التراجع. ويكون البديل التمويلي الذي قد يلجأ له في هذه المرحلة هو ما يعرف برأس المال المخاطر أو المغامر (Venture capitalist/ private equity capital) وهم أولئك المستثمرون الخواص الراغبون في تحمل قدر عال من المخاطرة عند اقتناعهم بفكرة المشروع وتوقعهم لقدرته على تحقيق عوائد مرتفعة في المستقبل. وعلى الرغم من هذا التمويل إلا أن المشروع قد يفشل في المرحلة الموالية وهي المرحلة المشار إليها في الشكل أعلاه بالوقوع في وادي الحزن، ويكون عندها السيناريو الموالي هو إما الموت والخروج من السوق،

أو تدارك الفشل والهوض من جديد. يستمر المقاتل في تحسين وتعديل منتجه لتبدأ الشركة في النهوض والانطلاق من جديد ويتم عندها إطلاق الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره وتسويقه على نطاق أوسع.

تبدأ هاهنا مرحلة النمو المرتفع والسريع أين يخرج المنتج من المرحلة التجريبية وي طرح في السوق حيث يحتمل تبينه من حوالي 20 إلى 30% من الجمهور المستهدف لتبدأ عندها الاستفادة من اقتصاديات الحجم والشروع في تحقيق مكاسب ضخمة. (بوالشعور، 2018)

3- البدائل والقيود التمويلية للمؤسسات الناشئة

ما يمكن ملاحظته من العرض السابق أن القيود والاحتياجات التمويلية للمؤسسات الناشئة تتغير وفقا للمرحلة التي تمر بها في دورة حياتها، ومن الضروري الوقوف على أهم البدائل التمويلية المتاحة أمام هذا النوع من المؤسسات والتي ترتبط بشكل كبير بمدى تطور النظام المالي للبلد، بمتغيرات وظروف الاقتصاد الكلي وحتى بالخصائص الذاتية للمؤسسة. وتتنوع هذه البدائل ما بين مصدري التمويل الأساسيين أي الاستدانة والأموال الخاصة إلى جانب الدعم والإعانات التي قد تتلقاها هذه المؤسسات من الهيئات الحكومية. وقبل عرض هذه البدائل نشير إلى ان الدراسات تشير إلى هذا النوع من المؤسسات يميل إلى استخدام أدوات التمويل الداخلي ثم الانتقال إلى المصادر الخارجية للتمويل ممثلة في الاستدانة بشكل أساسي، ولجوءها إلى التمويل الخارجي دليل على حاجتها الماسة لمزيد من التمويل مواكبة معدلات النمو المرتفعة التي تشهدها (Reffaa، Si Mohand، و Benai، 2021). تختلف مصادر التمويل المتاحة أمام المؤسسات الناشئة بين المصادر التقليدية (القروض بأشكالها، الموارد الداخلية... الخ) وبين المصادر الحديثة (رأس المال المخاطر، التمويل التأجيري... الخ) (بورنان و صولي، 2020) وبين ما هو مبتكر فرضه التطور التكنولوجي في القطاع المالي أو ما يعرف بالتكنولوجيا المالية والابتكار المالي (منصات التمويل الجماعي،... الخ) وفيما يلي تلخيص لأهم هذه البدائل:

1) التمويل البنكي : يشير التقرير الصادر عن منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OCDE إلى أن الاستدانة تعتبر البديل الأكثر استخداما ضمن المصادر الخارجية للتمويل، ويشمل هذا التمويل كلا من القروض قصيرة الأجل الموجهة لتمويل دورة الاستغلال أو تسهيلات الصندوق الممنوحة لأجل الحل المؤقت لمشاكل السيولة، كما نجد أيضا السحب على المكشوف (overdraft) الذي يسمح البنك وفقا له لحساب المؤسسة أن يكون مدينا في حدود معينة. ويشير التقرير السابق إلى أن خيارات الاستدانة الأكثر استعمالا في السنوات الأخيرة من قبل المؤسسات الناشئة هي: منح الاعتمادات للمؤسسات والسحب على المكشوف بالإضافة إلى القروض البنكية التقليدية والقروض التجارية (tradecredit)(OECD, 2022).

وتشير الدراسات إلى تفضيل المؤسسات الناشئة عموماً وميلها لخيار الاستدانة أكثر بدلاً من اللجوء إلى التمويل عن طريق الأموال الخاصة للعديد من الأسباب على رأسها ضعف هذا النوع من التمويل خاصة في البلدان النامية لغياب سوق مال نشيط أو لقلّة العرض بشكل عام لغياب صناديق استثمارية ومستثمرين خواص تغريهم المشاريع الرائدة والمبتكرة؛ كما يمكن أن يعزى لقلّة الوعي بالخيارات التي ينطوي عليها هذا النوع من التمويل بسبب ضعف مستوى المعرفة أو الثقافة المالية لدى رواد الأعمال والمقاولين مما يجعلهم لا يقبلون على هذا الخيار لجهلهم بالخيارات والبدائل التي يتيحها والتي قد تناسب أكثر مع خصائص المؤسسة؛ كما يمكن أن يكون السبب وراء عدم اللجوء إلى هذا التمويل هو غياب رأس المال البشري المؤهل لطلب التمويل فعادة ما يكون المالك في هذه المؤسسات هو نفسه المسير إلى جانب اضطراره في نفس الوقت بالعديد من المهام الأخرى مما لا يترك له الجهد أو الوقت الكافي للبحث عن البدائل التمويلية وطلب الحصول عليها، أو بسبب قناعة ذاتية بالعزوف عن هذا الخيار بسبب الخوف من فقدان السيطرة على الشركة عند فتح رأسمالها.

وبالعودة إلى التمويل البنكي وعلى الرغم من كونه الخيار التقليدي والأكثر استعمالاً بعد التمويل الذاتي، إلا أنه ليس خياراً سهلاً ومتاحاً لهذا النوع من المؤسسات وهذا راجع للعديد من الأسباب أهمها القيود والشروط الصعبة التي تفرضها المؤسسات المالية عموماً على المؤسسات الناشئة طالبة التمويل فيما يتعلق بأسعار الفائدة المطبقة، آجال الاستحقاق وطرق التسديد بالإضافة إلى أهم عنصر ألا وهو فرض ضمان كبير على الإقراض -إن تم منحه من الأساس- والذي لا يمكن للمؤسسات الناشئة في معظم الأحيان توفيره لعدم امتلاكها للأصول المادية التي يمكن أن تحجز كضمان خاصة وأن من هذه المؤسسات ما ليس له وجود مادي من الأساسي خاصة في بداية المشروع على نحو التطبيقات التكنولوجية المقدمة للخدمات. إن فرض شروط صعبة وأحياناً تعجيزية على الإقراض يفسر بحجم المخاطرة الكبيرة التي يتحملها البنك والتي تجعل هذه المؤسسات تقصى من التمويل المصرفي، ويمكن إرجاعها أيضاً إلى عوامل متعلقة بالمؤسسة أيضاً على نحو غياب الوثائق والمستندات المالية الضرورية التي تثبت ملاءة المؤسسة وقدرتها على الوفاء بالتزاماتها، سواء لعدم وجود مسك محاسبي وتنظيم مالي في المؤسسة أو لغياب تاريخ مالي كونها مؤسسات حديثة العهد بالنشاط. كما أن هذه المؤسسات غالباً ما يميزها ضعف التنظيم وغياب أو ضعف آليات الحوكمة وضعف نموذج الأعمال المقدم، ناهيك عن كونها في الأساس مؤسسات فنية وهشة وقليلة التنوع كما وتعاني من صعوبة الحصول على المعلومات أو ما يعرف بـ "information asymmetry" وهو ما يزيد من حجم انكشاف هذه المؤسسات وارتفاع احتمال تعرضها للإفلاس وبالتالي إحجام البنوك عن إقراضها (World Bank Group، 2017).

يعتبر تطور النظام المالي والمصرفي في البلد من أهم العوامل المحددة لقدرة المؤسسات الناشئة على الحصول على التمويل باعتباره يمثل جانب العرض. ويعاني هذا القطاع بدوره من العديد من المشاكل والاختلالات التي تزيد من صعوبة توفير التمويل والتي تعتبر اختلالات هيكلية نابعة من طبيعة النظام أو ما يشار إليه في الدراسات بـ "marketfailure/imperfection" ومن أهم هذه الاختلالات نذكر : عدم قدرة البنوك والمؤسسات المالية على استقطاب الودائع لعجزها عن تقديم عوائد مغرية للمستثمرين وهو ما يحد من قدرتها في نهاية المطاف على تمويل المشاريع الناشئة. كما ترفض هذه الهيئات تمويل المؤسسات الناشئة ببساطة لتراجع رغبتها في تحمل المخاطرة (lowriskappetite) وهي ظاهرة غالبا ما تعقب فترات الأزمات على غرار ما لوحظ منذ أزمة الرهن العقاري في سنة 2008، وهو ما نتج عنه رفض البنوك تمويل المشاريع الناشئة وخاصة تلك التي تحمل أفكارا مبتكرة أو تلك التي تنشط في قطاع أعمال مبتكر وجديد. وتظهر الدراسات وجود أنماط وتفضيلات معينة للبنوك عند تقديمها للتمويل، فهي تفضل تمويل الشركات الأكبر حجما، الأقدم أو الأكبر عمرا، وتلك التي تنشط في قطاعات معروفة مما يجعل عملية توقع العوائد أكثر سهولة وضمانا، في حين تميل إلى إقصاء الشركات الأصغر حجما، الناشئة والفتية، وتلك التي تنشط في قطاعات جديدة وغير مألوفة ومبتكرة سواء لعدم رغبتها في تحمل الخطر أو ببساطة رفضها بسبب الافتقار إلى الخبرة التقنية اللازمة لتقييم هذا النوع من المشاريع (Reffaa، Si Mohand، و Benai، 2021، Habbache، Maiza، و Bensedira، 2021).

لأجل مواجهة هذه القيود لابد من تطوير المنظومة المالية والمصرفية خاصة من خلال اقتناع البنوك بأهمية دعم المقاولاتية والمؤسسات الناشئة لأن نجاحها واستمرارها يعمل على تطور النظام الاقتصادي ككل وهو ما سيعود بالإيجاب على البنوك أيضا برفع عملائها وعوائدها، وعليه لابد من النظر إلى هذا النوع من التمويل على اعتباره شراكة وليس مجرد عقد اقتصادي أو وصاية على هذه المؤسسات. كما ولابد من توفير مؤسسات مالية راغبة في تحمل المخاطرة ولها من الخبرة ما يمكنها من تقييم المشاريع الناشئة وتوفير منتجات وبدائل تمويلية تتماشى وطبيعتها (European commission and European investment bank, December 2019). ويشمل هذا التطوير أيضا النهوض بالأسواق المالية لأجل زيادة مساهمتها في حجم التمويل المعروض.

(2) رأس المال المخاطر¹: يعتبر البديل الأنسب للمؤسسات الناشئة سريعة النمو التي تحتاج إلى تمويل طويل الأمد لمشاريعها الاستثمارية غير أنها غير قادرة على توليد تدفقات نقدية في الأجل القصير (OECD، 2022) ويظهر كبديل أنسب خاصة في مرحلة النمو أين قد تفوق وتيرة التوسع القدرات التمويلية للشركة.

¹ يطلق عليه أيضا رأس المال المغامر، رأس المال الجريء، رأس المال المبادر وغيرها من التسميات.

ويشير رأس المال المخاطر إلى التمويل الذي يمنح بواسطة وسيط مالي متخصص على نحو شركات رأس المال المخاطر أو صناديق استثمار رأس المال المخاطر، لدعم مشروعات ذات مخاطر مرتفعة من الصعب تمويلها بالطرق التقليدية، وتتميز باحتمال نمو قوي وعوائد كبيرة لكنها لا تضمن تلك العوائد ولا استرداد رأس المال (سايب، 2019). يهدف استخدام هذا البديل التمويلي إلى توفير التمويل للمشروعات الجديدة غير القادرة على الحصول على التمويل من إصدارات الأسهم أو أسواق الدين سواء لعدم قدرتها على الدخول إلى هذه الأسواق أو لارتفاع حجم المخاطرة المحتملة، وهذا وفقا لشروط ملائمة وأقل صرامة من الشروط التي يفرضها البنك كون هذا التمويل يعتبر بمثابة مشاركة عالية المخاطر يهدف من وراءها المستثمر الخاص للحصول على فوائد قيمة عالية في المستقبل عند بيع حصصه في المؤسسة التي تم تمويلها، أو حتى بيعها كاملة خاصة في سياق عمليات الشراء بالاستدانة مثلا (LBO) (رواج و مداني، 2022). تتمثل مساهمة شركات رأس المال المخاطر (والتي يمكن أن تأخذ شكل شركة مساهمة/ استشارة/ شركة ذات مسؤولية محدودة، أو يمكن أن يكون صندوق استثماري خاص أو تابع للدولة) في نقطتين أساسيتين :

- توفير الدعم المالي سواء من خلال توفير التمويل اللازم قبل انطلاق المشروع أو عند الانطلاق أو حتى في المراحل اللاحقة؛

- توفير الدعم غير المالي سواء في شكل توفير خبرات في مجال التسيير والإدارة، المقاولاتية، معرفة حول السوق، سهولة الاندماج في شبكة المؤسسات العاملة في القطاع، الوصول للعملاء، الموردن وحتى عارضين محتملين للتمويل (Belaid, 2023)؛

3) البدائل الحديثة لتمويل المؤسسات الناشئة : زيادة على رأس المال المخاطر، تم استحداث العديد من البدائل التمويلية التي تتناسب والطبيعة الخاصة للمؤسسات الناشئة. ويعتبر هذا الوصف في الواقع غير دقيق نوعا ما كون هذه البدائل اعتبرت مستحدثة بالنسبة للدول النامية على الرغم من قدم ظهورها واستعمالها في الدول المتطورة. كما أن ظهور الحلول التكنولوجية التي قدمها الابتكار المالي جعلت منها تبدو تقليدية في الوقت الحاضر. ومن بين تقنيات التمويل التي تم توظيفها لحل إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة يمكن الإشارة إلى قرض الإيجار (Leasing) الذي يعد أحد المنتجات المالية التي تستمد قوتها من إمكانية استرجاع الأصل الممول في حال عدم التسديد (Beck و Demirguc-Kunt، 2006). وهو "اتفاق متعاقد بين طرفين يخول أحدهما حق الانتفاع بأصل مملوك للطرف الآخر مقابل دفعات دورية لمدة زمنية محددة" ويعتبر قرض الإيجار بديلا مناسباً لرواد الأعمال الذين لا يرغبون في الاقتراض لمدة طويلة لأجل اقتناء المعدات الاستثمارية ولذا فعابا ما يتم تطبيقه كخيار تمويلي في البنوك الإسلامية (بورنان و صولي، 2020). وكتقنية حديثة أيضا يمكن الإشارة في هذا السياق إلى تقنية "عقد تحويل الفاتورة" أو

(Factoring) والتي لا تنطوي في الواقع على عملية الإقراض وإنما تركز على قيام البنك أو المؤسسة المالية المتخصصة بمنح عقد تحويل الفاتورة كنوع من التمويل قصير الأجل للمؤسسة في مقابل أن تتخلى هذه الأخيرة طواعية عن حقوقها بصورة كلية أو جزئية وبسعر تفاوضي يدفع مسبقا ويكون في الغالب أقل من القيمة المحاسبية الدفترية، فالهدف إذن من هذه التقنية هو توفير سيولة نقدية دون الحاجة لانتظار آجال استحقاق حسابات القبض وهو ما سيساعد على خلق ديناميكية لنشاط المؤسسة (بورنان و صولي، 2020).

4) مساعدات الدولة : نلاحظ أن العديد من الدول ضمنت في استراتيجياتها دعم هذا النوع من المؤسسات سواء من خلال تقديم الدعم المالي المباشر من خلال الإعانات أو القروض المصغرة أو من خلال منح إعفاءات جبائية وجمركية، أو التدخل كطرف ضامن للمؤسسة في حال التمويل البنكي. يمكن أن تأتي هذه المساعدة أيضا من خلال إنشاء هيئات وبرامج دعم مرافقة هذه المؤسسات على نحو إنشاء حاضنات الأعمال ومسرعات الأعمال التي تعمل على توفير المساعدة الفنية والاستشارة وحتى المرافقة بعد الانطلاق لحاملي المشاريع.

5) شبكة المعارف، الأهل، الأصدقاء، والمغامرين : ولابد من الإشارة إلى أن هذا البديل قد يعتبر الخيار الأكثر استعمالا بعد التمويل الذاتي خاصة في البلدان النامية مقارنة بالاقتصاديات المتطورة. فالمؤسسات المصغرة وحتى الناشئة تتجاوز العوائق التمويلية في هذه البلدان والمفروضة عليها بسبب فشل السوق وضعف المؤسسات المالية الرسمية باللجوء إلى خلق شبكة من المعارف والأصدقاء أو حتى المغامرين المستعدين لتحمل المخاطرة كنوع من نظام حوكمة قائم على المشاركة سواء بناء على قواسم عائلية أو عرقية أو طائفية (Beck و Demirguc-Kunt، 2006).

4- النهوض بالشركات الناشئة في الاقتصاد الجزائري ومواجهة القيود التمويلية

لقد أولت الحكومة الجزائرية في السنوات الأخيرة اهتماما متزايدا بكل من قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقطاع المؤسسات الناشئة، لما لهذا النوع من الكيانات من قدرات كبيرة على النمو والمساهمة في بعث التطور الاقتصادي وخلق الثروة. وعلى الرغم من عدم إجماع الدراسات على العلاقة الموجبة والسببية التي تربط تطور هذا النوع من المؤسسات مع النمو الاقتصادي، إلا أن هذا التشكيك قد يعود سببه في الواقع إلى كثرة القيود والمعوقات التي تعرقل نشاطها وتحد من تطورها، ولعل أبرزها صعوبة حصولها على التمويل كما سبق مناقشته (Beck و Demirguc-Kunt، 2006). وعلى الرغم من المعوقات المذكورة إلا أن الحكومة تعول كثيرا على هذه المؤسسات للمساهمة في خلق مناصب شغل لاستقطاب

العمالة المحلية مما يساعد على تقليص معدلات البطالة والحد من الفقر إضافة إلى تحسين الظروف المعيشية خاصة في المناطق النائية. فهذه المؤسسات إذا تعتبر عنصرا أساسيا في الاستراتيجية الاقتصادية للدولة الرامية لتحقيق الشمول المالي الرقي من خلال توفير فرص الحصول على التمويل اللازم للمشاريع الاستثمارية خاصة مع تشجيع المقاولاتية بجميع أشكالها والمقاولاتية النسوية على وجه الخصوص. وينتظر منها الإسهام بما تقدمه من منتجات وخدمات في تنوع الاقتصاد والخروج من التبعية النفطية إضافة إلى العمل على إحلال الواردات وتشجيع الصادرات خارج المحروقات. (Minsitry of Industry and pharmaceutical production, 2023)

حظيت المؤسسات الناشئة بالكثير من الاهتمام من قبل الحكومة الجزائرية وعملت على دعمها من خلال خلق العديد من الآليات والهيئات المرافقة لها، ولقد تجسد هذا الاهتمام من خلال سن عدد من القوانين والمراسيم التنفيذية التي جاءت لدعم هذه المؤسسات وتنظيم عملها. فبالموازاة مع القانون 18/01 الملغى بموجب القانون 02/17 المتضمن لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تم إصدار المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة الأعمال" كنتيجة للعديد من الجهود الرامية لتوفير المناخ التشريعي والتنظيمي وكذا الجهة القانونية المؤهلة لتمويل أصحاب المشاريع واحتضانهم ومرافقتهم (كبحلي، عماني، و نشأت، 2022). كما ويعد هذا المرسوم مدعما للمرسوم التنفيذي رقم 03-78 الذي نص على استحداث ما يعرف بـ "مشاريع المؤسسات" وهي هيئات اعتمدها الدولة لدعم ومساعدة أصحاب المشاريع حديثة النشأة بصفتها مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تعمل تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وقد تم إلحاقها لاحقا بوكالة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الابتكار. ونظرا لتعدد الهيئات المشرفة على هذا القطاع، تم استحداث وزارة خاصة اصطلاح على تسميتها بـ "وزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة" بموجب المرسوم الرئاسي رقم 01/20 المؤرخ في 02 جانفي 2020 والمتضمن لتعيين أعضاء الحكومة. (سويقي، 2021)

وزيادة على تضمن المرسوم التنفيذي رقم 20 / 254 في المادة رقم 11 لمعايير اعتبار المؤسسة ناشئة والتي تم ذكرها آنفا ومحاولة تمييزها نوعا ما عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنظمة وفقا للقانون 02/17، نجد أنه يتضمن أيضا شروط وإجراءات الحصول على علامة مؤسسة ناشئة كما يضبط ويضع الإطار القانوني لعمل حاضنات الأعمال أيضا والتي تعد إحدى أهم دعائم نمو وتطوير المقاولاتية.

يعتبر إنشاء حاضنات الأعمال امتدادا لاهتمام الدولة بدعم المؤسسات الناشئة والمقاولاتية، وقد شهد هذا المفهوم رواجاً كبيراً في تسعينات القرن الماضي باعتبارها منصة لرعاية الأعمال التجارية وتوفير النصح والإرشاد لحاملي المشاريع (بوالشعور، 2018). وتعرف حاضنات الأعمال بكونها "مجموعة متكاملة من الخدمات والتسهيلات وآليات المساندة والاستشارة توفرها مؤسسة ذات كيان قانوني، لديها الخبرات اللازمة والقدرة على الانصالات والحركة الضرورية لنجاح مهامها، وتقدم خدمات للأفراد الذين يملكون مواهب العمل والذين يرغبون البدء بإقامة مؤسساتهم الصغيرة بهدف تخفيف مرحلة الانطلاق" (سويقي، 2021) وعليه فالجدوى من حاضنات الأعمال هي العمل على مرافقة أصحاب المشاريع الناشئة ورواد الأعمال خاصة في بداية رحلتهم وذلك لقلّة خبرتهم في مجال الأعمال ومرافقتهم ضماناً لاستمرارهم وتحقيق أهدافهم على المدى البعيد فهي عملية وسيطة بين بدء النشاط ومرحلة النمو؛ كما وأن الحصول على علامة "حاضنة أعمال" يمكن المؤسسة من الحصول على دعم من الدولة والحق في تدابير المساعدة. (سويقي، 2021). كما وسبق للمشرع الجزائري الاهتمام أيضاً بهذه المؤسسات من خلال خلق ما يعرف بـ "مشاتل المؤسسات" بموجب المرسوم التنفيذي رقم 78/03 والذي عرفها بأنها "مؤسسات عمومية ذات طابع تجاري وصناعي، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي تهدف إلى مساعدة ودعم إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة". ونجد أن المشرع ميز حينها بين ثلاثة مفاهيم متقاربة هي: المحضنة والتي تشير إلى هيكل عام يتكفل بالمشاريع الخدمية في مقابل المشتلة التي تعتبر مأوى لأفكار أصحاب المشاريع، تعمل على توفير الدعم التقني والإداري والمالي لهم، ثم عند تأسيس المؤسسة تأتي مرحلة البحث عن حاضنة لاحتضانها؛ وتأتي الإشارة هنا إلى مفهوم "حاضنات الأعمال التكنولوجية" التي تتكفل باحتضان المشاريع ذات الطابع التكنولوجي. نجد أيضاً مفهوم "ورشة الربط" وهي هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في مجال الصناعات الصغيرة والمتوسطة والمهن الحرفية. كما نجد أيضاً "نزل المؤسسات" وهو هيكل دعم يتكفل بالمشاريع المندرجة في ميدان البحث (سويقي، 2021).

نشير أيضاً في الأخير إلى أن اهتمام الدولة الجزائرية بهذا القطاع تجسد أيضاً من خلال إتاحتها كخيار في مؤسسات التعليم العالي، والذي يندرج في إطار سعي الدولة لربط الجامعة بالمحيط الاقتصادي والاجتماعي من خلال توجيه الطلبة وتشجيعهم على اقتحام مجال ريادة الأعمال والمقاولاتية خاصة في المجالات التي تعول عليها الحكومة وذات الأولوية الوطنية وهي "الأمن الغذائي والصحي والطاقي والبيئي والتجارة الإلكترونية". وتجسد هذا التوجه في الواقع من خلال القرار الوزاري 1275 المتضمن "شهادة-مؤسسة ناشئة/ شهادة-براءة اختراع" الذي انطلق تنفيذه بداية من الموسم الجامعي 2022-2023 وتكفل

في نهاية الموسم بمناقشة 2400 مذكرة ماستر قابلة للتحويل إلى مؤسسات مصغرة، إضافة إلى تسجيل 853 طلب براءة اختراع إلى غاية 20 جويلية 2023، وهذا وفقا لرئيس اللجنة الوطنية للابتكار وحاضنات الأعمال الجامعية. (بوثلجي، 2023) وتشير الاحصائيات الوزارية في المجمل إلى أن عدد المؤسسات الناشئة قد فاق 5000 مؤسسة، كما أن عدد الحاضنات ارتفع من 14 فقط إلى 60 حاضنة على مستوى التراب الوطني في الفترة بين 2020 و2023، مع الوصول إلى تسجيل 94 حاضنة أعمال على مستوى المؤسسات الجامعية وحدها. (aps.dz, 2023)

أما فيما يتعلق بآليات تمويل المؤسسات الناشئة ودعمها، فنجد أن الصيغ التمويلية التي سبقت الإشارة إليها من تمويل تقليدي أو تمويل مستحدث متاحة في الجزائر كما ونجد أنها تلعب دورا هاما في توفير التمويل للمؤسسات الناشئة. ومن هذه البدائل نشير مثلا إلى توفر شركات رأس المال المخاطر وهي الصيغة التي شهدت أول ظهور لها في الجزائر من سنوات التسعينات، وتحديدًا ظهور شركة "FINALEP" التي لم تمتلك شكلا قانونيا محددًا حتى تاريخ 2006 عندما تم سن القانون 06/11 والمتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 08/56 المؤرخ في 2008/02/11 والذي يضبط شروط وآليات إنشاء وعمل هذه الشركات بجعلها تابعة لوزارة المالية وتخضع لرقابة كل من "لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها COSOB" وبنك الجزائر. وإلى جانب شركة "FINALEP"، ظهرت شركات أخرى أهمها شركة "SOFINANCE Spa" في سنة 2001 وهي شركة مالية عمومية تم إنشاؤها بمبادرة من المجلس الوطني للمساهمات بهدف تدعيم وإنعاش الاقتصاد الوطني خاصة من خلال دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (بودالي، 2021). كما ونجد أيضا شركة "EL DjazairIstithmar" التي أنشئت في عام 2009 واعتمدت بتاريخ 11 ماي 2011 بغرض المساهمة في توفير التمويل لكل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة بالإضافة إلى المشاركة في تنشيط وبعث حركية في السوق المالي (بودالي، 2021). وهناك أيضا شركة "ICOSIA Capital Spa" وهي شركة تابعة لمجمع "مدار" معتمدة منذ سنة 2018 (madarholding, 2023)، إضافة إلى شركة "ASICOM" التي تعد شراكة بين الحكومة الجزائرية والمملكة العربية السعودية وباشرت نشاطها منذ سنة 2008. إذن على العموم يمكن للمؤسسات الناشئة الحصول على التمويل من خلالفتح المجال أمام مساهمات شركات رأس مال المخاطر التي بلغ عددها في سنة 2021 ووفقا لتصريحات (COSOB) خمس شركات هي :- AlgeriaTell Markets et Small Enterprise - FINALEP EL DjazairIstithmarICOSIA (Coulibaly , Sbihi-Yaddaden, & Dembele, .SOFINANCE -ASICOM -Assistance Funds (SEAF) 2023)

إلى جانب هذه النماذج من شركات رأس المال المخاطر، يمكن للمؤسسات الناشئة أيضا الحصول على التمويل من "صندوق تمويل المؤسسات الناشئة" (Algerian startup fund) وهو عبارة عن شركة رأسمال مخاطر تابعة للدولة، تم إنشاؤه في عام 2020 بغرض العمل على تحسين بيئة الأعمال لاحتضان المقاولاتية والابتكار بتوفير بدائل تمويلية تتماشى واحتياجات المؤسسات الناشئة (ASF, 2023). وقد جاء إنشاء هذا الصندوق كثمرة لإنشاء وزارة متخصصة في النهوض بهذا القطاع وهي "وزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة". ويسعى هذا الصندوق إلى توفير التمويل للمؤسسات الناشئة بشرط قبول الدولة كمساهم في المؤسسة مع احتمال دخولها وتسعيرها في سوق المال (Belaid, 2023). ويعود الدافع وراء إنشاء هذا الصندوق عوض التركيز على توفير التمويل البنكي إلى سعي الدولة إلى تجاوز مشكلة الضمانات التي تفرضها البنوك على أصحاب المؤسسات وفي المقابل يمكن للصندوق التعامل مع طلبات التمويل بشكل أكثر مرونة.

تعتبر البدائل التمويلية سابقة الذكر حديثة نوعا ما من حيث تفعيل دورها في تمويل المؤسسات الناشئة على العكس من البدائل التقليدية التي كانت متاحة سابقا على نحو إمكانية الحصول على التمويل من طرف الأجهزة الحكومية التي أنشأتها الدولة لدعم قطاع المؤسسات الناشئة والمصغرة على نحو: "الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ" المنشأة لدعم ومتابعة المؤسسات المصغرة من خلال تقديم قروض بدون فوائد، والتي تم تغيير اسمها إلى "الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (ANAD)" بموجب المرسوم التنفيذي رقم 20-329 المعدل والمتمم للمرسوم رقم 96-296 والمتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي الجديد وتغيير تسميتها. "الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM"، "الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارات ANDI"، الإعانات والتسهيلات المقدمة من طرف "الصندوق الوطني للتأمين على البطالة (CNAC)" (بلمغني و عتيق، 2023)؛ كما ونشير أيضا إلى صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR) الذي يقدم الدعم من خلال اعتباره ككفيل أو ضامن للمؤسسة عند طلبها للتمويل البنكي.

ويمكن الإشارة إلى أن هذه البدائل التمويلية يمكن أن تتعزز في حال إعادة بعث حركة بورصة الجزائر خاصة بعد تخصيص سوق خاص بتمويل المؤسسات الناشئة والذي تم الإعلان عنه على هامش المنتدى الاقتصادي الذي انعقد بوههران في 30 نوفمبر 2022 من طرف المدير العام لبورصة الجزائر. (startup.dz, 2023)

وفي الأخير، نشير إلى أن المؤسسات الناشئة الجزائرية غالبا ما يلاحظ اعتمادها عند انطلاقها على تمويل ثلاثي : التمويل الذاتي بالإضافة إلى قرض بنكي مع اللجوء إلى الحصول على قرض بدون فائدة أو إعانات وتسهيلات من الأجهزة الحكومية الموجودة لدعم المشاريع المصغرة ودعم تشغيل الشباب على نحو ANAD، ANGEM، CNAC (بودالي، 2021). أما عند تطور نشاطها ونموها يصبح اللجوء للتمويل البنكي أو حتى فتح المجال أمام رأس المال المخاطر أمرا ضروريا لتمويل أي عمليات نمو محتملة.

5- الابتكار المالي وبدائله التمويلية الحديثة للشركات الناشئة في الجزائر:

يعتبر الابتكار المالي أحد أهم التقنيات المستخدمة في تلبية الاحتياجات المالية للمتعاملين في القطاع المالي من خلال انشاء تقنيات ومنتجات ومؤسسات مالية جديدة وأسواق مالية متطورة تستجيب للتطور التكنولوجي والمنافسة القائمة بين المؤسسة المالية من جهة وطالبي التمويل من الأفراد والمؤسسات من جهة أخرى.

ويعرف الابتكار المالي على أنها الوسيلة التي تسمح بإيجاد أساليب تمويلية جديدة أو منح الأساليب الحالية إمكانيات إضافية حديثة، فهو آلية تعمل على إنشاء أساليب وأدوات مالية أو تكنولوجيات وأسواق جديدة (زواويد و حجاج، 2018). وتعمد الابتكارات المالية الحديثة على التكنولوجيا المالية (fintech) في تقديم مجموعة واسعة من الابتكارات بالشكل الذي يعزز ويطور من الخدمات المالية المتاحة وكذا تقديم وسائل حديثة، فالتكنولوجيا المالية من بين أحدث الوسائل التي يستخدمها الابتكار المالي إلى جانب التمويل الرقمي والذكاء الاصطناعي وغيرها من التقنيات الأخرى الحديثة، مما يساهم في خفض التكاليف التمويلية وتوفير بدائل تمويلية تتوافق مع الاحتياجات المالية للمؤسسات من طرف البنوك والأسواق المالية وحتى المؤسسات المالية الأخرى غير البنكية سواء من خلال ابتكار أنواع جديدة من هذه المؤسسات أو منتجات مالية جديدة تقدمها (United Nations Economist Network, 2013).

يعمل الابتكار المالي على إيجاد حلول إبداعية وآليات تمويلية مبتكرة للمؤسسات الاقتصادية عامة بما فيها المؤسسات المصغرة والناشئة بشكل خاص، حيث تقدم هذه الآليات كبديل عن الأساليب التمويلية التقليدية من خلال إنشاء حلول مالية جديدة تهدف إلى سد الفجوة التمويلية وحصول هذه المؤسسات على التمويل اللازم بشكل أكثر فعالية من المقرضين (Boutbhirt & Adaskou, 2023)، وإضافة إلى الصيغ

والبدائل التمويلية المستخدمة في تمويل المؤسسات الناشئة والتي أشرنا إليها سابقاً، نشير كذلك الى البدائل التمويلية المبتكرة التي تعالج مشاكل التمويل في هذا النوع من المؤسسات، ونجد منها آلية منصات التمويل الجماعي عبر الانترنت والتي تقوم على حملات جمع الأموال بمبالغ صغيرة من شريحة واسعة من الجمهور لتمويل مشاريع مختلفة والمساهمة في زيادة رأس مالها باستخدام التكنولوجيا الرقمية مقابل عوائد ومكافآت مرتبطة أساساً بنوع التمويل المقدم. ويساهم التمويل الجماعي في تلبية الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تجد صعوبة ومحدودية في التمويل من قبل المؤسسات المالية التقليدية، فقد شهد حجم التمويل الذي تحصلت عليه هذه المؤسسات عن طريق منصات التمويل الجماعي تزايداً مستمراً حيث بلغ سنة 2020 حوالي 53 مليار دولار على المستوى العالمي أي ما يقارب 47% من إجمالي حجم التمويل الجماعي لهذه السنة، ويعتبر التمويل الجماعي ثاني أكبر مصدر تمويل لهذا النوع من المؤسسات بعد شركات رأس المال المخاطر ويتوقع أن يصبح أهم وأول مصدر تمويل لها بحلول سنة 2025، فهو يعتبر أفضل أداة لحل مشكلة التمويل لدى هذه المؤسسات. (بوروش و العايب، 2022). وتمكن منصات التمويل الجماعي الشركات الناشئة في جميع أنحاء العالم من الوصول إلى آلاف المستثمرين الذين يدعمون فكرة هذه الشركة، دون أن يستغرق الأمر وقتاً طويلاً لتنتشر بين المستثمرين، وتوفر هذه المنصات كذلك فرص منتجات إقراض جديدة على عكس البنوك التقليدية ومؤسسات التمويل الأصغر (خلفاوي و أيت محمد، 2022)، والجزائر سلطت الضوء على منصات التمويل الجماعي مؤخراً حيث صرح رئيس لجنة تنظيم البورصة ومراقبتها كوسوب (COSOB) عن بداية العمل بنظام التمويل الجماعي (CROWDFUNDING) انطلاقاً من الثلاثي الأخير لسنة 2020، وعرف المشرع الجزائري التمويل الجماعي من خلال المادة 45 من القانون التكميلي لسنة 2020 على أنه "استثمار أموال الجمهور الكبير على الانترنت في مشاريعهم الاستثمارية" (عابدي و معيزة، 2021). وتعتبر منصة شريكي (CHRIKY) أول منصة تمويل جماعي للأسهم في الجزائر إلا أنها تقع في فرنسا بسبب كثرة وتعقيد القيود القانونية والتنظيمية في الجزائر، ويقع مكتبها بالجزائر العاصمة، تعمل هذه المنصة من خلال صناديق التحصيل والتي توضع فيها الأموال التي يحددها صاحب المشروع في البداية، يتم اقتراح مجموعة من المشاريع للمصادقة عليها وبعد التحقق من صحة المشروع وقبول اكتتاب المستثمرين يتم الدفع باستخدام مختلف الوسائل القانونية والمتفق عليها من قبل جميع الأطراف، ثم يتم إنشاء الشركة وفتح رأس مالها لتبدأ بعدها عملية بيع وتوزيع الأسهم، وبعد الحصول على السجل التجاري من قبل مدير المشروع سيتابع كاتب العدل تحويل رأس المال المكتتب به والإفراج عن الوديعة في حساب مفتوح باسم الشركة القائمة أو الشركة التي سيتم تشكيلها. (عبد العزيز و عاشوري، 2023).

في ظل الثورة الرقمية نجد من البدائل التمويلية المبتكرة ما يسمى بالتمويل الرقمي (DIGITAL FINANCE) حيث يمكّن هذا التمويل الشركات الناشئة من الاستفادة من التقنيات الرقمية ويوفر لها إمكانية الاستقلال عن الطرق التمويلية التقليدية وذلك من خلال الحصول على التمويل اللازم عن طريق الانترنت، فالتمويل الرقمي عبارة عن خدمات مالية جديدة مقدمة من خلال الهواتف المحمولة أو أجهزة الكمبيوتر الشخصية أو الانترنت أو البطاقات المرتبطة بالدفع الرقمي الموثوق بها، فهو يستند على استخدام التقنيات والهواتف الذكية في صناعة التمويل من خلال البنية التحتية الرقمية. وتتمثل المؤسسات التي تقدم التمويل الرقمي في شركات التكنولوجيا المالية (FinTech) وهي شركات تكنولوجيا معلومات ناشئة دخلت المجال المالي تسعى لقيادة التغيرات في التمويل الرقمي الى جاب المؤسسات التقليدية (شحاده، 2021). وتوفر الشركات المالية الناشئة مجموعة من البدائل التمويلية المبتكرة انطلاقاً من خدماتها المالية الرقمية التي تحقق التمكين المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فهي تعمل على الحد من المعوقات المالية والمصرفية من خلال تعزيز الوصول واستخدام الخدمات المالية التي تقدمها المصارف والمؤسسات المالية الأخرى عن طريق خدمات مالية رقمية تُعد الأسرع والأسهل والأقل تكلفة في تعاملاتها، (بوزانة و حمدوش، 2020)، فهذه المؤسسات لا توفر التمويل فقط بل تضمن أن يكون هذا التمويل أقل تكلفة من البدائل الأخرى التقليدية التي إن توفرت كانت مكلفة للمؤسسات الناشئة. ونشير في الأخير إلى أن المؤسسات المالية الناشئة (كشركات التكنولوجيا المالية) هي مثال عن المؤسسات الناشئة التي تحتاج إلى الدعم والتنمية وتعاني هي الأخرى من قيود تمويلية تسعى لحلها، هذا من جهة، ومن جهة أخرى تعتبر المؤسسات المالية الناشئة هيئة مالية مبتكرة خارج التمويل التقليدي تقدم خدمات مالية مبتكرة تساهم في معالجة وحل القيود التمويلية التي تعاني منها باقي المؤسسات الناشئة في القطاعات الأخرى.

وكنموذج عن شركات التمويل الرقمي في الجزائر نجد شركة "التمويل الرقمي_الجزائر" (DIGITAL FINANCE ALGERIA) وهي شركة جزائرية تابعة لمجموعة التدقيق والاستشارات "غرانت تورنتون الجزائر" المتخصصة في تقديم حلول مالية مبتكرة للقيود التمويلية التي تعاني منها المؤسسات الطالبة للتمويل باستخدام التكنولوجيا المالية الجديدة والمبتكرة مما يعزز من الشمول المالي، وتتوفر هذه الشركة على منصة الخدمات المصرفية الرقمية، والخدمات المالية عبر الهاتف المحمول. (DIGITAL FINANCE ALGERIA, 2023)

إضافة إلى منصات التمويل الجماعي والتمويل الرقمي كبداية تمويلية مبتكرة نجد كذلك استخدامات سلسلة الكتل أو البلوكتشين (blockchain) في المجال المالي والتي تعبر عن قاعدة بيانات موزعة أو سجل عام مشترك غير قابل للتزوير أو التغيير تسهل فيه عملية تسجيل المعاملات وتتبع الأصول المادية كالعقارات والسلع المنتجة أو المتداولة والخدمات، وكذلك تسهل فيه تسجيل وتبادل وتتبع الأصول غير المادية كالعملات الرقمية وحقوق الملكية وغيرها، ويتم ذلك دون تدخل أي هيئة مركزية أو وساطة فالعملية هنا متعلقة بقاعدة بيانات مشتركة أو سجل عام يحتفظ بكل البيانات المتعلقة بالمعاملات والأصول بالتفصيل (بركان و حفصي، 2023)، وتقنية البلوكتشين بلغ سوق تطبيقاتها في سنة 2017 حوالي 708 مليون دولار، ومن المتوقع أن يتجاوز 60 مليار دولار في سنة 2024، وتمثل الاستخدامات الرئيسية لهذه التقنية في المدفوعات عبر الانترنت والتجارة الدولية وسلاسل القيمة العالمية، فيمكن للمؤسسات المالية (بما فيها البنوك) من الاستفادة من هذه التقنية في خفض تكاليف تقديم الخدمات المصرفية بشكل كبير، فهي تخفض من تكاليف المعاملات المالية والافصاح وأنظمة "اعرف عميلك" (KYC) بنسب تتراوح بين 30 الى 70%، كما تعتبر أنظمة الدفع والتسوية أحد أهم مجالات الخدمات المالية التي تستفيد من هذه التقنية في زيادة كفاءة عمليات الدفع والتسوية من خلال خفض الوقت اللازم لإنجاز المعاملات من أيام إلى دقائق وتعمل على خفض التكلفة المرتبطة بمثل هذه العمليات بشكل ملموس، كما يمكن أن يلبي استخدام الحلول المستندة إلى تقنية البلوكتشين احتياجات نظام التسويات الاجمالية الفوري (RTGS) بما يساعد من زيادة المرونة والموثوقية، وتستفيد الأسواق المالية كذلك من هذه التقنية في تنفيذ وحفظ التداولات لتقليل التكاليف وتبسيط الإجراءات وزيادة سرعة عمليات التداول والتسوية وبشكل آمن، كذلك تعتبر التحويلات المالية وخدمات تمويل التجارة الدولية التقنيات التي تستفيد منها كذلك لنفس المزايا والخصائص المذكورة سابقا إضافة الى استخدام هذه التقنية في مجال العملات الرقمية (قميقي، 2023). ويعتبر التعامل بهذه التقنية وخاصة منه ما تعلق بالعقود الذكية غريباً على التشريع الجزائري واستخداماتها ضيقة، على الرغم من الاعتراف بها في العديد من الدول كالإمارات العربية وأمريكا وفرنسا، وهذا التحفظ راجع إلى مدى استيعاب النظرية العامة للعقد لخصوصية هذه العقود والتحديات التي تواجه تنظيمها في ظل غياب قوانين خاصة تحكمها، واستخدمت الجزائر تقنية البلوكتشين في مجال العملات الرقمية بإصدارها "الدينار الرقمي الجزائري" والذي يعتبر أول عملة رقمية مبنية على هذه التقنية (بركان و حفصي، 2023). ويمكن للمؤسسات الناشئة أن تستفيد من هذه التقنية والتسهيلات التي تقدمها بشكل مباشر، وحتى بطريقة غير مباشرة من خلال إدخالها على السوق المالي والمؤسسات

التمويلية الجزائرية مما يوفر بدائل تمويلية أكبر لهذه المؤسسات وبتكاليف جد منخفضة مقابل البدائل الحالية المكلفة والصعبة الحصول عليها.

خاتمة:

تواجه المؤسسات الناشئة جملة من القيود والاحتياجات التمويلية تتغير وفقا للمرحلة التي تمر بها في دورة حياتها، ففي بداية المشروع يكون التمويل الذاتي هو البديل المتاح أمامها زيادة على إمكانية الحصول على بعض الدعم والمساعدات من الدولة، وتجد المؤسسات الناشئة هنا نفسها أمام إحجام وتخوف البنوك من تمويلها، وحتى بعد انطلاق المشروع تجد هذه المؤسسات صعوبة في إقناع غيرها بتبني فكرة مشروعها وبالتالي الحصول على الدعم والتمويل، وغالبا ما يكون الخيار المتاح أمامها في هذه المرحلة هو طلب التمويل من شبكة المعارف من العائلة والأصدقاء أو حتى بعض المجازفين، وفي مرحلة الإقلاع والنمو ومع زيادة نشاط المؤسسة يكون البديل التمويلي الذي قد يلجأ له في هذه المرحلة هو ما يعرف برأس المال المخاطر، ورغم كل هذه المحاولات إلا أن المؤسسة غالباً ما تقع وتندهر وضعيتها في المراحل الموالية، وإن تداركت فشلها ونهضت من جديد ستصل إلى مرحلة النمو السريع مما يجعلها تحقق مكاسب ضخمة.

وفي ظل هذه القيود التمويلية التي تعاني منها المؤسسات الناشئة تجد أمامها بعض البدائل التمويلية المتاحة والتي يمكن أن تستفيد منها، حيث ترتبط هذه البدائل بمدى تطور النظام المالي للبلد الذي تنشط فيه هذه المؤسسات. تختلف مصادر التمويل المتاحة أمام المؤسسات الناشئة بين المصادر التقليدية (القروض بأشكالها، الموارد الداخلية وغيرها) وبين المصادر الحديثة (كرأس المال المخاطر والتمويل التاجيري) وبين ما هو مبتكر من خلال الابتكارات المالية في مجال التكنولوجيا المالية والتمويل الرقمي وحتى الذكاء الاصطناعي، وكذا المؤسسات المالية الناشئة والأسواق المالية المتطورة.

إن المؤسسات الناشئة الجزائرية غالبا ما يلاحظ اعتمادها عند انطلاقها على تمويل ثلاثي من خلال التمويل الذاتي إضافة الى القروض البنكية مع اللجوء إلى الحصول على قرض بدون فائدة أو إعانات وتسهيلات من الأجهزة الحكومية، وتهتم الدولة الجزائرية بدعم المؤسسات الناشئة وتوفير كل القوانين والتنظيمات والتسهيلات وحتى الدعم مما يسمح بإنجاح هذا النوع من المؤسسات، وذلك من خلال توفير آليات وصيغ تمويلية خاصة بالمؤسسات الناشئة ودعمها، إلى جانب التمويل التقليدي كشرركات رأس المال المخاطر وصندوق تمويل المؤسسات الناشئة، إضافة الى إمكانية الحصول على التمويل من طرف الأجهزة الحكومية التي أنشأتها الدولة لدعم قطاع المؤسسات الناشئة والمصغرة على نحو الوكالة الوطنية لتسيير

القرض المصغر والوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارات، وكذا الإعانات والتسهيلات المقدمة من طرف الصندوق الوطني للتأمين على البطالة، كما ونشير أيضا إلى صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي يقدم الدعم من خلال اعتباره ككفيل أو ضامن للمؤسسة عند طلبها للتمويل البنكي. ونشير كذلك إلى ضرورة بعث حركية في بورصة الجزائر باعتبار الأسواق المالية أهم بديل تمويلي تعتمد عليه المؤسسات الناشئة في الاقتصاديات المتقدمة خاصة بعد الإعلان عن تخصيص سوق خاص بتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر.

يعمل الابتكار المالي على إيجاد بدائل تمويلية مبتكرة لحل المشاكل التمويلية التي تقيد نجاح المؤسسات الناشئة، وإضافة إلى الصيغ والبدايل التمويلية المشار إليها سابقا، نشير كذلك إلى البدائل التمويلية المبتكرة التي تعالج مشاكل التمويل في هذا النوع من المؤسسات، ونجد منها آلية منصات التمويل الجماعي عبر الانترنت من خلال جمع الأموال من الجمهور، والجزائر سلطت الضوء على منصات التمويل الجماعي مؤخرا حيث صرح رئيس لجنة تنظيم البورصة ومراقبتها كوسوب عن بداية العمل بنظام التمويل الجماعي وتعتبر منصة شريكي أول منصة تمويل جماعي للأسهم في الجزائر يمكن أن تستغلها المؤسسات الناشئة في الحصول على التمويل من خلال فتح رأسمالها. وفي إطار الابتكارات المالية نذكر كذلك آلية التمويل الرقمي حيث يسمح هذا التمويل للشركات الناشئة من الاستفادة من التقنيات الرقمية باستخدام الانترنت، وكنموذج عن شركات التمويل الرقمي في الجزائر نجد شركة "التمويل الرقمي_الجزائر" حيث تقدم هذه الشركة منصة الخدمات المصرفية الرقمية، والخدمات المالية عبر الهاتف المحمول. وإضافة إلى منصات التمويل الجماعي والتمويل الرقمي كبدايل تمويلية مبتكرة نجد كذلك استخدامات سلسلة الكتل أو البلوكتشين والتي تجعل المؤسسات الناشئة تستفيد من بدائل تمويلية حديثة ومختلفة وبتكاليف أقل فيكون التأثير مباشراً، وتؤثر هذه التقنية كذلك على المؤسسات الناشئة بطريقة غير مباشرة من خلال إدخالها على السوق المالي والمؤسسات التمويلية الجزائرية مما يوفر بدائل تمويلية أكبر لهذه المؤسسات وبتكاليف جد منخفضة مقابل البدائل الحالية المكلفة والصعبة الحصول عليها، إلا أن استخدام هذه التقنية في النظام المالي الجزائري لازال ضيقاً حيث حصر فقط في مجال العملات الرقمية بإصدار الحكومة للدينار الرقمي الجزائري والذي يعتبر أول عملة رقمية مبنية على هذه التقنية في الجزائر.

Références

- aps.dz. (2023, January 19). Consulté le August 28, 2023, sur <https://www.aps.dz/economie/150427-start-up-plus-de-5000-start-up-recensees>
- ASF. (2023). Consulté le August 28, 2023, sur <https://asf.dz/>

- Ayyagari, M., & Demircug-Kunt, A. (2006). How important are financing constraints? the role of finance in the business environment. *The World Bank Economic Review*.
- Beck, T., & Demircug-Kunt, A. (2004). SMEs, Growth, and Poverty. *Public Policy for Public sector, the World Bank Group*.
- Beck, T., & Demircug-Kunt, A. (2006, June 30). Small and medium-size enterprises : Access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking and Finance*, 2931-2943.
- Belaid, D. (2023). Le capital-risque comme locomotive de croissance au service des startups et de l'économie - L'ASF synonyme de consécration-. *Revue Etudes Economiques*, 17(01), 94-117.
- Boutbirt, n., & Adaskou, m. (2023, August). Financial innovation of Small and Medium Enterprises in Financial innovation of Small and Medium Enterprises in art. *E3S Web of Conferences* 412. Récupéré sur <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202341201084>
- Coulibaly , S., Sbihi-Yaddaden, D., & Dembele, S. (2023). Le capital investissement en A lgerie: Contraintes et Perspectives. *TADAMSAD-UNEGMU*, 3(2), 41-55.
- DIGITAL FINANCE ALGERIA. (2023). *Digital Finance Company Algeria*. Récupéré sur <https://dzpay.digital/ar/>
- European commission and European investment bank. (December 2019). *Gap analysis for small and medium-sized enterprises financing in the European Union*.
- FGAR.DZ. (2023). *Le Fonds de garantie des Crédits aux PME*. Consulté le August 1, 2023, sur <https://www.fgar.dz/>
- Hussain Mubasshir, S. (2023, April 29). *The difference between SME & Startup*. Consulté le August 04, 2023, sur Business Inspection: https://businessinspection.com.bd/the-difference-between-sme-startup/?fbclid=IwAR2InfWAs_pKwJWt4EyE3S7n8qZ1YxeBfKsKnRdK3ySCwvZ__jERluV-pmk
- Kaur Dang, T. (2022, Februray 09). *Why do Startups fail and can we create an AI formula to prevent failure? An interview with Harvard Business School Professor Tom Eisenmann*. Consulté le August 07, 2023, sur Forbes: <https://www.forbes.com/sites/taarinikaurdang/2022/02/09/why-do-startups-fail-and-can-we-create-an-ai-formula-to-prevent-failure-an-interview-with-harvard-business-school-professor-tom-eisenmann/?sh=1c0551416e8a>
- madarholding. (2023). Consulté le August 28, 2023, sur <https://www.madarholding.com/Filiale/icosia-capital/>
- Maiza, M., Habbache, F., & Bensedira, A. (2021). Access to finance for SMEs: an analysis in Algeria. *Journal of Financial, Accounting and Managerial Studies*, 08(02).
- Minsitry of Industry and pharmaceutical production. (2023, July 25). *SME support*. Récupéré sur <https://www.industrie.gov.dz/soutien-pme/>
- Network, U. N. (2023). *FINTECH AND DIGITAL FINANCE FOR FINANCIAL INCLUSION*. United Nations. doi:https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/fintech4_14_march_2023.pdf
- OECD. (2022). *Financing SMEs and Entrepreneurs*.
- Si Mohand, M., Reffaa, T., & Benai, M. (2021). Analyzing the dependence of Algerian SMEs on internal financing and its consequences : case study of the industrial sector. (3396356, Éd.) *Journal of Al Mayadine Al Iktissadia*, 04.
- startup.dz. (2023). Consulté le August 28, 2023, sur <https://startup.dz/>
- United Nations Economist Network. (2013). *FINTECH AND DIGITAL FINANCE FOR FINANCIAL INCLUSION*. United Nations .
- World Bank Group. (2017). *MSME finance gap assessment of the shortfalls and opportunities in financing micro, small and medium enterprises in emerging markets*.
- المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة 254/20 المرسوم التنفيذي رقم (سبتمبر 15، 2020). الجريدة الرسمية ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال" وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها. المؤرخ في الجريدة الرسمية عدد 55 الجزائر: الأمانة العامة للحكومة.
- الزيتوني سايب. (2019). رأس المال المخاطر كآلية مستحدثة في تمويل المؤسسات الناشئة والدروس المستفادة منها حالة الجزائر والولايات المتحدة-. *مجلة البحوث والدراسات العلمية*, 13(1)، 374-385.

- أيمن بوزانة ، و وفاء حمدوش. (2020). شركات التكنولوجيا المالية الناشئة كبديل لدعم الشمول المالي المستدام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الإشارة إلى حالة الجزائر. *حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، 07(03)*، 95-109.
- مجلة الدراسات الاقتصادية الكمية. الابتكار المالي كآلية لتطوير الصناعة المالية في الجزائر. (2023). حفصي، ر &، بركان، م. *09(01)*، 421-429.
- بسمة خلفوي، و محمد أيت محمد. (2022). منصات التمويل الجماعي كأداة بديلة لتمويل المؤسسات الناشئة - عرض التجارب العربية مع الإشارة إلى حالة الجزائر - *مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، 248-236*.
- مجلة. أجهزة الدعم والمرافقة ودورها في إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. (2023). عتيق، ع &، بلمغني، ن. *07(01)*، 571-590. *المقريزي للدراسات الاقتصادية والمالية*
- حوليات جامعة بشار في. آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر. (2020). الوالي، ف &، بن جيمة، م.، بن جيمة، ن. *07(03)*، 519-531. *العلوم الاقتصادية*
- sur أوت 29، 2023، Consulté le الشروق. (جويلية 25، 2023). بوتلجي، إ. <https://www.echoroukonline.com/2400-%D9%85%D8%B0%D9%83%D8%B1%D8%A9-%D8%AA%D8%AE%D8%B1%D8%AC-%D9%85%D8%A4%D8%B3%D8%B3%D8%A9-%D9%86%D8%A7%D8%B4%D8%A6%D8%A9-%D8%AE%D9%84%D8%A7%D9%84-%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%88%D8%B3%D9%85-%D8%A7%D9%84>
- 08(02)، *حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية. الصيغ التمويلية المتاحة للمؤسسات الناشئة في الجزائر. (2021). بودالي، م. 77-92.*
- الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول لإنجاح هذه المؤسسات). (2020). صولي، ع &، بورنان، م. *11(01)*، 131-148. *مجلة دفاتر اقتصادية*
- حورية سويقي. (2021). المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال وفقا لأحكام المرسوم التنفيذي 20-254. *المجلة الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية، 06(02)*، 71-85.
- سارة بوروش، و ياسين العايب. (سبتمبر، 2022). دور التمويل الجماعي في تعزيز الشمول المالي. (جامعة الشهيد لخضر الوادي، المحرر) *مجلة اقتصاد المال والأعمال، 07(02)*، 223-236.
- شريفة بوالشعور. (2018). دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Startups : دراسة حالة الجزائر. *مجلة البشائر الاقتصادية، 4(2)*، 417-431.
- صلاح الدين عبد العزيز ، و بدر الدين عاشوري. (2023). منصات التمويل الجماعي كبديل واعد لتمويل المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة -دراسة حالة منصة شريكي (CHRIKY) الجزائرية- *مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، 106-92*.
- طاهر روابح، و ليلي مداني. (2022). دور رأس المال المخاطر في تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر. *مجلة الفكر القانوني والسياسي، 6(2)*، 389-404.
- عائشة سلمة كيطلي، لمياء عماني، و إدورد نشأت. (2022). المؤسسات الزراعية الناشئة: نموذج لتفعيل الابتكار لدى صغار المزارعين. *مجلة أبحاث اقتصادية معاصرة، 05(01)*، 519-502.
- عفاف قميتي. (2023). واقع وآفاق استخدام تقنية البلوك تشين في اقتصاديات المنطقة العربية. *مجلة أبحاث اقتصاديات معاصرة، 06(01)*، 24-09.
- لامية عابدي، و مسعود أميرة معيزة. (2021). التمويل الجماعي أداة مستحدثة في الجزائر لتمويل المشاريع الريادية (عرض بعض تجارب تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق التمويل الجماعي الناجحة عالميا مع الإشارة الى نموذج الجزائر). *مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد والادارة، 05(02)*، 119-136.
- لز هاري زاويد، و نفيسة حجاج. (2018). التنافسة وبيئة الأعمال الجديدة كعامل لتنمية الابتكار المالي في المؤسسات المالية. *مجلة افاق للدراسات والبحوث(1)*، 122-137.
- مها خليل شحاده. (2021). تطبيقات ومخاطر التمويل الاسلامي الرقمي. *مجلة رماح للبحوث والدراسات، 1-18*.

التحفيزات الجبائية كآلية لدعم وتشجيع المؤسسات الناشئة الإشارة إلى قوانين المالية خلال فترة 2020-2023.

ط.د عبداللاوي نور الهدى، جامعة جيلالي اليابس - سيدي بلعباس -

البريد الإلكتروني: norelhouda.abdellaoui@univ-sba.dz

تندرج الداخلة ضمن المحور الثاني: الآليات والهياكل الداعمة والمشجعة للمؤسسات الناشئة.

الملخص: تهدف الدراسة إلى إبراز أهم التدابير الجبائية كآلية لدعم وتشجيع المؤسسات الناشئة، والمعروف أن الجزائر تبنت نموذج اقتصادي جديد يعتمد على المؤسسات الناشئة وذلك ن أجل خروج من تبعية قطاع المحروقات، من خلال احتضان أفكار والمشاريع وتطويرها نظرا لما تحققه هذه الأخيرة من نجاح وحصولها على مراتب الأولى عالميا، لذا أعطت الحكومة الاهتمام الكبير في برنامج عملها من خلال تقديم تحفيزات جبائية وتمويلية لتمكين حاملي المشاريع تسجيل أفكاره ونهوض بمؤسسات ناشئة التي تساهم في تحقيق أهداف الحكومة في المجال الاقتصادي و الاجتماعي والسياسي.

وخلصت الدراسة أن التحفيزات الجبائية و التمويلية منها تساهم بشكل كبير في تطوير المؤسسات الناشئة من خلال منحها لبعض الإعفاءات دائمة والمؤقتة بالإضافة إلى مجموعة من التخفيضات المنصوص عليها في القوانين المالية منذ سنة 2020 إلى غاية 2023 وذلك من أجل نهوض بالاقتصاد قائم على المعرفة.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الناشئة، تحفيزات جبائية، قوانين المالية

Abstract : The study aims to highlight the most important fiscal measures as a mechanism to support and encourage emerging enterprises. It is known that Algeria has adopted a new economic model that relies on startups enterprises in order to emerge from the dependence of the hydrocarbons sector by embracing ideas and projects and developing them in view of the latter's success and obtaining first ranks. Globally, the government has given great attention to its work program by providing fiscal and financial incentives to enable project holders to implement their ideas and promote emerging institutions that contribute to achieving the government's goals in the economic, social and political fields.

The study concluded that tax incentives contribute significantly to the development of emerging enterprises by granting them some permanent and temporary exemptions, in addition to a set of reductions from the legal texts containing financial laws during 2020 to 2023 in order to advance the knowledge-based economy

Keywords:. Startups. tax incentives. Finance Laws

مقدمة

يعتبر الاعتماد على المؤسسات الناشئة توجها جديدا في الاقتصاديات الحديثة، فتعد من أهم المحركات النمو الاقتصادي وهي أداة فعالة في تطوير الاقتصاد الوطني من خلال خلق فرص عمل جديدة وتوظيف اليد العاملة.

والجزائر كغيرها من الدول النامية التي تعتمد على قطاع الريعي يعتمد على المحروقات في كل جوانب، ومع انخفاض أسعاره في الآونة الأخيرة الأمر الذي دفع بحكومة الجزائرية إلى وضع سياسات واستراتيجيات تقلل من اعتماد على قطاع المحروقات من بين هذه الاستراتيجيات الاعتماد على المؤسسات الناشئة كقطاع واعد من خلال اهتمام بشباب من أجل تسجيد أفكاره وابتكاره ومشاريعه على الأرض الواقع، وضعت الحكومة من أجل دعم وترقية هذا قطاع وخلق بيئة محفزة، تضمنت إنشاء وزارة خاصة بالمؤسسات الناشئة وتعيين وزير مكلف بها إضافة إلى إصدار مرسوم تنفيذي 254/20 متضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" أو "مشروع مبتكر" أو "حاضنة"، وتم استحداث الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات، وباعتبار التحفيزات الجبائية آلية من آليات زيادة حصيلة الضريبة لجزينة العمومية عن طريق تشجيع المؤسسات الاقتصادية على الاستثمار والتطور لتحقيق الأهداف التي ترغب الدولة تحقيقها سواء في مجال الاقتصادي، الاجتماعي والسياسي، لذا قامت الحكومة بالإجراءات طبقا لأحكام قوانين المالية منذ 2020 إلى غاية 2023 تتضمن مجموعة من التحفيزات بهدف تشجيع المؤسسات الناشئة.

الإشكالية:

فيما تتمثل أبرز التحفيزات الجبائية الممنوحة في إطار دعم وتشجيع المؤسسات الناشئة؟

الأسئلة الفرعية:

- ✓ ما المقصود بالمؤسسات الناشئة وماهي خصائصها؟
- ✓ ماهي التحفيزات الجبائية وما أثارها على المؤسسات الناشئة؟
- ✓ فيما تتمثل أهم التحفيزات الجبائية الممنوحة خلال قوانين المالية 2020 إلى غاية 2023؟ وما شروط الاستفادة منها؟

أهمية الدراسة:

إن أهمية البحث تنبع من المكانة التي تحتلها المؤسسات الناشئة في اقتصاد الوطن وضمن استراتيجية الجزائر في الاعتماد على هذا القطاع وتسخير كافة الإمكانيات لنصوص تشريعية وأجهزة دعم مؤسسات مرافقة للنهوض بالمؤسسات الناشئة، وكذا تخصيص امتيازات جبائية كآلية لجذب المستثمرين وتشجيعهم على إنشاء مؤسسات ناشئة تساهم في النمو الاقتصادي وخلق فرص عمل.

أهداف الدراسة:

يهدف البحث إلى:

- التعرف على المفاهيم الأساسية للمؤسسات الناشئة؛
- الوقوف على الخطوط المبدولة من قبل الجزائر في إطار دعم وترقية المؤسسات الناشئة؛

- التعرف على مختلف التحفيزات الجبائية الممنوحة من طرف المشرع الجبائي والتي تتضمنها قوانين المالية منذ 2020 إلى غاية 2023، وتوضيح شروط وكيفية تالاستفادة من هذه التحفيزات ؛

- إضافة إلى الهدف التعرف على دور المرافقة التي يقوم بها الصندوق والجزائر بتمويل المؤسسات الناشئة؛
- قسيمات الدراسة:

من أجل الإجابة على الاشكالية والتساؤلات الفرعية تم تقسيم بحثنا إلى نقاط كآتي:

- I الاطار النظري لمؤسسات الناشئة.
- II مستجدات دعم وترقية المؤسسات الناشئة في الجزائر.
- III التحفيزات الجبائية الممنوحة للمؤسسات الناشئة في ظل قوانين المالية

I الاطار النظري لمؤسسات الناشئة.

1. تعريف المؤسسات الناشئة:

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

2. تعريف المؤسسات الناشئة:

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

- تعرف المؤسسة الناشئة Start up اصطلاحا حسب القاموس الانجليزي على أنها مشروع مصغر بدأ للتو وكل كلمة Start up تتكون من جزئين: Start: وهو مايشير إلى فكرة الانطلاق و up: وهو مايشير لفكرة نمو القويو بدأ استخدام المصطلح بعد الحرب العالمية الثانية، وذلك بعد بداية ظهور شركات ترأس المال المخاطر، ليشيع استخدام المصطلح بعد ذلك إلى غاية يومنا هذا. (قنوش، هاني، و عمرو، 2020، صفحة 52)

- ويعرفها القاموس الفرنسي La rousse علأنها " : المؤسسات الشابّة المبتكرة، فيقطاع التكنولوجيا الحديثة. (بورويصة، 2022، صفحة 80)

- ويعرفها EricReis: في كتابه الشهير The Lean Startp " هي كل مؤسسة بشرية تسعى لخلق منتج جديد في ظل ظروف عدم التأكد" (يوسف و راجحي، 2021، صفحة 1232)

- مؤسسة ذات إمكانات نمو كبيرة، تعمل على تقديمها بتكرارات في حالة منعدها اليقين الشديد، تستهدف من خلالها اشباع حاجات أعداد كبيرة من المتعاملين، وتخلق عن طريقها حاجات جديدة تستطيع من خلالها تدمير السوق

السائد وأخذ الريادة فيه. (نوي و دهان، 2020، صفحة 9)

- تعرف قانونا حسب المشرع الجزائري في المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15-09-2020

المتعلق " بإنشاء لجنة وطنية للعلامة " مؤسسة ناشئة " ومشروع مبتكر " وحاضنة أعمال " وتحدد مهامها وتشكيلتها وسيرها " ، مجموعة من المعايير التي تعرف من خلالها المؤسسة الناشئة علما أنها كالمؤسسة خاضعة للقانون الجزائري، وتحترم المعايير التالية:

- ✓ يجب ألا يتجاوز عمر المؤسسة 08 سنوات.
 - ✓ يجب أن يعتمد نموذج الأعمال للمؤسسة علم منتجات أو خدمات أو نموذج أعمالاً أو أفكاراً مبتكرة؛
 - ✓ يجب ألا يتجاوز رقم الأعمال المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية؛
 - ✓ أن يكون رأس المال للشركة مملوكاً بنسبة 50 % علماً لا يقل، من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى بحاصلة على علامة مؤسسة ناشئة.
 - ✓ يجب أن تكون مكاناً تنمو المؤسسة كبيرة بما فيها الكفاية؛
 - ✓ يجب ألا يتجاوز عدد العمال 252 عامل.
- يظهر من خلال التعريف السابق أن المؤسسة الناشئة في الجزائر ترتبط بمؤسسة تقوم علماً بالابتكار و قابليتها للنمو الكبير، بالإضافة لاحتزامها معايير مرتبطة بحدود قصوى خاصة بعمرها ورقم أعمالها وكذا عدد العمال التي تحتويه.

3. خصائص المؤسسات الناشئة:

- تتميز المؤسسات الناشئة عن غيرها من المؤسسات الكلاسيكية بمجموعة من الخصائص نذكر أهمها فيما يلي :
- أ. شركات ناشئة العهد : يرتكب الكثير من الناس خطأ في تصنيف الشركات الصغيرة علماً أنها شركات ناشئة.
 - ب. تتميز الشركات الناشئة بكونها شركات ناشئة نفعية وأمامها خياران : إما التطور والتحول إلى شركات ناجحة، أو إغلاقاً بوابها والخسارة.
 - ت. شركات أمامها فرصة للنمو والتدريج والمتزايد : من أجل السماح للشركة الناشئة Startup هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيرادات أسرع بكثير من تلك التي تتطلبها للعمل.
 - ث. شركات تتعلق بالابتكار ولوجيا وتعتمد بشكل رئيسي عليها : تتميز الـ Startup بأنها شركة تقوم بأعمالها التجارية علماً بأفكار رائدة Innovative، وإشباع حاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية.

- ج. شركات تتطلب تكاليف منخفضة : يشمل من الشركات الناشئة Startup علماً أنها شركة تتطلب تكاليف صغيرة جداً بالمقارنة مع الأرباح التي تحصل عليها، وعادة ما تأتي هذه الأرباح بشكل سريع وفجائي بعض الشيء، ومن أمثلة على startups نذكر Apple، جوجل، مايكروسوفت.. الخ. (بيصار، 2022، الصفحات 391-392)

4. أهداف المؤسسات الناشئة:

تسعى المؤسسات الناشئة أساساً لتحقيق الأهداف التالية:

- ❖ توفير المنتجات الواسطة للمؤسسات الكبرى: ويعتبر هذا دعم للمؤسسات الكبيرة من طرف المؤسسات الناشئة؛
 - ❖ تقليص حجم البطالة من خلال توفير مناصب شغل دائمة ومؤقتة لمختلف الشرائح والفئات؛
 - ❖ تطبيق المعايير والمبادئ الصناعية والإدارية العالمية كإدارة الجودة، وتقسيم العمل وتشجيع الأفكار الابتكارية؛
 - ❖ تحقيق توازن الهيكل الاقتصادي لتتجاوز النشاطات :
- تفتقد الدول النامية لقاعدة صناعية قوية مما يسبب خلل في الهيكل الاقتصادي لهذا الدول، وتساهم المؤسسات الناشئة بشكل كبير في إصلاح هذا الخلل؛
- ❖ استثمار المدخرات المحلية الصغيرة وتوظيفها في مشاريع صغيرة مما يساهم في تعظيم رؤوس الأموال وتحريك والبياناتية؛

المساهمة في التخلص من اقتصاد الريعوتنويع الصادرات؛ (سمير و بوشيخي، 2022، صفحة 99)

5. دورة حياة المؤسسة الناشئة:

هو النمو المستمر، إلا أن

من خلال التعريف المقدم أعلاه قد يخيل لنا أنما يميز المؤسسة الناشئة **Startup**

الواقع غير ذلك، فهذه المؤسسة تكثيراً ما تتعثر وتمرمراً حلصعبة وتذبذباً نعرف طريقها نحو القمة،

ويمكننا براز ذلك من خلال المنحنى التالي المصمم من قبل Paul Graham

الشكل رقم 01 : منحنى المؤسسة الناشئة **Startup**



المصدر: Good graphic <==>”http://t.co/PIFDc1MCUB” Paul Graham, startup happiness curve,

من خلال الشكل أعلاه يمكننا القول بأن الشركة الناشئة تمر بخمس مراحل:

أولاً: المرحلة الأولى

وتبدأ قبل انطلاقة المؤسسة الناشئة، حيث يقوم شخصاً ما، أو مجموعة من الأفراد بطرح نموذجاً وليلفكرة بديعية أو جديدة أو حتم مجنونة، وخلالها تمر المرحلة يتم التعمق في البحث، ودراسة الفكرة جيداً ودراسة السوق والسلوك وأذواق

المستهلك المستهدف للتأكد من إمكانية تنفيذها علماً بالواقع وتطويرها واستمرارها في المستقبل
والبحت عن ميموها، وعادة ما يكون التمويل المرحلاً أولاً ولذا، مع إمكانية الحصول على بعض المساعدات الحكومية. (شريفة، 2018، صفحة

421)

ثانياً: مرحلة الانطلاق

في هذه المرحلة يتم إطلاق الجيل الأول والمنتج والخدمة، حيث تكون غير معروفة وأصعب شيء يمكن أن يواجهها المقاول وفي هذه المرحلة هو أن تجد من يتبن الفكرة ويعو لها مادياً، وعادة ما يلجأ رائد الأعمال في هذه المرحلة إلى ما يعرف بـ

فعالاً بما يكون لأصدقاء والعائلة هم المصدر الأول ولذا يلجأ إليهما المقاول للحصول على التمويل، أو يمكن الحصول على تمويل من قبل المغامر ينهما لأشخاص المستعدين للمغامرة بأموالهم خاصة عند البداية حيث تكون درجة المخاطرة عالية. (يونسي، سلماني، و بن مسعود، 2019، الصفحات 6-7)

ثالثاً - مرحلة مبكرة من الإقلاع والنمو

يبلغ فيها المنتج الذروة، ويكون هنا كحما سمر تفع، ثم تفع العرض ويبلغ المنتج الذروة، وفي هذه المرحلة يتوسع النشاط إلى الخارج حيث يتركها للأوائل، فيبدأ الضغ طالسليبي حيث يتزايد عدد المعارضين للمنتج يبدأ الفشل، أو ظهور عوائق أخرى مما قد تؤدي إلى انحسار التراجع.

رابعا - مرحلة الانزلاق في الوادي : بالرغم من استمرار الممولين بالمغرب (رأس المال المغامر) بتمويل المشروع وإلا أنه يستمر في التراجم حتى يصل إلى المرحلة يمكن تسميتها وادي الحزن أو وادي الموت، وهو ما يؤدي إلى الخروج والمشروع عمال السوق في حالة عدم التدارك خاصة وأتمعدلات النمو في هذه المرحلة تكون منخفضة.

خامسا - مرحلة تسلق المنحدر
يستمر رائد الأعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات تعلم منتجها وإطلاق إصدارات محسنة لتبدأ الشركة الناشئة بالنهوض ضمن جديد بفضل الإستراتيجيات المطبقة و اكتساب الخبرة لفريق العمل، ويتم إطلاق الجيل الثالث من المنتج جو ضبط سعره وتسويقها على نطاق واسع.

سادسا - مرحلة النمو المرتفع
في هذه المرحلة يتم تطوير المنتج بشكل عالٍ ويخرج من مرحلة التجربة والاختبار و طرحه في السوق المناسبة، وتبدأ الشركة الناشئة في النمو المستمر و يأخذ المنحنى بالارتفاع، حيث يحتمل أن % 20 إلى % 30 من الجمهور المستهدف اعتمادا على ابتكارات جديدة، لتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيقاً لأرباحاً مرتفعة.

II مستجدات دعم ترقية المؤسسات الناشئة في الجزائر :

في إطار تطوير و ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تزايد الاهتمام بالمؤسسات الناشئة كقطاعواعد لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الجزائر، حيث يرافق هذا الاهتمام استحداث عدد من الآليات والأجهزة والنصوص القانونية المنظمة والمساعدة على تطوير هذا النوع من المؤسسات، وسنحاول أن نوضح أهم هذه المستجدات فيما يلي :

1. استحداث وزارة خاصة بالمؤسسات الناشئة : start-up

كأول خطوة عملية لتطوير و ترقية المؤسسات الناشئة، قامت الجزائر باستحداث وزارة خاصة بها وهذا بموجب المرسوم الرئاسي 01/20 المؤرخ في 2020/01/20 حيث تم منحها لهتعيين أعضاء الحكومة وتم تسميتها بوزارة المؤسسات الصغيرة والناشئة واقتصاد المعرفة، كما تم تعيين وزير منتدب بمكلف بالمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة مهمتها الاشراف على هذا القطاع والسيطرة على تطويره. (الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، 2020)

2. وضع إطار قانوني جديد للمؤسسات الناشئة:

من أجل تأطير قانونياً مثل المؤسسات الناشئة تم إصدار المرسوم التنفيذي 254/20 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 والذي يتضمن إنشاء لجنة وطنية مكلفة بمنح إعلانات " مؤسسة ناشئة " و " مشروع مبتكر " وحاضنة أعمال " وتحديد مهامها وكيفية سيرها. (الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، 2020)

❖ تأسيس لجنة وطنية مكلفة بمنح إعلانات " مؤسسة ناشئة " أو " مشروع مبتكر " وكذا " حاضنة أعمال ":

قامت الوزارة الوصية بالمؤسسات الناشئة بإنشاء لجنة وطنية مكلفة بمنح إعلانات " مؤسسة ناشئة " أو " مشروع مبتكر " أو إعلانات " حاضنة أعمال " بموجب المرسوم التنفيذي 254/20 المؤرخ في 25 سبتمبر 2020 يتكون أعضاء هذا اللجنة من ممثلي الوزارات ذات العلاقة بالنشطة الاقتصادية والتكنولوجيا والابتكار، يرأس اللجنة الوطنية الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة أو ممثله . وتتشكل من متسعة الأعضاء دائمين.

تقوم هذه اللجنة بالاجتماع مرتين (02) في الشهر على الأقل للدراسة الملفات المدعوة من أجل الحصول على إعلانات الطعون المدعوة علمت مستواها ونخص و صرّف منحت كإعلانات، وتقوم بمنح هذه الإعلانات

les labels

للمؤسسات المعنية عند استيفائها للشروط اللازمة، كما تقوم اللجنة بالمساهمة في تشخيص المشاريع المبتكرة وترقيتها، والمشاركة في ترقية النظام البيئي للمؤسسات الناشئة . وتمنح اللجنة الوطنية علامة " مؤسسة ناشئة " للمؤسسة المعنية لمدة أربع (04) سنوات قابلة لتجديد

مرة واحدة، في حين تمنح علامة "مشروع مبتكر" لمدة سنتين (02) قابلة للتجديد مرتين، كما تمنح "علامة حاضنة أعمال" لمدة خمس (05) سنوات قابلة للتجديد.

ويمكن للمؤسسات المتحصلة على هذا العلامة الاستفادة من تدابير المساعدة ودعم الدولة والتمويل المخصصو علماً بامتيازات الجبائية وغيرها من الامتيازات. (الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، 2020)

3. إنشاء الصندوق وقائز ائيل تمويل المؤسسات الناشئة ASF:

من التدابير التي أنشأتها الدولة من الناحية المؤسسية لغرض دعم المؤسسات الناشئة هو صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية " للمؤسسات الناشئة " وهذا بموجب المادة 131 من قانون المالية لسنة 2020 وهذا ضمن حصة بتخصيص خاص في الخزينة رقم 150-302، وقد تم إنشاء هذا الصندوق لغرض مساعدة المؤسسات الناشئة على الحصول على القروض التي تحتاجها للبناء البنوك والمؤسسات المالية . وحسب نصير يحمي المسئولين في إنشاء هذا الصندوق وهو لغرض إنشاء وفعالين جدد في الاقتصاد الجزائري بوضع تحت تصرفهم مخرجات الحصول على التمويل للنشاطها بالخصوص المؤسسات الناشئة والذي يخلو من منظور شامل هو دعم المقاولات في الجزائر . فوجود هذا الصندوق وهو دعم مالي يغرض خلق اقتصاد مولد للثروة. (إرزيل، 2021، صفحة 49)

4. إطلاق بوابة الكترونية خاصة بالمؤسسات الناشئة:

تم إطلاق بوابة الكترونية خاصة بالمؤسسات الناشئة وحاضنتها الأعمال <https://www.startup.dz>، صممت من أجل جمعياً تركزية لجميع المؤسسات الناشئة وحاضنتها الأعمال، كما يتم إيداع عملها لتطلب علامة " مؤسسة ناشئة " أو " مشروع مبتكر " أو " حاضنة أعمال " علم مستو بالبوابة، ويمكنها طلب من ممتا بعة طلب عبرها، وهو إجراء يهدف إلى الحد من بيروقراطية الملفات الورقية وتسريع إجراء أتمنح العلامة. (مزيان و عماروش، 2020، الصفحات 29-30)

5. إطلاق مؤسسة ترقية وتسييرها كدعم المؤسسات الناشئة " ALGERIA VENTURE "

تلعب الحاضنة أو مسرعة الأعمال دوراً مهماً في مرافقة ودعم المؤسسات الناشئة خاصة في مراحلها الأولى، وإيماناً بهذا الدور قامت الدولة الجزائرية بإنشاء مؤسسة ترقية وتسييرها كدعم المؤسسات الناشئة " ALGERIA VENTURE " وهذا بموجب المرسوم التنفيذي رقم 356/20 المؤرخ في 30 نوفمبر 2020

وهي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي تجاري بوضع تحت تصرفها الوكيل للمؤسسات الناشئة، وقد ساهم تمويلها وإنجازها المؤسسة الوطنية سوناطراك. (Algeria venture, 2020)

ولقد فصلت المادة 04 من المرسوم التنفيذي 356/20 مهام هذه المؤسسة وبينتها:

- ✓ المشاركة في تنفيذ الاستراتيجية الوطنية في مجال الترقية وتسييرها كدعم المؤسسات الناشئة؛
- ✓ المشاركة في إنشاء هيكل دعم جديد لتعزيز القدرات الوطنية في مجال مرافقة الابتكار، قصد تحفيز إنشاء مؤسسات ناشئة والمساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية؛
- ✓ إعداد وتنفيذ مناهج التسريع التي تضمن متابعة المؤسسات الحاملة للعلامة " مؤسسة ناشئة " والمشاريع المبتكرة الحاملة للعلامة " مشروع مبتكر " وكذا تقدير احتياجاتها، والمصادقة على ذلك؛
- ✓ تشجيع كل مبادرة ترمي إلى الترقية وتطوير الابتكار وهيكل دعم التشاور ومختلف قطاعات النشاط؛
- ✓ المساهمة في اليقظة التكنولوجية وضمان النشر والتوزيع على مختلف الوسائط لعلامة معلومة ذات الصلة بالابتكار التكنولوجي والمقاولاتية؛ (الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، 2020)

III التحفيزات الجبائية الممنوحة في إطار دعم لملئؤسسائناشئة خلالقوانينا مالئة (2020 إلى غاية 2023):

1. الاطار مفاهيمي لتحفيزاتالجبائئة:

1-1 تعريفالتحفيزاتالجبائئة: إن التحفيزات الجبائية يطلق عليها الامتيازات تحمل عدة وتعاريفنذكرمنهامايلى: **التعريف الأول:** تنازل الدولة عن جزء من حقها والمتمثل في إيرادات ضريبية، وذلك بتقديم مساعدات مالية غير مباشرة لبعض الأعوان الاقتصاديين بغية إحداث سلوك معين لدى هاته الفئة بشرط تقيدهم بشروط معينة تضعها الدولة المتمثلة في نوع النشاطمكانه، مكانه، إطاره القانوني... إلخ وهذا من أجل تحقيق أهداف اقتصادية و اجتماعية...**التعريف الثاني:** "عبارة عن تخفيض في معدل الضرائب، القاعدة الضريبية أو الالتزامات الجبائية والتي تمنح للمستفيد بشرط تقيده بعدة مقاييس.(الولبية و مسعودي، 2020، صفحة 27)

من خلال تعاريف نستنتج أن التحفيزات الجبائية تتمثل في استخدام الحكومة الضرائب كسياسة لتحفيز الأشخاص على إتباع سلوك أو نشاط معين من خلال إقامة إعفاءات مؤقتة أو دائمة بغية الوصول إلى أهداف سواء اقتصادية، اجتماعية وسياسية.

1-2 أشكالالتحفيزاتالضريبئة :

تعدد أشكالالتحفيزاتالجبائئة من خاللالمختلفالقوانيناالضريبئة فنجد:(صدوق، شرطي، و غربي، 2020، الصفحات 367-368)

الإعفاءاتالضريبئة

وهو عبارة عن إسقاط حقالدولة لبعضالمكلفينبالضرائبالواجبسدادها، مقابلالترامهمبممارسة نشاطمعينوفيطر وفمعينة وتكونهذهالإعفاءاتإمامادائم ةومؤقتة.

فالإعفاء الدائم هو إسقاط حقالدولة فيما لا المكلف طالما بقي سبباً لإعفاء قائماً

ويتم منح هذا الإعفاء تبعاً لأهمية النشاط ومدى تأثيره على الحياة الاقتصادية والاجتماعية

أما الإعفاء المؤقت فهو إسقاط حقالدولة فيما لا المكلف لمدة معينة منحياً للنشاط المستهدف بالتشجيع وعادة ما يكون في بداية النشاط.

التخفيضاتالضريبئة

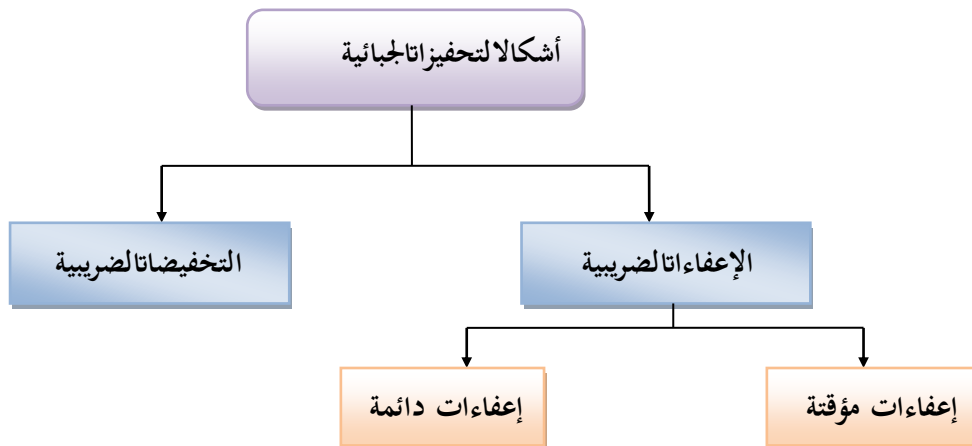
والتي تعني خضاعالمكلفالضريبئة لمعدلاتضريبئةأقل من المعدلاتالسائدة، أو تقليص الوعاء الضريبي مقابلاً للالتزام ببعض الشروط.

وقد تلجأ التشريعات الضريبئة إلى هذه التقنية من أجل تخفيف العبء الضريبي، ومثلما لتأثير على قرار الاستثمار، وقد يكون التخفيض الضريبي في شكل معدل

ضريبئة أو تخفيض الوعاء الضريبي، وقد يخضع المكلف لبعض الشروط ولاستفادة من ذلك التخفيض، وذلك بالاستناد إلى السياسة الاقتصادية والاجتماعية

لدولة حسب المتغيرات السياسية والمناخالا استثماري للبلاد، شرطاً أن يتم عبر آلية التشريع الضريبي.

الشكل رقم (02): أشكال التحفيزات الجبائية



المصدر: من إعداد الطالبة بناء المعلومات السابقة

1-3 أهداف التحفيز الجبائية:

- ❖ للتحفيز الجبائية أهداف متعددة تصب كل منها في خدمة الاقتصاد الوطني، ويمكن حصر أهمها بالأهداف الآتي:
- ❖ العمل على إحداث التوازن بين مختلف الاستثمارات، حيث تعمل على توجيهها لأعوانا لاقتصاد ينللا استثماريا لأ نشطة ذاتا لأ ولوية والتي تتخذ ما لأ أهدافا لاقته صادية والاجتماعية مثل: القطاع الفلاحي، التكنولوجيا التجديدة وهو ما يضمن حماية الصناعات الضرورية من خلال منح المؤسسات الناشئة الحماية اللازمة حتى تصبح قادرة على المنافسة؛
- ❖ توفير مناخ استثماري ملائم، مما يشجع على جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛
- ❖ توجيه المشاريع الاستثمارية نحو المناطق المراد تنميتها
- ❖ تشجيع الصادرات من خلال منح تحفيزا جبائية للمؤسسات المصدرة بهدف خلق وتحسين المنافسة للمؤسسات المحلية وخاصة لدبالد والنامية، بالإضافة إلى تشجيع الاستثمار في مجال البحث والتطوير؛
- ❖ تحسين ربحية أصحاب المشاريع بحيث تعمل كالا متيازا لتعزز تحقيقاً كبير عائد مالي للمؤسسة بما يفضي إلى تعظيماً لأ رباح؛
- ❖ جعل المنتج الوطني أكثر تنافسية في الأسواق الخارجية من خلال تنشيط الصادرات وذلك كإعفاءاتها من كافة الضرائب الرسوم المفروضة عليها؛
- ❖ توفير فرص عمل حقيقية للسكان القادرين على العمل من خلال التوسع في المشاريع وإقامة مشاريع جديدة تحت إشرافها ليد يعاملها بمختلف الاختصاصات؛ (يوس ف و راجحي، 2021، صفحة 1237)

2. أهم التحفيز الجبائية الممنوحة في إطار دعم وتشجيع المؤسسات الناشئة:

➤ قانون المالية 2020:

أقر قانون المالية لسنة 2020 في المادة 60 تسهيلاتاً لتحفيزا جبائية لفائدة المؤسسات الناشئة "start-up"

التي تنشئ في مجال التكنولوجيات الجديدة وإعفاءاتها

منالضريبة على الأرباح والرسوم على القيمة المضافة بالنسبة للمعاملات التجارية وذلك بهدف مرافقتها في مرحلة الانطلاق وضمان تطويرها لاحقاً . كما أنشأت الدولة حساباً بتخصيص خاص في الخزينة يحمل رقم 150-302 وعنوانه "صندوق دعم وتطوير المؤسسات الناشئة" خلال ما جاءت به المادة 121 من نفس القانون. (قانون المالية، 2020)

➤ قانون المالية 2021:

أقرت الحكومة مجموعة من التحفيز الجبائية لفائدة المقاومين والشباب، في قانون المالية 2021، بالرغم من الوضع المالي التي كانت تمر به البلاد، لاسيما مع انتشار جائحة فيروس كورونا وانعكاساتها الاقتصادية، حيث كانت المؤسسات الصغيرة والحاضنات أكثر استفادة منها . وفي هذا الإطار أقرت المادة 86 من قانون المالية لسنة 2021 المعدلة لأحكام المادة 33 من القانون رقم 20-07 المؤرخ في 04 جويلية 2020 والمتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2020 الإعفاء التكميلي:

تعفى المؤسسات التي تحمل علامة "مؤسسة ناشئة" من الرسوم على النشاط المهني والضريبة على الدخل الإجمالي والضريبة على الأرباح والشركات لمدة أربع (04) سنوات، ابتداءً من تاريخ الحصول على علامة "مؤسسة ناشئة"، معسنة واحدة إضافية في حالة التجديد. "وتعفى الرسم على القيمة المضافة

TVA ، وتخضع لحقوق الجمركية بمعدل 5% التجهيزات التي تفتقنها المؤسسات الحاملة للعلامة "مؤسسة ناشئة" وتدخلمباشرة في إنجاز مشاريعها الاستثمارية.

وأما بخصوص المؤسسات التي تحوز على موسم "حاضنة" تعفمنالرسم على النشاط المهني والضريبة على فوائده الشركات والضريبة على الدخل لإجمالي لمدة 02 ابتداءً من تاريخ حصولها على الوصفا الخاص بها، كما سيتم إعفاء تجهيزاتها التي تدخلمباشرة في إطار إنجاز مشاريعها الاستثمارية منالرسم على القيمة المضافة خ لالاقتنائها وهذا ما جاء في نص المادة 87 من قانون وجدير أن المادة 12 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 سبق وتم الإشارة إليه أقر بعض الشروط على المؤسسات الناشئة:

”
أنهويتعين على المؤسسة الرغبة في الحصول على علامة“
مؤسسة ناشئة
تقدم على البوابة الالكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة، يكون مرفقاً بنسخة السجل التجاري وبطاقة التعريف الجائز لإحصائيو نسخة من القانون الأسس
اسي للشركة الجانبي شهادة تيا لآخر اطفاي الصندوق والوطنيللتأميناتالاجتماعية والصندوق والوطنيللتأميناتالاجتماعية لغير الأجراء، ونسخة كشوف المالىة
للسنة الجارية ومخططاً عمال المؤسسة بالتفصيل، بالإضافة إلى المؤهلات العلمية والتقنية وخبرة مستخدم المؤسسة . وحسب المادة
19 من نفس المرسوم مفادتمتع بعلامة" مشروع مبتكر" لمدة سنتين قابلة للتجديد مرتين، وفي حالة رفض الطلب يتعين على اللجنة الوطنية تبرير قرار الرضا بخاطر
صاحب الطلب إلكترونياً، كما يمكن إعادة النظر في القرار بطلب من صاحب الطلب، وبخصوص البوابة الالكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة فتمنح أصحابها من
تقديم طلب للحصول على علامة" مؤسسة ناشئة". والغرض من هذا البوابة هو جمع المعلومات عن الشركات الناشئة والمشاريع الصغيرة القائمة في الجزائر من أجل بناء
عدة بيانات مركزية لجمعية الأطراف الناشطين في النظام البيئي
ستكون قاعدة البيانات بمثابة مصدر للشركات المستقبلية معاً فضلاً عن الشركات التي تم اختيارها للمشاركة في المشاريع. (قانون المالية، 2021)

➤ قانون المالية 2022:

أقر قانون المالية لسنة 2022 في المادة 117 تعديلاً للمادة 69 من قانون المالية لسنة 2020 كما يلي :
تعفى المؤسسات التي تحمل علامة "مؤسسة ناشئة" منالرسم على النشاط المهني والضريبة على الدخل لإجمالي وعلماً بالشرركات، وكذا منالضريبة الجزافية ال
وحيدة، لمدة 04 سنوات، ابتداءً من تاريخ الحصول على علامة "مؤسسة ناشئة"، معسنة إضافية في حالة التجديد. (قانون المالية، 2022)

➤ قانون المالية 2023:

شعوراً من أهمية الدور الاقتصادي الذي تؤديها المؤسسات الناشئة من خلال الاقتصاد المعرفي فمعالجة النمو الاقتصادي، خفف قانون المالية لسنة 2023 الت
داير المتعلقة بإعادة استثمار المزايا الجبائية الممنوحة في إطار دعم الاستثمار وذلك بالنص على ما يلي :
- إعادة استثمار مبلغ يقدر بثلاثين بالمائة 30% من هذا الإعفاءات والتخفيضات تالياً جلاً ربع 04 سنوات ابتداءً من تاريخ إقفال السنة التي خضعت نتائجها للنظام التفضيلي .
- يقتطع المبلغ لواجب إعادة استثماره، المحدد وفقاً لحكام الفقرة أعلاه، منالربح القابل للتوزيع على السنة المعنية، في حدود 30% من هذا الأخير .
ويمكن أيضاً إعادة استثمار هذا المبلغ المسجل في ختام كل سنة من مرحلة الإعفاء، خلال السنة
أوالسنوات التي تليها السنة التي ترتبط بها، في حدود الأجل المحدد في الفقرة الأولى أعلاه .
في حال تراكم المزايا الجبائية المتعلقة بعدة سنوات، يتم محاسبها بالفترة الرباعية بطريقة منفصلة لكل سنة . ويتم إعادة الاستثمار في شكل :

- ✓ اقتناء الأصول المادية أو المعنوية التي تدخلمباشرة في نشاط إنتاج السلع والخدمات
- ✓ اقتناء سند التوظيف،

- ✓ شراء الأسهم والحصص الاجتماعية والأوراق المالية المماثلة، التي تسمج بالمشاركة في أسهم الشركة أو خريتها لتعمل فينا تالجالس لعلماً والأعمال والخدمات، شريطة التحرير الكامل للمبلغ لا امتياز الواجبة إعادة استثماره،
- ✓ المساهمة في أسهم المؤسسة حاملة للعلامة " مؤسسة ناشئة " أو " مؤسسة حاضنة "، شريطة التحرير الكامل للمبلغ لا امتياز الواجبة إعادة استثمار.
- ✓ كما أقر القانون المالي في مادته 11 تشجيعاً للبحوث وتطوير المؤسسات مدرجاً مراجعة السقف من 100 مليوناً إلى 200 مليوناً وندج لخصم النتيجة الجبائية للنفقات المستثمرة في إطار البحوث والتطوير ومنح نفساً لا امتياز الجبائية لعلماً للنفقات في إطارها لا بتكار مع المؤسسات الخاصلة للعلامة " مؤسسة ناشئة " أو " حاضنة أعمال ". (قانون المالية ، 2023)
- ✚ كلمزايا جبائية منشأها تشجيع خلق مؤسسات ناشئة يمكنها انتساق مفيد فعجلة النمو في البلاد وتطوير ما يسهم بالاققتصاد المعرفي الذي أصبح أساساً لاققتصاد في عصرنا الحاضر.

✚ وقد شهد قطاع المؤسسات الناشئة تطوراها ما في خلال 03 سنوات الأخيرة على إقبال معتبر من طرف حاملي المشاريع و الأفكار بحيث بلغ أكثر من 5.000 شركة ناشئة والمؤسسات الصغيرة وقد حازت أكثر من 1.100 شركة على علامة "شركة ناشئة" و "مشروع مبتكر" حسب آخر الإحصائيات التي صرح بها الوزير المنتدب للمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة

الخاتمة:

جاء هذا البحث لتسليط الضوء على أهم التحفيزات الجبائية الممنوحة في إطار دعم المؤسسات الناشئة منذ قانون المالية 2020 ، وكذا إشارة إلى صندوق التمويل المؤسسات الناشئة، حيث تعتبر التحفيزات الجبائية أداة من أدوات بعد الحركة الاقتصادية في أي دولة في تشجيع على الاستثمار من أجل خلق مؤسسات ناشئة التي تعتبر هذه الأخيرة توجه اقتصادي جديد الذي يعمل على رفع نمو الاقتصادي وحاد من تبعية لقطاع المحروقات.

نتائج الدراسة:

- لعداهتمت الجزائر في سياسة تشجيع المؤسسات الناشئة على استراتيجيات مهمة مستمخلفة لجانوب منها:
- وضع إطار قانوني (المرسوم التنفيذي 20-)
- (254) يؤطر نشاط هذا القطاع، كما أوجدت إطار تنظيمي وزارة خاصة بالمؤسسات الناشئة، لجنة وطنية لمنح الاعلامات يسمح بتنظيم محكم وتسيير فعال.
- توفير جهاز دعم مالي (الصندوق والجزائر يلد عمالمؤسسات الناشئة) يسمح بتوفير الأموال اللازمة لتمويل المشاريع.
- وضع جهاز خاص بمرافقة وتأطير المؤسسات الناشئة (مؤسسة ترقية وتسييرها كدعم للمؤسسات الناشئة) خاصة في مراحلها الأولى.
- تضمنت لا امتيازات الجبائية الممنوحة للمؤسسات الناشئة والحاصلة للعلامة " مؤسسة ناشئة:
- من إعفاءات لمدة أربع (04) سنوات من الرسم على النشاط المهني TAP ومنالضريبة على الدخل الإجمالي IRG في حال المؤسسة شخص طبيعي، أو منالضريبة على أرباح الشركات IBS في حال المؤسسة شخص معنوي بالإضافة إلى رسم على قيمة المضافة TVA في حالة اقتناء التجهيزات أمافي حالة استيرادها تخض ل 5%.

- في حين تمثلت الامتيازات الجبائية الممنوحة للمؤسسات الحاصلة على علامة " حاضنة " في:
- إعفاء لمدة سنتين من الرسم على النشاط المهني **TAP** ومناضريبة عدل داخل إجمالي **IRG** ومناضريبة عدل بأرباح الشركات **IBS**.
- إعفاء التجهيز المراد اقتناؤها من الرسم على القيمة المضافة **TVA**.
- وضع تدابير محفزة في مجال البحث والتطوير والابتكار من أجل نهوض بقطاع الوساطة على المعرفة.
- إن مدة الامتيازات الجبائية الممنوحة للمؤسسات الناشئة محدودة ومعقولة فهي تعفي المؤسسة الناشئة من تكاليف الرسوم والضرائب في السنوات الأولى (مرحلة الانطلاق)
- تعد الامتيازات الجبائية التي تمنح للمؤسسات الناشئة ضمن مجموعة تدابير تحفيزية في تشجيع المعاملات الاقتصادية بين للاستثمار في هذا القطاع

التوصيات:

- القوانين المالية وحدها لا تكفي لتطوير المؤسسات الناشئة إذ المترافق بالمراسم التنفيذية التي من شأنها تفعيل الاحكام القانونية.
 - استحداث نظام بيئي ملائم و محفز لتطوير المؤسسات الناشئة ينافس البيئة العالمية.
 - تمديد فترة الاستفادة من الإعفاءات الضريبية المقدمة لفائدة المؤسسات الناشئة ابتداء من انطلاق المشروع إلى أن تتمكن هذه المؤسسات من تجاوز العراقيل التي تواجهها.
 - منح تحفيزات وامتيازات أكثر في مناطق الجنوب.
 - إقامة أيام دراسية ودورات تحسيسية بالجامعة من أجل استقطاب فئة أكبر من خريجي الجامعات لإقامة مشاريعهم الخاصة.
- قائمة المراجع:

- *Algeria venture*. (2020). Consulté le 07 27, 2023, sur startup.dz,: <https://startup.dz/algeria-venture>
- سلطاني سمير، و عائشة بوشبخي. (2022). التحفيزات الجبائية كآلية لتفعيل دور الحاضنات في ترقية المؤسسات الناشئة في الجزائر - دراسة حالة عينة حاضنات مرافقة بولاية باتنة-. مجلة بحوث الاقتصاد والمناجمت، 03 (01)، الصفحات 92-110.
- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية. (2020). مرسوم التنفيذي 20/254 مؤرخ في 15 سبتمبر 2020 يتضمن انشاء لجنة وطنية مكلفة بمنح علامات "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر" و "حاضنة أعمال".
- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية. (2020). مرسوم رئاسي 01-20 مؤرخ في 02 جانفي 2020 يتضمن تعيين أعضاء الحكومة. (01).
- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية. (2020). مرسوم التنفيذي 20/356 يتضمن إنشاء مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة ويحدد مهامها وتنظيمها وسيرها.
- الكاهنة إرزيل. (2021). هبات دعم المؤسسات الناشئة في القانون الجزائري. الملتقى الوطني الثاني عشر حول المؤسسات الناشئة والحاضنات (الصفحات 61-46). الوادي: جامعة الشهيد حمة لخضر.
- المهدي صدوق، خيرة شرطي، و محمد غربي. (2020). صور التحفيزات الضريبية الممنوحة للاستثمار السياحي في إطار القوانين الضريبية. مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، 02 (01)، الصفحات 366-378.

- أمينة مزيان، و خديجة إيمان عماروش. (2020). الشركات الناشئة في الجزائر: بين واقعها ومتطلبات نجاحها، كتاب جماعي بعنوان: المؤسسات الناشئة ودورها في الانعاش الاقتصادي في الجزائر. الجزائر البويرة: جامعة أكلي محمد أولحاج.
- بوالشعور شريفة. (2018). دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Startups : دراسة حالة الجزائر. مجلة البشائر الاقتصادية، 04 (02)، الصفحات 431-417.
- حاج سعيد يوسف، و بوعبد الله راجحي. (2021). التحفيزات الجبائية كآلية لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر. مجلة المعيار، 12 (02)، الصفحات 1244-1230.
- عبد الحكيم بيبصار. (2022). دور حاضنات الأعمال الجامعية في مرافقة المشاريع الابتكارية وانشاء المؤسسات الناشئة - دراسة حالة حاضنة أعمال جامعة محمد بوضياف - المسيلة. مجلة آفاق علوم الإدارة و الاقتصاد، 06 (02)، الصفحات 382-402.
- فوزي لوالبية، و محمد مسعودي. (2020). أثر التحفيزات الجبائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الحصيلة الجبائية في الجزائر - دراسة قياسية - مجلة البديل الاقتصادي، 06 (01)، الصفحات 40-25.
- قانون المالية . (2021).
- قانون المالية . (2023).
- قانون المالية. (2020).
- قانون المالية. (2022).
- مصطفى يونسى، عادل سلماي، و عطالله بن مسعود. (2019). دور حاضنات الأعمال في تدعيم المؤسسات الناشئة. كتاب جماعي بعنوان الابداع، ريادة الأعمال والتنمية(المحلية) المستدامة -دراسات ميدانية وتجارب رائدة - الجزء الثاني (الصفحات 01-13). الجلفة: جامعة زيان عاشور.

واقع وعوامل نجاح المؤسسات الناشئة واستدامتها

-تجربة الإمارات العربية المتحدة نموذجاً-

The reality and factors of success and sustainability of startup

-The United Arab Emirates experience as an example-

د. بباس منيرة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، سطيف 1، mounira.babas@univ-setif.dz

د. فالي نبيلة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، سطيف 1، nabila.fali@univ-setif.dz

الملخص:

يهدف هذا البحث إلى دراسة واقع وعوامل نجاح المؤسسات الناشئة واستدامتها، مع الإشارة إلى تجربة الإمارات العربية المتحدة في هذا المجال، وذلك باستعمال المنهج الوصفي التحليلي. تمّ التوصل إلى أن المؤسسات الناشئة مؤسسات ذات طبيعة خاصة، أصبحت لها أهمية بالغة على المستوى العالمي خاصة في مجال البرمجيات والبيانات والتكنولوجيا الصحية والتكنولوجيا المالية. ولضمان نجاحها واستمراريتها تحتاج هذه المؤسسات إلى بيئة مناسبة ومجموعة من العوامل (على المستوى الجزئي وعلى المستوى الكلي). وتعتبر تجربة الإمارات تجربة رائدة في هذا المجال سواء على المستوى العالمي أو الإقليمي بسبب الظروف والعوامل الملائمة التي توفرها لعمل الشركات الناشئة، خاصة في مجال الابتكار والتطور التكنولوجي والإصلاحات التجارية.

الكلمات المفتاحية: مؤسسات ناشئة، عوامل نجاح واستدامة، نظام بيئي، الإمارات العربية المتحدة.

Abstract:

This research aims to study **the reality and success factors of startups and their sustainability**, with a focus on **the experience of the United Arab Emirates** in this field, using a descriptive analytical approach. It has been concluded that startups are unique entities that have gained significant global importance, especially in the fields of software, data, health technology and fintech. To ensure their success and sustainability, these startups require a conducive environment and a set of factors (at the micro and macro levels). The UAE's experience is considered pioneering in this field, both globally and regionally, due to the favorable conditions and factors it provides for the operation of startups, particularly in innovation, technological advancement, and business reforms.

Keywords: Startups, Success and Sustainability Factors, Ecosystem, United Arab Emirates.

مقدمة:

تعرف المؤسسات الناشئة بأنها تلك المؤسسات المصغرة التي تسعى مستقبلاً إلى النمو والتطور السريع، حيث تلعب هذه الشركات دوراً ريادياً في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، إذ تساهم في تعزيز النمو الاقتصادي، وتوفير فرص العمل وتنويع الاقتصاد وخلق فرص للابتكار والإبداع، وتعزيز المنافسة... إلخ. لكن من أجل ضمان نجاح واستدامة هذه المؤسسات والقيام بدورها التنموي، تحتاج بدورها إلى بيئة مناسبة تتلاءم وخصوصيتها، وتظافر مجموعة من العوامل سواء كانت على المستوى الكلي (عوامل اقتصادية - قانونية - تقنية - تمويلية - التكوين) أو على المستوى الجزئي (الفريق الإداري - التسويق - التكنولوجيا - التخطيط... إلخ) لضمان نجاحها واستدامتها. وتعتبر دولة الإمارات دولة رائدة في هذا المجال، إذ تحتل المراتب الأولى على مستوى شمال إفريقيا، وذلك بفضل الجهود والعوامل والبيئية المناسبة التي وفرتها هذه الدولة لضمان نجاح واستدامة هذه المؤسسات.

انطلاقاً مما سبق ذكره، يمكن صياغة إشكالية هذا البحث في التساؤل الرئيسي التالي:

ما هي عوامل نجاح واستدامة المؤسسات الناشئة؟ وما هو واقع دولة الإمارات في هذا المجال؟

ويندرج تحت هذا التساؤل الرئيسي مجموعة التساؤلات الفرعية التالية:

- ما المقصود بالمؤسسات الناشئة؟ وما هي خصائصها؟ وأنواعها؟

- ما هو واقع المؤسسات الناشئة على المستوى العالمي؟
- ما هي أهم العوامل والبيئة المناسبة التي تساعد المؤسسات الناشئة على النمو والتطور والاستدامة؟
- ما هي أهم العوامل التي جعلت الإمارات دولة رائدة في مجال الشركات الناشئة؟

للإجابة عن التساؤل الرئيسي والتساؤل الفرعي، تم اعتماد الفرضية التالية:

توفر العوامل الملائمة والبيئة المناسبة للمؤسسات الناشئة يؤدي إلى تطورها واستدامتها وتوسعها بشكل كبير

□ **أهمية البحث:** أصبح موضوع الشركات الناشئة من بين أهم المواضيع التي شغلتها اهتمام العديد من الدول، خاصة في ظل السعي لتحقيق أهداف التنمية المستدامة، لما لهذه المؤسسات من أدوار هامة على المستوى الاقتصادي والاجتماعي، لكن لا بد من توفير الظروف والبيئة المناسبة لها إسوة بدولة الإمارات لضمان تطور واستدامة هذه المؤسسات.

□ **أهداف البحث:** يهدف هذا البحث إلى التحقيق في النقاط التالية:

- التعرف على أساسيات الشركات الناشئة؛
- التعرف على واقع المؤسسات الناشئة على المستوى العالمي؛
- معرفة أهم العوامل والبيئة المناسبة التي تساعد المؤسسات الناشئة على النمو والتطور؛
- إدراك أهم العوامل التي جعلت الإمارات دولة رائدة في مجال الشركات الناشئة

□ **منهج البحث:** لدراسة هذا الموضوع تم اعتماد الأسلوب الوصفي التحليلي الذي يعتمد على جمع البيانات لدراساتها وتحليلها، بغرض دراسة الموضوع وعمق جميع جوانبه. ولأجل ذلك تم الاعتماد على العديد من المراجع التي لها صلة بالموضوع، لتوضيح الموضوعية العلمية.

□ **خطة البحث:** يتكون هذا البحث من ثلاثة محاور أساسية هي:

- المحور الأول:** تناول هذا المحور أساسيات الشركات الناشئة؛
- المحور الثاني:** تمت فيه دراسة واقع المؤسسات الناشئة على المستوى العالمي وعوامل تطورها؛
- المحور الثالث:** خصص هذا المحور لدراسة تجربة الإمارات في مجال المؤسسات الناشئة.

المحور الأول: المؤسسات الناشئة: مدخل نظري

1. تعريف المؤسسات الناشئة:

- بداية وقبل أن يتم تعريف المؤسسة الناشئة، لا بد من تتبع ومعرفة أول استعمالات مصطلح startup، حيث:¹
- حسب قاموس Merriam-Webster فإن أول استخدام معروف لكلمة start-up كان سنة 1845 باسم "فعل أو حالة تشغيل أو تحريك"؛
- بعد حوالي 130 عاماً، وصلت هذه الفكرة إلى وسائل الإعلام مع مجلة فوربس (Forbes)، ففي أوت 1976، نشرت المجلة مقالا يشير إلى كلمة startup ؛
- في عام 1977، نشرت مجلة بيزنس ويك (Business Week) مقالا مختلفا يذكر أيضا كلمة startup.

- أصبح هذا المصطلح متداولاً على نطاق عالمي بعد فقاعة الدوت كوم عندما تم تأسيس عدد كبير من شركات الدوت كوم.² أما تعريف المؤسسة الناشئة* فيتم سرد الآتي:

- حسب رجل الأعمال الشهير ستيف بلانك (Steve Blank)، فإن الشركة الناشئة هي: منظمة تم إنشاؤها للبحث عن نموذج أعمال قابل للتكرار وقابل للتطوير.³
- وعرفها بول غراهام (Paul Graham) في مقاله المسوم = Growth startup بأنها: شركة صممت لتنمو بسرعة، وكون الشركة تأسست حديثاً لا يجعلها شركة ناشئة، كما أنه من غير الضروري على الشركة الناشئة أن تعمل في قطاع التقنية أو أن تقبل تمويلًا مخاطرًا أو أن يكون لها أي نوع من خطط الخروج، الشيء الوحيد الأساسي هو النمو، وكل شيء آخر يتم ربطه بالشركات الناشئة فهو يتبع النمو.⁴
- وعرفها المشرع الجزائري في المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 بأنها: "كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري وتحترم المعايير التالية:⁵
 - يجب ألا يتجاوز عمر المؤسسة 8 سنوات؛
 - يجب أن تعتمد نموذج أعمال المؤسسة على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة؛
 - يجب ألا يتجاوز رقم الأعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية؛
 - أن يكون رأسمال الشركة مملوكًا 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؛
 - ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل.

2. خصائص المؤسسات الناشئة:

- تتميز المؤسسات الناشئة بمجموعة من الخصائص، يمكن تقسيم هذه الخصائص حسب مجموعة من الأبعاد هي:⁶
- من ناحية التنظيم (طبيعة المنظمة الناشئة)؛
 - الملكية (خصائص المالك، صنع القرار والإشراف)؛
 - الاستراتيجية والابتكار؛
 - الجوانب المالية.
- والجدول الموالي يوضح ذلك.

الجدول رقم 1: خصائص المؤسسات الناشئة

الأبعاد	الخصائص
التنظيم	منظمة صغيرة الحجم؛ سن مبكرة؛ بيئة متجانسة؛ هيكل غير رسمي؛ مركزي.
الملكية	المالك هو المدير؛ صنع القرار بالحدس؛

الإشراف المباشر.	
استراتيجية التسويق المتخصصة؛ تفضيل القرار المحفوف بالمخاطر على القرار الآمن؛ الابتكار السريع؛ المبادر الأول أو المبادر الثاني؛ عدم وجود أبحاث المنتج.	الإستراتيجية والابتكار
التمويل المالي من المدخرات الشخصية أو من أحد الأقارب	التمويل

Source: Rahmat Nurcahyo & al, Characteristics of Startup Company and Its Strategy: Analysis of Indonesia Fashion Startup Companies, International Journal of Engineering & Technology , 2018, p.44.

3. دورة حياة المؤسسات الناشئة:

قام بول جراهام بتصميم منحنى دورة حياة المؤسسات الناشئة (الشكل 1)، حيث تمر المؤسسات الناشئة من خلاله بعدة مراحل قبل أن تعرف طريقها إلى النمو والتطور.

الشكل رقم 1: دورة حياة المؤسسات الناشئة



المصدر: منى بسويح وآخرون، واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 7، العدد 3، 2020، ص.407.

- يمكن شرح مختلف المراحل التي تمر بها المؤسسات الناشئة على النحو التالي:⁷
- **المرحلة الأولى (قبل الانطلاق):** وهي المرحلة التي تكون قبل بداية انطلاق عمل المؤسسة الناشئة، حيث تبدأ بفكرة إبداعية لفرد أو مجموعة من الأفراد، حيث يتم انطلاقاً من هذه الفكرة وتحليل السوق وأذواق المستهلك من أجل معرفة إمكانية تنفيذها على أرض الواقع وتطويرها مستقبلاً، بالإضافة إلى البحث عن من يمولها، وعادة ما يكون التمويل في بداية الأمر ذاتياً، بالإضافة إلى بعض المساعدات الحكومية؛
 - **المرحلة الثانية (الانطلاق):** في هذه المرحلة تكون منتجات أو خدمات المؤسسة غير معروفة، لهذا يحتاج المنتج إلى حملة ترويجية واسعة، كما يكون سعره مرتفعاً؛

- المرحلة الثالثة (الاقلاع والنمو): وهي مرحلة الذروة، حيث ينتشر عرض المنتج، لكن يمكن أن تحاكي الفكرة من طرف آخرين (ظهور منافسة)، حيث يزيد عدد المعارضين للمنتج ويبدأ بالفشل، أو ظهور عوائق أخرى تؤدي إلى تراجع المنتج.
- المرحلة الرابعة (الانزلاق في الوادي): في هذه المرحلة تكون معدلات النمو جد منخفضة وقد يؤدي الأمر إلى خروج المشروع من السوق؛
- المرحلة الخامسة (تسلق المنحدر): يعمل فريق العمل في هذه المرحلة على إدخال تعديلات على المنتج ومحسّنات عليه، وإطلاق الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره في السوق، وتسويقه بشكل أوسع، الأمر الذي يساهم في نهوض الشركة مجدداً؛
- المرحلة السادسة (النمو المرتفع): خلال هذه المرحلة تتمركز الشركة الناشئة في السوق ويعود المنحنى للارتفاع، لتبدأ مرحلة تحقيق الأرباح الضخمة.

4. أنواع المؤسسات الناشئة:

توجد أنواع عديدة من الشركات الناشئة، يتمثل أهمها في:⁸

- الشركات الناشئة في نمط الحياة: أسسها رواد الأعمال الوهمي يعملون لصالح أنفسهم ما يريدون، مثال ذلك مصمم الويب الذي يملكه شغف بعملهم.
- الشركات الصغيرة الناشئة: يتبع المالك أهدافاً أقل طموحاً، لتوفير حياة مريحة لعائلته.
- ومثالاً مثل ذلك كصالون تصفيف الشعر ومحلات البقالة والمخابز وغيرها.

الشركات الناشئة القابلة للتطوير:

- تؤسس من قبل رجال الأعمال الذين يعتقدون أنهم يمكنهم أن يغيروا العالم بفكرة عملهم، وبالتالى يقلقون بنشأة العثور على نموذج أعمال قابل للتطوير والتكرار من أجل جذب انتباه المستثمرين. ومثالاً مثل ذلك Google و Uber و Facebook.
 - الشركات الناشئة القابلة للشراء: وهي الشركات التي تنشأ لغرض بيعها للشركات الكبيرة.
- يمكن تمثيل أنواع الشركات الناشئة في الشكل الموالي.

الشكل رقم 2: أنواع الشركات الناشئة

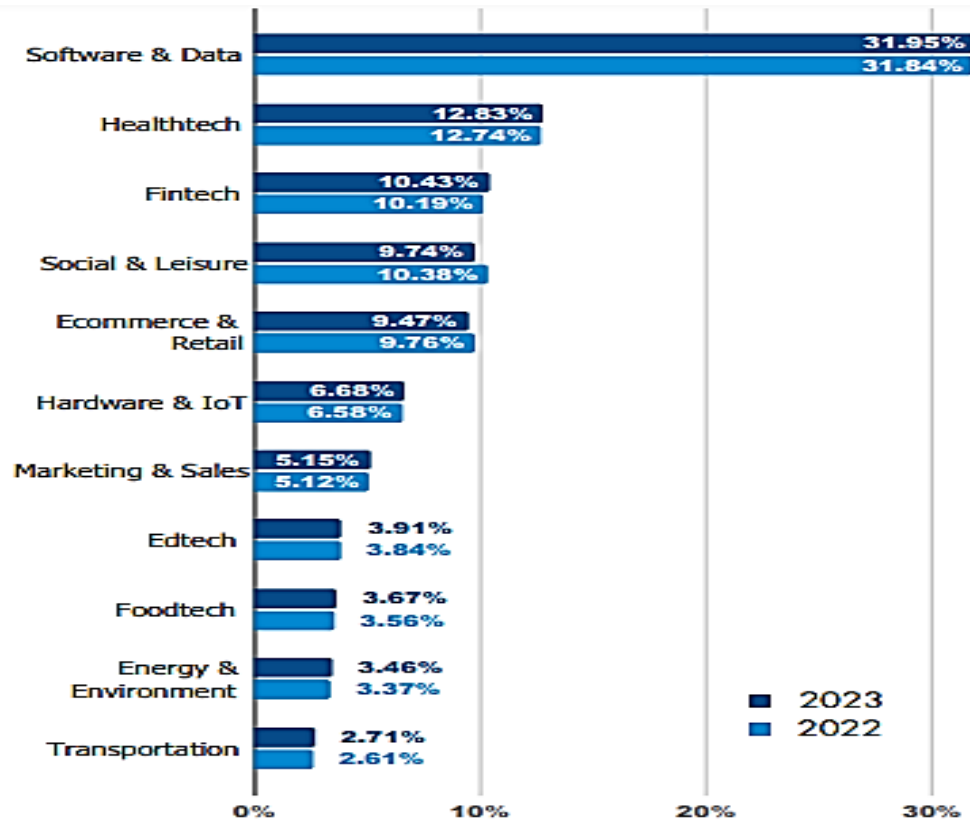


المحور الثاني: واقع وعوامل نجاح المؤسسات الناشئة

1. تحليل واقع صناعة المؤسسات الناشئة على المستوى العالمي (2022-2023):

يبين الشكل البياني التالي مختلف أنواع المجالات التي تنشط فيها المؤسسات الناشئة على المستوى العالمي سنتي 2022 و2023.

الشكل رقم 3: أنواع المجالات التي تنشط فيها المؤسسات الناشئة سنتي 2022 و2023 على المستوى العالمي



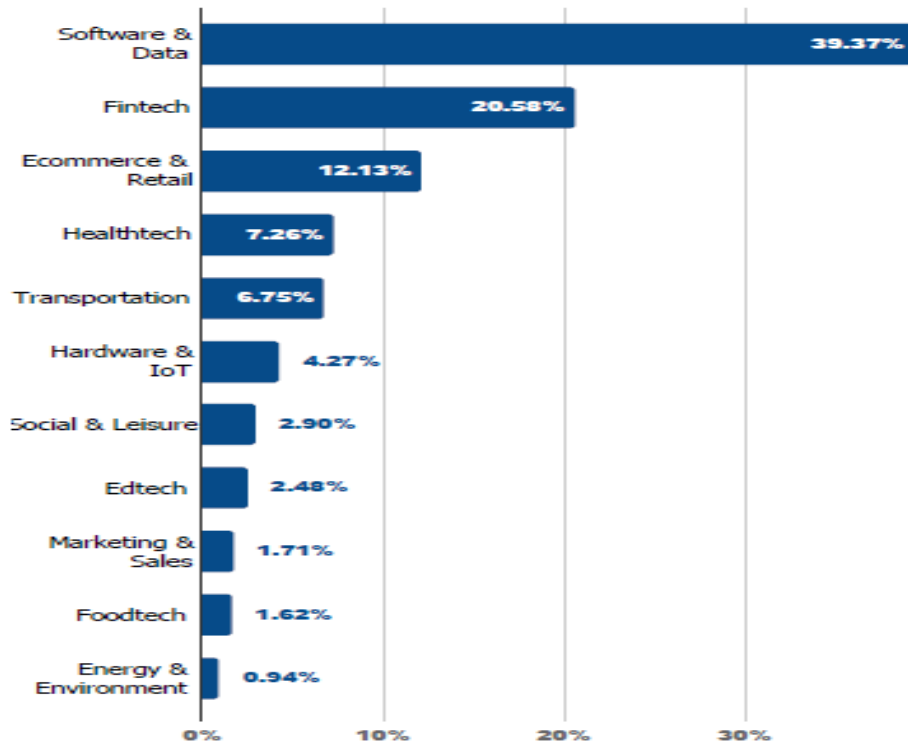
Source :StartupBlink, Global Startup Ecosystem Index 2023, 2023, p.24.

من الشكل البياني يلاحظ ما يلي:

- تعتبر صناعة البرمجيات والبيانات أكبر صناعة للشركات الناشئة سنة 2023، حيث تمثل هذه الصناعة 31.95% من الشركات الناشئة في العالم؛

- يوجد عدد كبير من الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا الصحية (12.83%) والتكنولوجيا المالية (10.43%)؛
 - أصبحت قطاعات التجارة الإلكترونية والتجزئة والصناعات الاجتماعية والترفيهية خيارات أقل شعبية بالنسبة لرواد الأعمال مقارنة بسنة 2022، حيث انخفضت نسبة الشركات الناشئة في هذه الصناعات في العام الماضي من 9.76% إلى 9.47% في التجارة الإلكترونية والتجزئة ومن 10.38% إلى 9.74% في المجال الاجتماعي والترفيه.
 - أما عن القطاعات الأكثر نشاطا في مجال شركات اليونيكورن سنتي 2022 و2023، فهي مبينة في الشكل رقم 4. قبل ذلك، لا بد من تعريف شركات اليونيكورن أو أحادية القرن، حيث:
- تعرف شركات اليونيكورن بالشركات الأسطورية أو شركات التكنولوجيا الناشئة، وهي شركات ناشئة خاصة غير مدرجة بالبورصة، تتجاوز قيمتها السوقية المليار دولار، وهي شركات مدعومة بجيل جديد من الأفكار والمعرفة والتطور التكنولوجي، وسميت بهذا الاسم (وحيد القرن) لندرتهما، حيث تمثل نسبتها إلى إجمالي الشركات الناشئة نسبة ضئيلة جدا.⁹

الشكل رقم 4: القطاعات الأكثر نشاطا في مجال شركات اليونيكورن سنتي 2022 و2023



Source :StartupBlink, *Global Startup Ecosystem Index 2023*, 2023, p.25.

من الشكل يمكن ملاحظة التالي:

- تعتبر البرمجيات والبيانات الصناعة التي تضم أكبر عدد من شركات اليونيكورن، حيث تمثل 39.37% من جميع شركات اليونيكورن؛
- تحتل التكنولوجيا المالية المرتبة الثانية، بنسبة 20.58% من اليونيكورن، بينما تعد صناعة التجارة الإلكترونية والبيع بالتجزئة هي الصناعة الثالثة التي تضم أكبر عدد من اليونيكورن؛
- عند حساب نسبة اليونيكورن في صناعة ما مقارنة بنسبة الشركات الناشئة التي تعمل في نفس الصناعة، تظهر لنا نتائج مختلفة، حيث:¹⁰
- على الرغم من أن صناعة النقل تحتل فقط 2.7% من الشركات الناشئة (التي كانت محل الدراسة في طرف StartupBlink)، إلا أن 6.7% من اليونيكورن في العالم تعمل في صناعة النقل، مما يظهر أن الشركات الناشئة في هذه الصناعة ناجحة في تنفيذ حلولاً قابلة للتطوير والعثور على الاستثمارات المطلوبة؛
- تحتل صناعة التكنولوجيا المالية في المرتبة الثانية من حيث القابلية للتطوير (10.4% من الشركات الناشئة و20.6% من اليونيكورن)، تليها صناعة التجارة الإلكترونية والبيع بالتجزئة وصناعة البرمجيات والبيانات؛
- تتأخر بقية الصناعات في اليونيكورن، وبشكل مثير للاهتمام، على الرغم من أن تكنولوجيا الرعاية الصحية تعتبر ثالث أكبر صناعة من حيث عدد الشركات الناشئة في مجموعة البيانات التي تم انتقاؤها، إلا أنها تحتوي فقط على 7.3% من اليونيكورن؛
- الصناعات التي تحتوي على أقل يونيكورن بالنسبة لحجم الصناعة هي الطاقة والبيئة، والاجتماع والترفيه، والتسويق والمبيعات.

2. عوامل نجاح الشركات الناشئة:

- هناك مجموعة من العوامل المترابطة التي تساعد الشركات الناشئة على النمو والتطور، تتمثل هذه العوامل في النقاط التالية:¹¹
- خبرة الفريق المؤسس: يمتلك المؤسسون ذوو الخبرة السابقة في الصناعة شبكة قوية من الاتصالات التي تسهل تطوير الشركة ونموها؛
 - الخبرة السابقة للفريق المؤسس في مجال الشركات الناشئة: إن الخبرة الريادية للفريق المؤسس تسهل إطلاق الشركة وتمنع ظهور الأخطاء في إدارتها؛
 - التكوين الأكاديمي للفريق المؤسس: وهو الإعداد الأكاديمي في مجال الإدارة للفريق المؤسس، مما سيكون له أثر إيجابي على المجال التنظيمي؛
 - القدرات التكنولوجية/التجارية للفريق المؤسس: المهارات والقدرات والمعرفة التكنولوجية والإدارية المطلوبة للحصول على ميزة تنافسية؛
 - الخبرة في مجال البحث والتطوير للفريق المؤسس: من أجل تطوير منتجات و/أو خدمات مبتكرة، يحتاج فريق رواد الأعمال إلى خبرة بحثية سابقة؛
 - الخبرة في الإدارة: إنها تجربة رائد الأعمال في التنظيم والإدارة العامة للموارد اللازمة لتحقيق النجاح للشركة. كما يصف أيضا درجة الكفاءات (المواقف أو المهارات أو القدرات) لرجل الأعمال لتحقيق الأهداف والغايات؛
 - قيادة رجل الأعمال: إنها خصائص وقدرات القائد الريادي لقيادة المنظمة لتحقيق أهدافها؛
 - جنس رائد الأعمال: وهي مشاركة الرجال أو النساء كمؤسسين للشركة؛

- عمر رجل الأعمال: إنه عامل ذو صلة بتطوير الأعمال التجارية؛ وتقل احتمالية القيام بذلك مع زيادة عمر الفرد؛
- الدافع الأولي لرائد الأعمال: يمثل دافع المؤسس التزامه بالمشروع أو فكرة الشركة؛
- الدعم الحكومي: أي الرعاية المالية للحكومة، من خلال رأس المال الأولي، في المرحلة الأولية لبدء التشغيل، كما يتم أيضا إنشاء برامج دعم خاصة لبدء التشغيل؛
- رأس المال الاستثماري: توافر رأس المال الريادي الذي يمول الشركات الناشئة في مرحلة النمو ذات الإمكانيات والمخاطر العالية؛
- الحجم التنظيمي: وهو عدد الموظفين المؤسسين للشركة الناشئة، وكلما زاد حجم فريق رواد الأعمال، زادت الموهبة؛
- العمر التنظيمي: ويقصد به سنوات عمل الشركة منذ إنشائها؛
- الموقع: أي الموقع الجغرافي للشركة الناشئة في مكان معين، حيث أن القرب من مورديها وعملائها يسهل النمو؛
- سياسة العلوم والتكنولوجيا: وجود قوانين لتطوير العلوم والتكنولوجيا؛
- التجميع: وجود مجموعة من الشركات المترابطة التي تعمل في نفس القطاع الصناعي وتتعاون بشكل استراتيجي للحصول على منافع مشتركة؛
- الشريك: وجود شخص أو شركة تمّ معها عقد اتفاق أو تحالف.

3. تطوير النظام البيئي للشركات الناشئة لضمان نجاحها:

حسب لجنة الشركات الناشئة التابعة للتجمع الجزائري للناشطين في الرقميات (GAAM)، تتمحور محاور تطوير النظام البيئي للشركات الناشئة حول النقاط التالية:

- النظام الاقتصادي؛
- الوصول إلى التمويل؛
- النظام البيئي؛
- المحيط التقني؛
- المحيط القانوني؛
- النظام التربوي والتكوين.

يمكن توضيح فحوى المحاور السابقة من أجل ضمان نجاح المؤسسات الناشئة في الجدول الموالي.

الجدول رقم 2: محاور النظام البيئي لضمان نجاح الشركات الناشئة

النظام الاقتصادي
- تطوير القاعدة الاقتصادية وجعلها متينة لا تتركز على منتج واحد فقط (الريع البترولي)؛
- تطوير المنظومة المصرفية وفق المعايير الدولية؛
- قابلية العملة للتحويل؛
- وجود المساعدات الحكومية؛

- تسهيل الاستثمار عن طريق تثبيت الإطار القانوني.
■ نظام التمويل
- توفير رأس المال المخاطر؛
- تسهيل وصول الشباب إلى التمويل المالي؛
- وجود برامج تتناسب وعمل المؤسسات الناشئة؛
- وجود عدد كبير من المستثمرين الملائكة الذين يفضلون الاستثمار في مجال عمل الشركات الناشئة.
■ النظام البيئي
- تسهيل الإجراءات والابتعاد عن البيروقراطية؛
- تشجيع الشباب الكفؤ على البقاء داخل الدولة والقيام بمشاريعهم بدلا من الهجرة نحو الخارج؛
- وجود وسائل الدفع الالكتروني؛
- وجود نظام الخوصصة.
■ النظام التربوي والتكويني
- التركيز على الكفاءات في المسارات الدراسية؛
- وجود برامج كافية لريادة الأعمال؛
- إدراج ريادة الأعمال في المسارات الدراسية وفي الجامعات؛
- تميمين نشاطات الطلبة في إطار ريادة الأعمال؛
- ضرورة اهتمام المؤسسات الاقتصادية بالقطاع الأكاديمي.
■ المحيط القانوني
- وجود مستويات خبرة في الاستشارات القانونية؛
- تطوير منظومة حماية حقوق الملكية الفكرية؛
- وجود إطار قانوني مناسب للعمل الحر.
■ المحيط التقني
- تطوير شبكة الاتصالات خاصة الأنترنت؛
- وجود سلطات محلية للتصديق الالكتروني؛
- وجود تطبيقات API للوصول إلى الخدمات الحكومية .

المصدر: بتصرف من: لجنة الشركات الناشئة التابعة للتجمع الجزائري للناشطين في الرقميات (GAAM)، تشخيص النظام البيئي للشركات الناشئة

من الموقع: <https://blog.gaan-dz.com/%D8%AA%D8%B4%D8%AE%D9%8A%D8%B5-%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%B8%D8%A7%D9%85-%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%8A%D8%A6%D9%8A-%D9%84%D9%84%D8%B4%D8%B1%D9%83%D8%A7%D8%AA-%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%A7%D8%B4%D8%A6%D8%A9/>

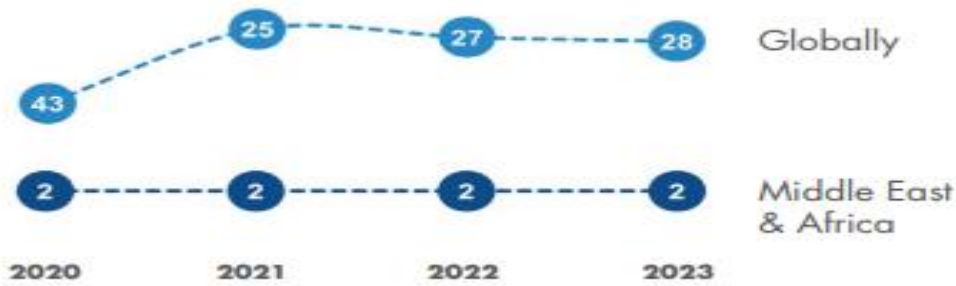
المحور الثالث: واقع وعوامل نجاح الشركات الناشئة في الإمارات

1. واقع البيئة الحاضنة للشركات الناشئة في الإمارات:

احتلت الإمارات المرتبة الثانية كأفضل بيئة حاضنة للشركات الناشئة في العالم العربي وذلك في التقرير الذي أصدرته شركة "ستارت أب بلينك" بعنوان "النظام البيئي للشركات الناشئة 2023" الذي ضم 100 دولة، و1000 مدينة، حيث:¹²

- احتلت الإمارات من حيث النظام البيئي للشركات الناشئة، المرتبة 43 عالمياً سنة 2020، لتحسن مرتبتها سنة 2021 إلى 25 وتراجعت نسبياً سنتي 2022 و2023 مقارنة بسنة 2021 إلى المرتبة 27 و28 على التوالي؛
- على مستوى الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حافظت الإمارات على المرتبة الثانية خلال الفترة 2020-2023. والشكل الموالي يوضح ذلك.

الشكل رقم 5: تصنيف الإمارات حسب البيئة الحاضنة للشركات الناشئة خلال الفترة 2020-2023



Source : StartupBlink, *Global Startup Ecosystem Index 2023*, 2023, p.162.

تم تصنيف ثلاث مدن من دولة الإمارات العربية المتحدة ضمن أفضل 1000 مدينة على مستوى العالم من حيث النظام البيئي للشركات الناشئة، حيث:

- تحسن مركز مدينة دبي بثلاثة مراكز لتحتل المرتبة 58 على مستوى العالم، لتنضم إلى قائمة أفضل 60 مركزاً للمرة الأولى. وفي الشرق الأوسط، تحتل دبي المرتبة الثانية في النظام البيئي؛
- تعد دبي المركز الرئيسي للشركات الناشئة في دولة الإمارات العربية المتحدة والمدينة الوحيدة في قائمة أفضل 100 مدينة على مستوى العالم؛
- أظهرت مدينة أبو ظبي ومدينة الشارقة زخماً سلبياً سنة 2023، حيث احتلتا بوظي المرتبة 206 والشارقة المرتبة 956 عالمياً. والجدول الموالي يوضح ذلك.

الجدول رقم 3: ترتيب مدن الإمارات الثلاث وطنياً وعالمياً من حيث النظام البيئي للشركات الناشئة سنة 2023

National Rank & Change (from 2022)	City	Global Rank & Change (from 2022)
1 -	Dubai	58 +3
2 -	Abu Dhabi	206 -35
3 -	Sharjah	956 -58

Source : StartupBlink, *Global Startup Ecosystem Index 2023*, 2023, p.162.

لقد أصبحت دولة الإمارات العربية المتحدة مركزاً إقليمياً قيادية الأعمال، حيث تقود منظومتها الناشئة الرئيسية في دبي الطريق، وذلك بسبب مجموعة من العوامل التي سيتم التعرف عليها في النقطة الموالية.

2. عوامل نجاح الشركات الناشئة في الإمارات:

يمكن تلخيص أهم العوامل التي جعلت الإمارات مركزاً لأهم الشركات الناشئة في النقاط التالية:¹³

- تتميز دبي بتركيز عالٍ من الابتكار التكنولوجي، وهي أيضا مركز للابتكار في العالم العربي، ووجهة انتقال شهيرة لرواد الأعمال العرب الطموحين في جميع أنحاء منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وفقا لغرفة دبي للاقتصاد الرقمي، من المتوقع أن ينمو الاقتصاد الرقمي في البلاد إلى 140 مليار دولار أمريكي بحلول عام 2031، وسيعتمد جزء كبير من تحقيق هذا الهدف على الشركات الناشئة في دبي. واستنادا إلى خريطة طريق دبي لتصبح عاصمة الاقتصاد الرقمي في العالم، اجتذبت الشركات الناشئة التي تتخذ من دبي مقرا لها حوالي 96% من إجمالي الأموال التي تم جمعها في دولة الإمارات العربية المتحدة منذ عام 2017. ويشير هذا إلى هيمنة وقوة اقتصاد الشركات الناشئة في دبي؛
- توفر الإصلاحات التجارية المستمرة من قبل الحكومة، والبنية التحتية القانونية والمالية التي تشند الحاجة إليها، وكان تحديث قانون الإفلاس خطوة في الاتجاه الصحيح؛
- كما كان لتراخيص الشركات الناشئة التي أصدرتها الدولة وقواعد التأشيرات المرنة تأثير إيجابي على دفع الاستثمار إلى البلاد. علاوة على ذلك، أعطت المناطق الحرة المتعددة النظام البيئي للشركات الناشئة في البلاد دفعة قوية لجذب الاستثمار الأجنبي؛
- تعد وفرة فرص الاستثمار والتمويل المتاحة لرواد الأعمال عاملاً آخر يساهم في نجاح دولة الإمارات العربية المتحدة كمرکز للشركات الناشئة؛
- وجود عدد كبير من حاضنات الأعمال التي ترافق الشركات الناشئة، وإيمان الإمارات بأن السبيل الوحيد للتنوع الاقتصادي هو الاعتماد على الشركات الناشئة؛
- مكانة الإمارات على المستوى الدولي وشبكة العلاقات الدولية والاقليمية في المجال الدبلوماسي، مما يسهل تسويق منتوجات الشركات في الأسواق الدولية؛
- القوانين والتشريعات التي تضمن حقوق الملكية الفكرية وحقوق رواد الأعمال؛
- بعد نجاح معرض إكسبو 2020 في دبي، ومع فعاليات مثل اجتماع الاستثمار السنوي، والمؤتمر العالمي لريادة الأعمال، ومنتدى الاستثمار في الشركات الناشئة، أنشأت دولة الإمارات العربية المتحدة حضوراً لها على الساحة العالمية وجذبت المزيد من الاهتمام إلى بيئاتها الناشئة النابضة بالحياة.

2. مكانة الشركات الناشئة في الإمارات وفي الشرق الأوسط وشمال افريقيا:

جمعت أكثر 50 شركة ناشئة تمويلا في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، استثمارات قياسية بنحو 3 مليارات دولار سنة 2021. وقد بلغ نصيب أول 10 شركات منها 1.9 مليار دولار، حيث تحتضن الإمارات نحو نصف الشركات القائمة بواقع 22 شركة ناشئة، بلغ تمويلها 1.8 مليار دولار، أي أكثر من 60% من إجمالي التمويل، تليها المملكة العربية السعودية في المرتبة الثانية بـ 12 شركة، حصلت على تمويل بلغ 520.4 مليون دولار، ثم مصر بـ 7 شركات حصلت على تمويل بلغ 248.6 مليون دولار.¹² والجدول الموالي يوضح أهم الشركات الناشئة التي قامت بالتمويل والتي كانت معظمها من الإمارات.

الجدول رقم 4: الشركات الناشئة الأولى التي قامت بالتمويل في الشرق الأوسط وشمال افريقيا

اسم الشركة ومقرها الرئيسي وسنة التأسيس	نوعها	التمويل	مهامها
Kitopi الإمارات	منصة تكنولوجيا	804 ملايين دولار	تدير (Kitopi) أكثر من 80 مطبخا سحابيا في الإمارات والسعودية والكويت والبحرين. ولديها 3500 موظف يخدمون 200

علامة تجارية	الغذاء	(2018)
تعمل (Pure Harvest) على إنتاج الفواكه والخضروات بالاعتماد على تكنولوجيا زراعة خاضعة للرقابة البيئية. ولديها 3 مزارع في الإمارات، ومشروعين تحت التطوير في السعودية والكويت، بما سيرفع المساحة التي تغطيها لـ 18 هكتار. وتنتج الشركة الناشئة مجموعة متنوعة من المحاصيل مثل: الطماطم والخضروات الورقية والفراولة	شركة تقنية زراعية	Pure Harvest Smart Farms الإمارات (2017)
تقدم المنصة خدمة اشتراك بالفيديو عند الطلب، وتبث الأفلام والبرامج التلفزيونية والأفلام الوثائقية والمحتوى العربي لأكثر من 21 دولة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وباكستان بـ 4 لغات.	منصة اشتراك بالفيديو عند الطلب	STARZP *LAY الإمارات (2014)
تتيح تابي (tabby) حلول الشراء الآن والدفع لاحقاً لأكثر من مليون متسوق في الإمارات والسعودية، يعتمدون على خدماتها للشراء من نحو 3 آلاف علامة تجارية.	منصة للشراء الآن والدفع لاحقاً	Tabby الإمارات والسعودية (2019)
تتيح (Tamara) للمتسوقين عبر الإنترنت، وفي المتاجر في السعودية والإمارات والكويت، الشراء مع الدفع على 3 دفعات. وكانت أول شركة تقنية مالية تحصل على ترخيص من البنك المركزي السعودي لتقديم خدمات الشراء الآن والدفع لاحقاً في عام 2020. ولدى المنصة حالياً شراكات مع أكثر من 2000 تاجر وتخدم حوالي مليوني عميل.	منصة للشراء الآن والدفع لاحقاً	*Tamara السعودية (2020)
تربط ساري (Sary) أصحاب المشاريع الصغيرة مثل المطاعم والمقاهي والفنادق، مع مصنعي السلع الاستهلاكية وتجار الجملة عبر تطبيقها.	منصة تجارة إلكترونية لربط أصحاب الأعمال	Sary السعودية (2018)
تتيح (Postpay) لمستخدميها الشراء مع الدفع على 3 أقساط شهرية من دون فوائد أو مصروفات. ولدى الشركة الناشئة شراكات مع متاجر وعلامات تجارية مثل (Ounass) و (West Elm) و (Bath and Body Works). وتنشط حالياً من الإمارات والسعودية، ولديها خطة للتوسع في الشرق الأوسط خلال العام المقبل. في حين لا تلزم (Postpay) المستخدمين بدفع فوائد، بل تمرر الكلفة لتجار التجزئة من خلال عمولة يتم تحصيلها عن كل عملية.	منصة للشراء الآن والدفع لاحقاً	*Postpay الإمارات والسعودية (2019)

تعد مكسب (MaxAB) منصة تجارة إلكترونية وتوزيع، تربط تجار التجزئة في قطاع المواد الغذائية والبقالة بالموردين في مصر والمغرب. قدمت الشركة خدماتها لأكثر من 80 ألف تاجر تجزئة، وتم من خلالها تنفيذ ما يزيد عن 1.5 مليون طلب في أقل من 3 أعوام	62.5مليون دولار	منصة تجارة إلكترونية لربط أصحاب الأعمال	*MaxAB مصر (2018)
تتيح (iMile) الخدمات اللوجستية والتوصيل للتجار، في الصين والإمارات والسعودية والمكسيك وعمان والمغرب	50مليون دولار	مزود الخدمات اللوجيستية والبريد السريع	iMile Delivery Services الإمارات (2017)
عمل (iWire) على بناء البنية التحتية للاتصالات التي تقدم حلول إنترنت الأشياء، وتوفر خدماتها للشركات، والمدن الذكية، والمؤسسات الذكية، ومقدمي الخدمات اللوجستية	47مليون دولار	منصة لخدمات اتصالات تدعم إنترنت الأشياء	iWire *Group الإمارات (2017)

المصدر: راجع الموقع: <https://www.forbesmiddleeast.com/ar/lists/top-50-most-funded-startups/>

أما عن أهم الشركات الناشئة الناشطة في الإمارات سنة 2023، فهي مبينة في الجدول الموالي.
الجدول رقم 5: أهم الشركات الناشئة الناشطة في الإمارات سنة 2023

الترتيب	الشركة	المؤسس	الوصف	سنة التأسيس
	EKar	فيلهم هيدبرج	خدمة مشاركة السيارة	2016
2	Washmen	جاد حلوي ورامي شعار	استلام الغسيل عند الطلب	2015
3	Eureeca	كريستوبرتوماس، سام قواسمي	منصة التمويل الجماعي	2013
4	Carpool Arabia	بنيامين دي ترسك، غيوم أرنو	استخدام السيارات	2014
5	MrUsta	إبراهيم كولاك، دنيا عثمان، أونور تبلي، سرحان يازجي	خدمات العملاء عند الطلب	2014
	Kanari	ادمون الحسيني -	أدوات استطلاع آراء العملاء	2013

	وردود الفعل	صبحي فرح		
2015	التطبيق للمساعدة على الطريق	عمار العرادي، غوراف ذر	Stukk	7
2011	ناشر موسيقى	حسين سبيك يوسف	PopArabi a	
2014	منصة الدفع عبر الهاتف الذكي	موسى بيلس ونديم الجارودي	Bridg	
2012	منصة فيديو حسب الطلب	كارلوس سليم-فادي محيو	ICFLIX	

المصدر: راجع الموقع:

<https://studyshoot.com/ /startup-companies-in-the-uae/>

الخلاصة: تناولت هذه الورقة البحثية موضوع واقع وعوامل نجاح المؤسسات الناشئة واستدامتها، مع الإشارة إلى حالة الجزائر، وقد تمّ التوصل إلى مجموعة من النتائج، يمكن تلخيصها على النحو التالي:

- تعتبر المؤسسات الناشئة مؤسسات ذات طبيعة خاصة، لها مجموعة من المميزات من ناحية التنظيم والملكية والاستراتيجية والابتكار والجوانب المالية؛
- تمر المؤسسات الناشئة بالعديد من المراحل حتى يمكنها التطور والاستدامة، وتتفاوت هذه المراحل بين التقدم في النمو والتراجع حتى تصل الشركة إلى مرحلة النضج؛
- تحتل المؤسسات الناشئة مكانة هامة على المستوى العالمي خاصة في مجال صناعة البرمجيات والبيانات، بالإضافة إلى التكنولوجيا الصحية والتكنولوجيا المالية، كما أن هناك عددا معتبرا من شركات اليونيكورن في مجال البرمجيات والتكنولوجيا المالية والتجارة الالكترونية والبيع بالتجزئة وصناعة النقل؛
- هناك مجموعة من العوامل التي تساهم في نجاح واستدامة الشركات الناشئة كخبرة الفريق المؤسس الحالية والسابقة، وتكوينه الأكاديمي وقدراته التكنولوجية وخبرته الإدارية بالإضافة إلى العمر ودوافع إنشاء الشركة والدعم الحكومي وتوفير رأس المال الاستثماري؛
- لا بد من توافر بيئة حاضنة ملائمة لنجاح الشركات الناشئة سواء كان ذلك على المستوى الاقتصادي أو التمويل أو النظام البيئي أو القانوني أو في مجال التربية والتكوين؛
- احتلت الإمارات المرتبة الثانية كأفضل بيئة حاضنة ومواتية للشركات الناشئة في شمال افريقيا، والمرتبة 28 على المستوى العالمي سنة 2023، وذلك بسبب مجموعة من العوامل التي عملت الإمارات على تكريسها، خاصة في مجال الابتكار والتطوير التكنولوجي والإصلاحات التجارية وعلاقتها الدولية، كما تعتبر الشركات الناشئة في الإمارات من بين الشركات الأولى التي تحصلت على التمويل في الشرق الأوسط وشمال افريقيا.

مقترحات البحث: تعتبر الشركات الناشئة من بين الرهانات التي أصبحت تعتمد عليها الدول من أجل التنويع الاقتصادي، لذا لا بد على الجزائر والدول النامية أن تولي أهمية لهذا النوع من الشركات من خلال:

- توفير البيئة المناسبة والعوامل الضرورية لتطور الشركات الناشئة خاصة ما تعلق بالتمويل؛
- تشجيع الشباب المبتكرين على تجسيد أفكارهم في الميدان العملي؛
- منح الإعفاءات والامتيازات لتشجيع قيام الشركات الناشئة.

واقعية البحث والتطوير - المؤسسات الناشئة في الجزائر

The realism of Research and Development - Startups in Algeria

الاسم واللقب: محمد وليد يجور الدرجة العلمية: طالب دكتوراه مؤسسة الإنتماء: جامعة ورقلة هاتف رقم: 0657-42-02-17	الاسم واللقب: علي قدور الدرجة العلمية: أستاذ محاضر أ مؤسسة الإنتماء: المركز الجامعي تيبازة هاتف رقم: 0698-55-46-79	الاسم واللقب: عقبة مخنان الدرجة العلمية: أستاذ محاضر - ب مؤسسة الإنتماء: جامعة غرداية هاتف رقم: 0699-44-30-57-79 الايمل: okbamekhnane@gmail.com
--	---	---

الملخص:

هدفت هذه الدراسة الى تحليل واقع كل من البحث و التطوير - المؤسسات الناشئة في الجزائر استناد الى بعض المؤشرات والاحصائيات حول ذلك، حيث تم الاعتماد على المقاربة النظامية في تحليل وظيفة البحث والتطوير من خلال المدخلات وطريقة معالجتها وصولا الى النتائج المحصل عليها ممثلة في المخرجات. و بالنسبة للمؤسسات الناشئة كانت الدراسة عبارة عن تحديد مفاهيمها نظريا وعموما ثم تشخيص واقعها في الجزائر من خلال عرض اهم التجارب في ذلك و الحوصلة التي تم التوصل لها من هذه الدراسة ان وظيفة البحث والتطوير في البيئة الجزائرية لا تزال بعيدة كل البعد عن مستوى ما حققته تجارب دول في ذلك و هذا ما اثبتته ترتيب الجزائر 111 من أصل 154 دولة في مؤشر المعرفة العالمي بسبب ضعف البنية التحتية في هذا المجال.

وبالنسبة للمؤسسات الناشئة فقد اظهرت اعتمادها على صيغ تمويل خاطئة كالقروض القصيرة الأجل و التركيز على تحقيق الأرباح بسرعة ونسيان بناء صورة للمؤسسة على المدى البعيد. إضافة الى العوائق اللوجستية أمام الراغبين في التصدير. الكلمات المفتاحية : بحث و تطوير، مؤسسة ناشئة، مقارنة نظامية، ابتكار.

Abstract :

This study aims to analyze the reality of each of the research and development - Startups in Algeria, based on some indicators and statistics on that, as the systemic approach was relied upon in analyzing the research and development function through the inputs and the method of processing them, leading to the obtained results represented in the outputs. As for the Startups, the study was about defining their concepts theoretically and in general, and then diagnosing their reality in Algeria by presenting the most important experiences in that. Countries in this, and this is proven by Algeria's ranking 111 out of 154 countries in the Global Knowledge Index due to the poor infrastructure in this field. As for emerging enterprises, they have shown their reliance on wrong financing formulas, such as short-term loans, focusing on achieving profits quickly, and forgetting to build an image for the institution in the long term. In addition to the logistical obstacles facing those wishing to export.

Keywords: Research and Development, Startups, Systems Approach, Innovation

المقدمة :

تساهم وظيفة البحث والتطوير عن طريق ما تتضمنه من أبحاث علمية و نتائج جديدة في ميدان الأعمال إلى الرفع من جاهزية المنظمة لدخول المنافسة. وبالتالي تحقيق استراتيجية التميز و النمو المتسارع. و هذا الذي تسعى اليه الشركات الناشئة، حيث تحول الاهتمام الذي كان يتمركز حول المشاريع الكبيرة والضخمة و الأقطاب الصناعية من طرف الدول لتحقيق أهدافها الاقتصادية والاجتماعية إلى الاهتمام وتشجيع المشاريع الناشئة كأحد مقومات النمو الاقتصادي والتنبؤ او التخطيط المستقبلي، وبالتالي تحقيق تنمية شاملة خاصة الاستثمار في شركات التكنولوجيا كونها تحقق ارباح خيالية خصوصا بعد أزمة كوفيد – 19 . كما ان تحول الاهتمام الذي كان يتمركز حول المشاريع الكبيرة والضخمة و الأقطاب الصناعية من طرف الدول لتحقيق أهدافها الاقتصادية والاجتماعية إلى الاهتمام وتشجيع المشاريع الناشئة كأحد مقومات النمو الاقتصادي والتنبؤ او التخطيط المستقبلي، وبالتالي تحقيق تنمية شاملة . هذا ما يستدعي الوقوف على تحديد واقعية وظيفة البحث والتطوير و كذا المؤسسات الناشئة في الجزائر من خلال التساؤل التالي : كيف يمكن تقييم والحكم على التجربة الجزائرية في مجال الشركات الناشئة و تحديد واقعية وظيفة البحث والتطوير بما؟

1. وظيفة البحث و التطوير في المنظمة:

تعد وظيفة البحث والتطوير أحد أنشطة المنظمة المرتبطة بالإبداع والإضافة المعرفية و تحويل نتائجها إلى سلع و خدمات تكتسب المؤسسات من خلالها ميزات تنافسية في السوق والرفع من حصتها السوقية.

1.1. المفهوم :

تعددت التعاريف المقدمة لمفهوم البحث والتطوير باختلاف الباحثين و انتماءاتهم (اقتصادية، تقنية، صناعية، تسويقية،...). سنتطرق الى بعض هذه التعريفات في ما يلي :

- **تعريف أول:** يُقصد بالبحث والتطوير Research and Development المعرفة اختصاراً بـ " R & D " بأنه : كل الجهود المتضمنة تحويل المعارف المصادق عليها إلى حلول فنية في صور أساليب أو طرق إنتاج ومنتجات مادية استهلاكية أو استثمارية " (مراد، 2013، صفحة 28).
- **تعريف ثان:** جاء تعريف وظيفة البحث والتطوير حسب ما ورد في دليل The Frascati Manual، بأنه : " نشاط يشمل البحث والتطوير التجريبي (R&D)، الإبداع، والعمل المنهجي الذي تم القيام به لزيادة مخزون المعرفة - بما في ذلك معرفة أصناف البشرية، الثقافة والمجتمع - وابتكار تطبيقات جديدة للمعرفة المتاحة ". يشمل مصطلح البحث والتطوير ثلاثة أنواع من الأنشطة: البحث الأساسي، البحث التطبيقي و التطوير التجريبي (OECD, 2015, pp. 44-45).

يتضح من خلال التعاريف المقدمة، ان وظيفة البحث والتطوير تشمل اساساً تحويل الافكار و المعارف الى منتجات علمية يتم من خلالها السعي نحو الوصول الى اهداف المنظمة بأساليب تقنية وفنية حديثة وعلمية و تحقيق رفاهية للمجتمع. تتركز نشاطات البحث والتطوير على مجموعة من المتطلبات الأساسية بمثابة أولويات ينبغي توافرها كمقومات رئيسية في بناء القدرة التنافسية للاقتصاد، و سنتطرق لها في ما يلي :

- **السياسات الاقتصادية المناسبة:** ترتبط بإجراءات نقدية ومالية وتجارية واستثمارية، الأمر الذي يستوجب صياغتها وبما ينطوي من خلالها تأهيل البحث والتطوير من خلال إنشاء أو تطوير المختبرات وتوافر الأجهزة وتأسيس المراكز والمعاهد المتخصصة للبحث والتطوير R&D كركائز داعمة للقدرة التنافسية؛
- **المتطلبات البشرية الكفؤة:** يُعتبر البحث العلمي والتطوير مدخلاً رئيساً تتركز عليه التنمية البشرية من خلال تنمية رأس المال البشري من الباحثين والعلماء؛
- **المتطلبات المالية:** توافر العقلية العلمية وحدها غير كاف دون المقدرة المالية لتوفير متطلبات مثل الأجهزة والمختبرات المرتبطة بالبحث العلمي والتطوير التكنولوجي. إذ تنفق البلدان المتقدمة ما يعادل 02.5% من إجمالي دخلها القومي للبحث والتطوير، وان نحو 80% من هذا الإنفاق يتم عن طريق القطاع الخاص. أو بالشراكة مما ينمي البنية الأساسية ويساعد على تضييق الفجوة البحثية والتكنولوجية ونقل المعرفة التقنية وتعزيز القدرات الإدارية؛
- **المتطلبات التقنية والعلمية:** شكلت المبيعات العالمية من المحاصيل المعدلة وراثياً ارتفاعاً من 75 مليون دولار أمريكي عام 1995 إلى 25 مليار دولار عام 2001. وستؤثر المعرفة الجينية في العديد من الصناعات الأخرى مثل تكرير النفط وإنتاج البلاستيك، وتشير التوقعات أيضاً إلى أن التكنولوجيا البيولوجية ستكون نشاطاً اقتصادياً مهيماً في نهاية القرن الحالي، وبالتالي فان مسألة توفير التقنيات الحديثة ومتابعة تطوراتها يعد بالأمر المهم في رفع أنشطة البحث والتطوير؛
- **المتطلبات التشريعية:** يتطلب النهوض بمستوى البحث والتطوير وجود تشريعات تضمن حقوق الملكية الفكرية من خلال ضمان حقوق المخترعين والمبدعين قانونياً لحماية إنتاجهم بهدف تشجيعهم على الاستمرار في تفعيل دور هذا النشاط؛

- **المتطلبات الاجتماعية والثقافية:** تعد البيئة الاجتماعية والثقافية من المستلزمات الضرورية لتحفيز الباحثين على الإبداع و الابتكار و البحث المستمر، وفي حالة غياب ذلك فإن الكفاءات البشرية ستتقلص وتحدث الهجرة منها إلى خارج بلدانها الأصلية؛
- **المتطلبات الإدارية:** توفير الخدمات الإدارية الساندة من خلال إدخال تغييرات مستمرة وجذرية في النظام الإداري لتمكين هذا النشاط لأداء دوره بشكل مستمر. إذ إن وجود إدارة فاعلة للمراكز والمؤسسات البحثية تساعد على التخطيط لتوجهات البحث العلمي والتطوير التكنولوجي ومن ثم المساهمة في تنمية الاقتصاد (الخيكان، 2010، الصفحات 100-101 بتصرف).

2.1. مخرجات البحث والتطوير:

تتمثل أهم مخرجات نشاط البحث و التطوير الذي تقوم به المنظمة، في:

- **الإختراع:** يمثل أي فكرة أو رسم أو نموذج لآلة، منتج، عملية، أو نظام جديد أو محسن، يمكن أن تحصل الاختراعات على براءة الاختراع. و لكن ذلك لا يعني أن تصبح سلعة أو خدمة يمكن تسويقها فتلك إحدى خصائص الابتكار؛
- **الإبداع:** حتى تتمكن المؤسسة من ابتكار منتجات جديدة، عليها القيام أولاً بتسيير و توليد أفكار جديدة، و هنا يظهر دور الإبداع كوسيلة إلزامية للابتكار لتقديم الأفكار من خلال القيام بالتقنيات الإبداعية داخل المؤسسة (تجمعات، مقابلات، العصف الذهني،.....)، أو الحصول عليها من أشخاص مبدعين خارجها؛
- **الإبتكار:** ينتج عن الاستغلال الناجح للأفكار الجديدة، و التي هي عبارة عن نتائج البحوث و التجارب، ليتم بعد ذلك تطبيقها بنجاح. و يمثل التسويق الناجح لمنتج جديد، أو طريقة إنتاج أو خدمة جديدة (سلمى، 2019، صفحة 144).

2. الشركات الناشئة :

كان الاهتمام بالشركات الناشئة ثابتاً على وجه الخصوص في عشرينيات القرن الماضي في بورصة وول ستريت ، خلال فترة ما يعرف بـ : **La Radiomania** (تميز بالاستثمار الضخم في الشركات التي تبث برامج إذاعية أو تنتج معدات لاسلكية التي تحيط بالعثرات من الشركات الناشئة التي تستفيد من التقدم التكنولوجي في TSF)، الذي تولى التكهنات التي لوحظت في وقت مبكر من عام 1912 خلال فضيحة ماركوني. أصبح هذا المصطلح شائعاً في أواخر التسعينيات أثناء انتشار دوت كوم (.com" بالفرنسية) حيث يحيط الكثير من المضاربين في سوق الأوراق المالية بشركات ناشئة صغيرة مرتبطة بتكنولوجيا المعلومات تسعى للدخول السريع إلى سوق الأسهم و واعدة بأرباح محتملة جيدة. تبدأ العديد من هذه الشركات الناشئة في شكل مجموعات فرعية (فرق بحث جامعية) .

ذروة الانتعاش للشركات الناشئة كانت بين عامي 1997 و 2001. والتي تستفيد أيضاً من شركات التكنولوجيا الحيوية الصغيرة وشركات التعدين الصغيرة (<https://fr.wikipedia.org/wiki/Start-up>).

بدأ استخدام المصطلح بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة ، وذلك مع بداية ظهور شركات راس المال المخاطر (capital-risque)، ليشيع استخدام المصطلح بعد ذلك (زبير، 2020، صفحة 90)

نادرًا ما يتم اعتبار الشركات الناشئة هي المحور الرئيسي للنظريات في المجالات المختلفة. ومع ذلك ، هناك بعض النظريات التي يمكن اعتبارها ضمناً "نظريات الشركات الناشئة" في الأدبيات الحالية. يمكن تصنيف هذه النظريات إلى ثلاثة أصناف :

- **المنظمة:** فان دي فين وآخرون (1984)، من بين أوائل العلماء الذين درسوا ثلاثة مناهج رئيسية حول دراسة إنشاء الشركات الناشئة. حيث نظروا في أساليب تنظيم المشاريع والتنظيم و الإيكولوجيا.

" إن المنهج التنظيمي يجادل الظروف التي يتم تخطيط المنظمة في ظلها والعمليات المتبعة في تطويرها الأولي التي لها عواقب مهمة على هيكلها وأدائها في وقت لاحق". ومع ذلك ، فإن نظريات المنظمة صامتة بشأن مسألة التطور التنظيمي ، أو بشكل أكثر تحديداً حول تطور الشركات الناشئة (سلام زاده ، 2015). ومع ذلك ، هناك بحث محدود يتم في مرحلة إعداد الشركات الناشئة (على سبيل المثال ، انظر Boeker&Wiltbank، 2005).

علاوة على ذلك ، يتم تحديد معظم النظريات والمنظورات الموجودة في علم التنظيم للإجابة على الأسئلة التنظيمية. من بين هذه النظريات ، ما له أكثر صلة بدراسة الشركات الناشئة: نظرية البيئة التنظيمية (على سبيل المثال ، انظر Scholz &Reydon، 2009) ، المكونات التنظيمية (على سبيل المثال ، انظر Miller، 1990) ، نظرية الطوارئ (على سبيل المثال ، انظر Tosi&Slocum، 1984) ، نظرية الاعتماد على الموارد (على سبيل المثال ، انظر Davis & Cobb، 2010) ، نظرية عدم اليقين (Kamps&Pólos، 1999) ، إلخ. من بين النظريات الموجودة بشكل أكثر تحديداً بهذه الفئة أيضا نجد : جارتنر (1985) ، كاتز وجارتنر (1988) .

- الادارة :

نظريات الإدارة التي تركز على الشركات الناشئة وفقاً لتعريفها العام (تنفيذ الأمور من خلال الأشخاص الآخرين ، أو تنسيق جهود الناس نحو الأهداف المشتركة) ، فإن الإدارة مرتبطة بالافراد (Hofstede ، 1999). من ناحية أخرى ، فإن نظريات الإدارة إما "وجهات نظر" أو "أوصاف العلاقات بين الخصائص التنظيمية" (دين وبوين ، 1994). وبالتالي ، وفقاً لهذا الرأي ، فإن نظريات الإدارة لا علاقة لها بالشركات الناشئة بالمعنى التنظيمي ؛ بل للقيام أكثر بواسطة هذه الكيانات كأفراد / فرق لتنسيق جهودها نحو بعض الأهداف المشتركة.

علاوة على ذلك ، أصبح منظري الإدارة والعلماء أكثر اهتماماً بدراسة الشركات الناشئة (دافيللا وآخرون ، 2003). بعض نظريات الإدارة الرئيسية المستخدمة في أبحاث الشركات الناشئة هي كما يلي: الإدارة الاستراتيجية (على سبيل المثال ، انظر Pettigrew وآخرون ، 2001) ، حوكمة الأعمال الصغيرة (على سبيل المثال ، انظر Ritchie & Richardson، 2000) ، إدارة الموارد البشرية (على سبيل المثال ، انظر Miles & Rosenberg، 1983) ، إدارة الفريق (على سبيل المثال ، انظر Kaiser & Müller، 2013) ، نظرية التعقيد (على سبيل المثال ، Lan & 2006) ، إلخ. ومع ذلك ، ترتبط هذه النظريات ارتباطاً وثيقاً بأبحاث الشركات الناشئة وتعتبر غالباً الشركات الناشئة كعينات أو حالات.

- ريادة الاعمال :

حسب وجهة نظر Van de Ven et al. 1984 () ، تركز الشركات الناشئة على الجدال بخصوص منهج ريادة الأعمال في خصائص مؤسس و مؤسسة جديدة". على الرغم من أن هذا الرأي يحمل افتراضاً أساسياً فيما يتعلق بالنظريات القائمة ، إلا أنه يفتقر إلى تركيز ريادي كافٍ على الظاهرة المعنية ، أي الشركات الناشئة. على الرغم من أهمية المؤسس ، هناك العديد من القضايا التي سيتم مناقشتها ووصفها وتفسيرها من خلال نظريات ريادة الأعمال على الشركات الناشئة.

تنقسم نظريات ريادة الأعمال على الشركات الناشئة إلى فئتين:

● نظريات المستوى الكلي (على سبيل المثال ، نظرية (شومبيتر ، 1934) ، علم البيئة السكانية (حنان وفريمان ، 1977)) ؛

● نظريات المستوى المتوسط (انظر على سبيل المثال Vesper ، 1990 ، Lim et al. ، 2008 ، Bhaves ، 1994 ، Veciana ، 1988 ، Deakins and Whittam ، 2000 ، Núñez ، 2007 ، Serarols ، 2008 ، Samuelsson and Davidsson ، 2009). تركز هذه الفئة من النظريات بشكل أكبر على الشركات الناشئة. قد يكون هذا بسبب:

✓ تعامل ريادة الأعمال مع الفكرة والإبداع والابتكار وتطوير المنتجات أو الخدمات الجديدة والفرص وما شابه ذلك. وبالتالي ، فإن نظريات ريادة الأعمال أكثر عرضة للنظر فيها في المراحل المبكرة لأي عمل أو منظمة. هذه المفاهيم هي جزء لا يتجزأ من الشركة الناشئة (Radovic-Markovic&Salamzadeh ، 2012).

✓ بعد تجاوز نظريات ريادة الأعمال، ستظهر نظريات التنظيم والإدارة ، والتي تتعامل مع إدارة الأشخاص والمنظمات (Van de Ven et al. ، 1984).

✓ تدور الشركات الناشئة حول تحويل الأفكار إلى أعمال ، وهي نقطة حاسمة في دراسات ريادة الأعمال مثل إنشاء مشروع جديد ، وخلق القيمة ، استغلال الفرص والتقييم والاستغلال (Aidin Salamzadeh, January 2015, pp. 03-05).

عموماً، تكون الشركات الناشئة نفسها في حاضنات الأعمال أو الأقطاب التكنولوجية أو في الأسواق المبتكرة. زاد عددهم على وجه الخصوص من التسعينات ، مع الاقتصاد الجديد (أو الاقتصاد الرقمي ، في أصل فقاعة الإنترنت). يمكن تمويلها بأشكال مختلفة من رأس المال الاستثماري والملاك التجاريين والصناديق المشتركة للابتكار ...

● **تعريف أول :** الشركات الناشئة أو start-up هو مصطلح يستخدم لتحديد الشركات حديثة النشأة، و التي نشأت من فكرة ريادة ابداعية و أمامها احتمالات كبيرة للنمو و الازدهار بسرعة(صولي، 2020، صفحة 134).

● **تعريف ثان :** وفقاً لما ورد في قاموس La Rousse فان الشركات الناشئة : " تعبر عن المؤسسات الفتية المبدعة في مجال تكنولوجيا الاعلام والاتصال، تكون مهمتها خلق وتسويق تكنولوجيايات جديدة".

● **تعريف ثالث:** يرى PatrickFridenson أن تكويم مؤسسة ناشئة ليس مسألة عمرها او حجمها أو قطاع نشاطها، بل توفر أربعة شروط هي :

✓ النمو المحتمل عال؛

✓ استعمال تكنولوجيا جديدة؛

✓ الحاجة الى تمويل ضخم، والحصول على مختلف اشكال المساهمات؛

✓ ان تكون في سوق جديدة وصعوبة تقدير المخاطرة (خلوط، 2017، صفحة 20) .

• **تعريف رابع :** حسب Dave McClure وهو مستثمر امريكي لـ 500 شركة ناشئة، فقد عرفها على انها " شركة

غير واضحة من حيث :

✓ منتجاتها؛

✓ زبائنها؛

✓ كيف تريح الاموال.

• **تعريف خامس :** يراها Paul Graham وهو مؤسس اكبر الشركات الناشئة السريعة Y Combinator، بان

الشركة الناشئة هي " شركة تسعى لتحقيق نمو بين 05 و 07 % اسبوعيا".

" إجمالاً يمكن اعتبار الشركات الناشئة مجموعة الموارد المادية والمالية والبشرية في شكل كيان يتسم بالابتكار

والمخاطرة ونسبة نمو سريعة مع وجودها في سوق تتميز بوجود منتجات جديدة ضمن نموذج أعمال متميز، وفي ظل حالة

عدم التأكد.

من خلال التعريفات السابقة يتضح ان أهم ما يميز الشركات الناشئة هو النمو المستمر، لكن الواقع غير ذلك تماماً. فكثيراً ما تتعثر

هذه الشركات وتمر بمراحل صعبة وتذبذب شديد قبل ان تعرف طريقها نحو القمة (بوضياف، 2020، ص 91). يمكن تلخيص

مراحل تشكل الشركات الناشئة في الجدول الموالي :

الجدول رقم 01 : مراحل تشكل الشركات الناشئة

المرحلة	الوصف
01	تبدأ قبل انطلاق المؤسسة الناشئة من خلال طرح نموذج أولي لفكرة إبداعية او جديدة و يتم التعمق في البحث ودراسة الفكرة جيداً، ودراسة السوق والسلوك و أذواق المستهلك المستهدف، للتأكد من إمكانية تنفيذها ميدانياً

	وتطويرها واستمرارها مستقبلا والبحث على مصدر تمويلها.
02	يتم فيها إطلاق الجيل الأول من المنتج او الخدمة، حيث تكون غير معروفة حيث يلجأ صاحبها إلى ما يعرف بـ FFF (Friends, family, fools) وتكون فيها درجة المخاطرة مرتفعة و المنتج بحاجة الى الكثير من الترويج مع ارتفاع في سعره.
03	يبلغ فيها المنتج الذروة كما يمكن ان يتوسع النشاط الى خارج مبتكره الأوائل قد يؤدي إلى الفشل او ظهور عوائق اخرى تدفع بالمنحنى الى التراجع.
04	بالرغم من استمرار تمويل المشروع من طرف الممولين المغامرين إلا انه يستمر في التراجع حتى يصل الى مرحلة تسمى بالحنز او الموت، ما يؤدي بالمشروع إلى الخروج من السوق في حالة عدم التدارك.
05	يستمر رائد الأعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتجه لتبدأ الشركة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات المطبقة فيتم اطلاق الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره وتوزيعه على أوسع نطاق.
06	يتم فيها تطوير المنتج بشكل نهائي ويخرج من مرحلة التجربة والاختبار، ليتم طرحه في السوق المناسبة فيبدأ المنحنى بالارتفاع من جديد. حيث يُحتمل أن يكون 20 إلى 30 % من الجمهور المستهدف قد اعتمد الابتكار الجديد، لتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح الضخمة.

المصدر: (بوالشعور، دور حاضنات الاعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة startups - دراسة حالة الجزائر، 2018، الصفحات 421-422)

3. عرض تجربة الجزائر :

تم التطرق في ما يلي الى تحديد قيم ومؤشرات لوظيفة البحث والتطوير في الجزائر لسنة 2021 من خلال مؤشر المعرفة العالمي. ثم الاستناد الى تجارب المؤسسات الناشئة في الجزائر من خلال ما تم تحقيقه في المجال و عرض تجارب 20 شركة ناشئة في مختلف المجالات اعتماد على احصائيات وزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة بالجزائر.

1.3. بالنسبة لمجال البحث و التطوير :

وظيفة البحث و التطوير مهمة جدا في بناء منظمات ذات أداء فعال، حيث ان تأثير ذلك سيظهر جليا من خلال معرفة مدى جاهزية هذه الوظيفة لأدائها تقنيا و اقتصاديا. و في ما يلي، سنعرض مختلف مقاييس فعالية وظيفة البحث و التطوير في منظمات الأعمال بالطريقة النظامية.

1.1.3. مدخلات مؤسسات البحث والتطوير : الإنفاق على البحث والتطوير في شركات الأعمال (%) - عدد الباحثين لكل ألف فرد من القوى العاملة - الشركات التي تنفق على البحث والتطوير (%) - تمويل البحث والتطوير من الخارج (%) - الانفاق على برمجيات الحاسوب (%) الناتج المحلي الاجمالي - نصيب الباحث من الإنفاق على البحث والتطوير - الخريجون من برامج العلوم والتكنولوجيا والهندسة والرياضيات (%).

2.1.3. مخرجات مؤسسات البحث و التطوير : عدد المستندات لكل باحث - عدد طلبات براءات الاختراع المقدمة وطنيا/اقليميا (%) الناتج المحلي الاجمالي - عائد حقوق الملكية الفكرية (%) اجمالي التجارة) - عدد طلبات النماذج الصناعية

(% الناتج المحلي الاجمالي) - الشركات المنتجة لسلع و خدمات جديدة (%) - جودة مؤسسات البحث . و تم رصد النتائج كما يلي :

الجدول رقم (03): نظام البحث والتطوير (مدخلات-مخرجات) في الجزائر لسنة 2021

الترتيب عالميا دولة 154	النتيجة	المعيار / المؤشر	
75	01	الانفاق على البحث والتطوير في شركات الأعمال (%)	المدخلات
46	18	عدد الباحثين لكل ألف فرد من القوى العاملة	
/	/	الشركات التي تنفق على البحث والتطوير (%)	
101	00	تمويل البحث والتطوير من الخارج (%)	
123	0.4	الانفاق على برمجيات الحاسوب (%PIB)	
66	19	نصيب الباحث من الإنفاق على البحث والتطوير	
23	54.6	الخريجون من برامج العلوم والتكنولوجيا والهندسة و الرياضيات (%).	
97	38.2	عدد المستندات لكل باحث	المخرجات
85	40.4	عدد طلبات براءات الاختراع المقدمة وطنيا/اقليميا (%PIB)	
102	02.3	عائد حقوق الملكية الفكرية (% اجمالي التجارة)	
43	15.6	عدد طلبات النماذج الصناعية (%PIB)	
/	/	الشركات المنتجة لسلع و خدمات جديدة (%)	
46	25.5	جودة مؤسسات البحث	

المصدر: (برنامج الأمم المتحدة الإنمائي ومؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم للمعرفة،، 2021)

كانت القياسات المقدمة في مدخلات البحث والتطوير نتيجتها 03.2 في المرتبة 140 عالميا، لكن شهدنا ترتيبا جيدا للجزائر بالنسبة للخريجين من برامج العلوم والتكنولوجيا والهندسة و الرياضيات في المرتبة 23 عالميا. اضافة الى الترتيب 46 عالميا في عدد الباحثين لكل ألف فرد من القوى العاملة. هذا ما يدل على وجود مدخلات جيدة في مجال البحث والتطوير (يعني وجود كفاءات و ذوي معارف و علوم في هذا المجال. من جانب المخرجات لاحظنا تقييما بنتيجة 18.3 في المرتبة 134 عالميا، بالرغم من وجود نتائج ايجابية في عدد طلبات النماذج الصناعية في المرتبة 43 عالميا، و المرتبة 46 عالميا من حيث جودة مؤسسات البحث. المؤشرات الاخرى المتبقية شهدت نتائج سلبية مثل : عائد حقوق الملكية الفكرية 102 عالميا، عدد المستندات لكل باحث في المرتبة 97 عالميا و عدد طلبات براءات الاختراع المقدمة وطنيا/اقليميا في المرتبة 85 عالميا (يعود الى أن نصيب الباحث من الإنفاق على البحث والتطوير في الجزائر جاء في المرتبة 66 عالميا) . مما يدل على ضعف عمليات المعالجة التنظيمية للبحث والتطوير بسبب العراقيل الإدارية، و تعقيد التنظيمات والتشريعات المنظمة لهذا المجال. اضافة الى ضعف التمويل أو الإنفاق. كالألنفاق على برمجيات الحاسوب جاءت في الترتيب 123 عالميا، الإنفاق على البحث والتطوير في شركات الأعمال في المرتبة 75 عالميا.

2.3. بالنسبة لتطوير الأعمال :

تصُب مخرجات وظيفية البحث و التطوير عند قياس نتائجها، في تحديد مدى تأثير ذلك على منظمات الأعمال و لمختلف الأنشطة الاقتصادية في البلد. حيث يمكننا توضيح ذلك من خلال قياس نتائج المؤشرات التالية :

1.2.3. كثافة شركات الأعمال الجديدة لكل ألف نسمة؛

2.2.3. الشركات المعدة لمنتجات جديدة في الاسواق الرئيسية (%)

3.2.3. المشاريع المشتركة / التحالفات الاستراتيجية (% الناتج المحلي الاجمالي)؛

4.2.3. التعاون بين الجامعات و الشركات في مجال البحث و التطوير؛

5.2.3. الباحثين في شركات الأعمال (%)

6.2.3. نمو الشركات المبتكرة؛

7.2.3. القيمة المضافة للأنشطة المتوسطة والعالية التقنية؛

8.2.3. التجارة عالية التقنية (% اجمالي التجارة).

بالرجوع الى تقرير مؤشر المعرفة العالمي لسنة 2021، و عند قياس نتائج المعايير السابقة. لخصنا ذلك في الجدول الموالي :

الجدول رقم (04): مخرجات وظيفية البحث و التطوير في الجزائر لسنة 2021

الترتيب عالميا 154 دولة	النتيجة	المعيار / المؤشر
113	01.7	كثافة شركات الأعمال الجديدة لكل ألف نسمة
/	/	الشركات المعدة لمنتجات جديدة في الاسواق الرئيسية (%)
123	02.5	المشاريع المشتركة / التحالفات الاستراتيجية (PIB %)
90	37.1	التعاون بين الجامعات و الشركات في مجال البحث و التطوير
82	0.2	الباحثين في شركات الأعمال (%)
90	46.6	نمو الشركات المبتكرة
130	02.9	القيمة المضافة للأنشطة المتوسطة والعالية التقنية
49	51.8	التجارة عالية التقنية (% اجمالي التجارة).

المصدر: (برنامج الأمم المتحدة الإنمائي ومؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم للمعرفة، 2021)

أوضحت النتائج المعطاة في الجدول اعلاه، ترتيبا متأخرا في عدة مجالات مثل : كثافة شركات الأعمال الجديدة لكل ألف نسمة في المرتبة 113 عالميا، المشاريع المشتركة / التحالفات الاستراتيجية المرتبة 123 عالميا، القيمة المضافة للأنشطة المتوسطة والعالية التقنية في المرتبة 130 عالميا. كما سجلت في المجال البحثي كالتعاون بين الجامعات و الشركات في مجال البحث و التطوير في المرتبة 90 عالميا، و نفس الترتيب بالنسبة لنمو الشركات المبتكرة، اضافة الى عدد الباحثين في شركات الاعمال كان متراجعا اين

احتلت المرتبة 82 عالميا (مقارنة بكون عدد الباحثين لكل ألف فرد من القوى العاملة جاءت بنتيجة ايجابية نوعا ما في الترتيب 46 عالميا). مما يفسر عدم اهتمام منظمات الأعمال في الجزائر بالبحث والتطوير والاكتفاء فقط بتقليد السلع الأجنبية مثل الصينية و الأوروبية (استيراد السيارات الصينية و السلع الالكترونية و الكهرومنزلية) تماشيا مع ارتفاع تكلفة المنتجات و مقدرة الفرد الشرائية.

سجلت الجزائر نتيجة وحيدة ايجابية و متقدمة نوعا مقارنة بالتكنولوجيا المستخدمة في هذا النشاط و هي التجارة عالية التقنية في المرتبة 49 عالميا (استخدام الانترنت، تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، الشراء و البيع عن بعد في ظل جائحة كورونا).

3.3. بالنسبة للمؤسسات الناشئة :

حسب ماتم التصريح به لتقرير من وزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة فقد تم تسجيل أكثر من 5000 مؤسسة ناشئة، حازت أكثر من 1100 منها على علامة شركة ناشئة أو مشروع مبتكر. فيما زاد عدد الحاضنات من 14 إلى 60 بين سنة 2020 و 2023 عبر الوطن. أما بالنسبة للتمويل، فان الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة استطاع أن يستفيد من الصناديق الاستثمارية على مستوى الولايات بغلاف اجمالي قدره 58 مليار دج، أي بمعدل متوسط مليار دج لكل ولاية. ما سيمكنه من "الزيادة بطريقة معتبرة في استثماراته في الشركات الناشئة"، علما أن الصندوق يستثمر ما بين 05 ملايين و 150 مليون دج في المشروع الواحد.

فيما يتعلق باقتصاد المعرفة، اوضح التقرير ان القطاع يهدف الى تعزيز الإنفاق في البحث و التطوير، لكي يبلغ نسبة 3 بالمائة من الناتج الخام في ظرف 05 سنوات، مقابل 01 بالمئة حاليا. ولبلوغ هذا الهدف، فان قانون المالية لسنة 2023 تضمن تدابير "محفزة جدا" فيما يخص مجالات البحث والتطوير و الابتكار. أما فيما يخص المقاولو الذاتية، فقد تم تحديد الضريبة الجزافية الوحيدة لمعدل 5 بالمائة بالنسبة للأنشطة الممارسة تحت النظام القانوني للمقاول الذاتي، وتحديد سقف أعمال في حدود 5 مليون دج.

كما ان الاتفاق الذي تم التوصل اليه مع وزارة التعليم العالي والبحث العلمي من أجل التكفل بمصاريف النمذجة، بالشراكة مع مديرية البحث والتطوير. وأيضا تكفل الدولة بمصاريف براءات الاختراع وكل وثائق الملكية الفكرية ساهم في مضاعفة معدلات براءات الاختراع هذه السنة مقارنة مع السنوات السابقة.

بالنسبة للمؤسسات المصغرة، فان الوزارة قامت منذ إنسنادها الوصاية على جهازي الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (ANADE) و الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ENGEM)، بتدقيق لوضعية الوكالتين. حيث تم التوصل "إلى الكثير من الاختلالات التي تشوبهما من خلال التجاوزات العديدة، خاصة انتشار ظاهرة المشاريع الوهمية وكذا سطوة الموردين الفاسدين المتورطين في إهدار المال العام". كما أن القطاع يعمل حاليا من أجل إجراء "تغييرات جذرية" بخصوص وكالة (ANADE)، قصد الانتقال من المقاربة الاجتماعية المعمول بها حاليا، إلى مقاربة اقتصادية بحتة، وتغيير نمط دعم الدولة للشركات المصغرة وتوجيهه نحو المعايير الاقتصادية، التي من شأنها تحفيز الشباب المقاول على خوض غمار المقاولاتية وريادة الأعمال على أسس واقعية (<https://www.aps.dz/ar/economie/137964-5000>)

نستعرض في ما يلي اقوى 20 شركة ناشئة جزائرية لها حضور قوي على الانترنت. بحيث تقدم خدماتها من خلال الموقع أو التطبيق و الترتيب حسب جودة الموقع و عدد الزيارات و نتائج البحث على الانترنت . الترتيب لم يكن حسب قوة الشركة أو أفضل فكرة. بل جاء بناء على : عدد الزيارات للموقع و ظهوره في محركات البحث.

الجدول رقم 05 : ترتيب المؤسسات الناشئة في الجزائر حسب عدد الزيارات للموقع و الظهور في محركات البحث

الشعار	التخصص او المجال	الاسم التجاري
 <p>SIAMOIS Vous aimerez réussir, Nous vous aiderons à l'accomplir Préparez vos tests en quelques clics Médecine dentaire Médecine Pharmacie</p>	هي عبارة عن منصة مخصصة لطلبة الطب للتحضير للامتحانات بالاعتماد على المؤطرين في الميدان. الموقع يقدم خدماته على الكمبيوتر و الهاتف .	Siamois QCM
 <p>سكوار SEKOIR تبادل عملاتك بكل سهولة و أمان في منصة سكوار سكوار هي الطريقة الأكثر أمانا وسرعة لتبادل العملات الإلكترونية في الوطن العربي مع نخبة بالعربا المعتمدين ستجد جميع العملات و البنوك الإلكترونية متوفرة بضغط زر سجل نفسك الآن في منصتنا لتتمكن من بيع و شراء العملات بكل سهولة و أمان تسجيل الانشترك</p>	الموقع يحل مشكلة شراء و تبادل العملات للأفراد في الجزائر في ظل غياب حل من الجهات الرسمية. الموقع يوفر ادوات المصادقية و الامان في التعامل فهو يساعد على الشراء من خلال باعة معتمدين او لهم تقييم جيد (تم تحويل نشاط الموقع بسبب عدم توافقه مع القوانين)	سكوار SEKOIR
 <p>batolis L'AFFAIRE LIVRAISON GRATUITE 50% 30% 20%</p>	موقع صاعد للتسوق و الشراء اونلاين في الجزائر و المنافس رقم 01 للموقع الفرنسي jumia لا زال الموقع يوفر كامل الاحتياجات لكنه يقدم خدمات لائس بما.	BATOLIS
 <p>YASSIR تطبيق يأسير لخدمات التوصيل الاجرة رقم 01 في الجزائر غني عن التعريف. كما بدأت مؤخرا الشركة بتنوع خدماتها بدخول مجال توصيل الاكل و الشراء عبر الانترنت و التوسع خارج الجزائر المغرب تونس فرنسا و كندا .</p>	تطبيق يأسير لخدمات التوصيل الاجرة رقم 01 في الجزائر غني عن التعريف. كما بدأت مؤخرا الشركة بتنوع خدماتها بدخول مجال توصيل الاكل و الشراء عبر الانترنت و التوسع خارج الجزائر المغرب تونس فرنسا و كندا .	yassir
 <p>zawwali موقع واعد للتسوق في الجزائر مميزاته انه يوفر الدفع عبر بطاقات الفيزا و كذلك التوصيل عبر مختلف الشركات العالمية و المحلية كذلك.</p>	موقع واعد للتسوق في الجزائر مميزاته انه يوفر الدفع عبر بطاقات الفيزا و كذلك التوصيل عبر مختلف الشركات العالمية و المحلية كذلك.	zawwali



شركة مالية جزائرية و شركة ناشئة رائدة في مجال الدفع الالكتروني و البنوك الالكترونية صاحبة المركز الأول في الجزائر لأفضل شركة ناشئة توفر امكانية تحويل و استقبال الاموال من خلال حساباتك البنكية كما يوفر خدمات مثل بطاقات فيزا و ماستر كارد و البطاقات الافتراضية.الشركة لاتزال في بداياتها الا انها تشكل خطوة كبيرة في الجزائر في حال اكتساحها مجال البنوك و بديل لشركة بايسيرالليتونانية .

Ubexpay



موقع واعد حقا، اذ يوفر فرص العمل من مختلف الشركات و المؤسسات العلمية و المحلية في مختلف التخصصات.

GlobalOpportunities



هذا الموقع يوفر دروس و جلسات اونلاين من طرف مجموعة من الاساتذة من بينهم الاستاذ نورالدين.

Academiattouna



مجلة مختصة في ريادة الاعمال للطموحين لاقتناص الفرص و القيام بالتجارة او القيام بتكوين شركة ناشئة او مصغرة هذا الموقع يمدك بالافكار اللازمة لذلك مثل بيع الحلويات من منزلك او انشاء محطة تعبئة الغاز.

Lafirist



موقع يوفر خدمات للمبيت و كراء الشقق لكن اسعاره مرتفعة جدا و نفس خدماته متوفرة حتى عبر مواقع الاجنبية للعارفة. فقد كان عليهم توفير خدمات تناسب كل الفئات و ايتاح امكانيات اوسع للكراء و استئجار دير الضيافة. الشركة تقبل الدفع عن طريق CIB ; google pay

Nbatou



موقع يقدم معلومات عن طبيب اخصائي مع امكانية الحجز اونلاين.

dzdoc



شركة التوصيل الصاعدة بقوة في الجزائر بفضل فروعها في كل ولايات الوطن و خدماتها الاحترافية. شركة رائدة حقا في التوصيل و معاملتهم تتسم بالاحترافية و تقدم خدمات في المستوى.

yalidine

المصدر : تجميع معلومات حول الشركات الناشئة في الجزائر انطلاقا من موقع : <https://www.teeqnya.com/2021/12/2021-2022.html>

من خلال ما تم عرضه سابقا حول المؤسسات الناشئة، فقد تبين ان هذه الشركات قد سعت الى تكوين قاعدة من الزبائن والعملاء ومن ثم الانطلاق في تطوير منتجاتها و خدماتها المتعددة. يمكن القول ان الشركات الناشئة في الجزائر لا تزال في مرحلة الانشاء و لم يتم تحديد صياغة قانونية بعد و ذلك ان المشرع الجزائري اعطى تعريفات لها كما هو الحال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة رغم ان الاختلاف بينهما واضح من خلال : النمو والارباح والحجم والتمويل وعدد العمال.

4. الخلاصة :

بالرغم من تأخر الجزائر في المجال التكنولوجي و الرقمي الا ان رواد الاعمال او اصحاب الافكار الريادية، لا زالت تطمح لصنع التغيير و وضع بصمتها في عالم متغير و تكنولوجيا تتقدم في تسارع. اذ لا بد من مجاراة التكنولوجيا الحديثة و الانجازات الحاصلة في المجال الرقمي سواء على مستوى الشركات او العتاد او البرامج حتى و ان كان العتاد اقتناؤه صعبا، الا انهم قامو بعدة انجازات دخلو بها عالم الشركات الناشئة من بابه الواسع و لا زال الطريق مفتوحا امامهم . فقط لا بد من تحدي الصعاب و عدم الاستسلام للظروف .

من جانب اخر وعلى العكس فان تأثير وظيفة البحث والتطوير على نجاح منظمات الأعمال في الجزائر واضح جدا، إذ أن المخرجات كانت ضعيفة و غير مقبولة مقارنة بالمدخلات مما يدل على ضعف في عملية المعالجة و وجود اختلال و فوارق نظامية بينهما. و هذا ما أثبتته ترتيب الجزائر 111 من أصل 154 دولة في مؤشر المعرفة العالمي بسبب ضعف البنية التحتية للابحاث و الابتكارات في هذا المجال. إضافة الى التقرير السنوي لمنظمة WIPO الصادرة عن الامم المتحدة لسنة 2021، حيث سجلت الجزائر حسب مؤشر الابتكار العالمي في المرتبة 120 من اصل 132 اقتصاد عالمي.

5. التوصيات:

- توفير التمويل اللازم و زيادة الانفاق الحكومي في المجال العلمي، و دعم المخترعين (رفع نسبة الانفاق الحكومي في مجال البحث والتطوير خاصة في شركات الاعمال)؛
- تسهيل الاجراءات أمام طالبي براءات الاختراع و المبتكرين داخل الجزائر أو خارجها؛
- خلق بيئة مشجعة على الاختراع والبحث العلمي (محابر البحث و دعمها بزيادة ميزانيتها لتشجيعها على دخول المجالات الوطنية في open acces) ؛
- الاستثمار في شركات التكنولوجيا كونها تحقق ارباح خيالية خاصة بعد أزمة كوفيد – 19 .

- الاعتماد على صيغ تمويل متنوعة كالقروض المتوسطة والطويلة الأجل...؛
- تجنب التركيز على تحقيق الأرباح بسرعة، بل الاهتمام ببناء صورة للمؤسسة على المدى البعيد؛
- إزالة العوائق اللوجستية أمام الراغبين في التصدير؛
- الاهتمام بدراسة الجدوى او بدراسة مبنية على معلومات دقيقة وتتميز بالدقة لتجنب المزيد من الجهد و الأموال والوقت بدون رقابة او مراعاة لمحدودية قدراتها.

قائمة المراجع :

- برنامج الأمم المتحدة الإنمائي ومؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم للمعرفة. (2021). *مؤشر المعرفة العالمي 2021*. تاريخ الاسترداد 08 10 2022، من البحث والتطوير والابتكار: <https://www.knowledge4all.com/ar/gki>
- Aidin Salamzadeh, H. K. (January 2015). *Startup Companies: Life Cycle and Challenges. the 4th International Conference on Employment, Education and Entrepreneurship (EEE)*. (pp. 03-05). Belgrade, Serbia: ResearchGate.
- al, k. e. (2020). *travaux dir. office* , 14-22.
- OECD. (2015). *Concepts and definitions for identifying R&D. Dans OECD, Guidelines for Collecting and reporting data on research* (pp. 43-79). Paris, france: OECD.
- World Intellectual Property Organization (WIPO). (2021). *global innovation index 2021*. USA: specialized agency of the United Nations.
- بويعة عبد الوهاب. (2012/2011). *دور الابتكار في دعم الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية دراسة حالة اتصالات الجزائر للهاتف النقال موبيليس*. قسنطينة، الجزائر: جامعة منتوري.
- خديجة عرفة. (2021, 07 05). *الصناعات الثقافية والإبداعية وقوة الصين الناعمة*. تاريخ الاسترداد 09 02 2022، من الصين اليوم: http://www.chinatoday.com.cn/ctarabic/2018/wmdslzdf/202107/t20210705_800252092.html
- دريدي منيرة، حروش سلمى. (2019). *دور البحث والتطوير في القدرة التنافسية للمؤسسات. مجلة إيليزا للبحوث والدراسات، 04 (01)، 152-133*.
- رابح دارم، سيد احمد حاج عيسى، قاسمية لحشم. (2020). *معوقات الابتكار الرقمي في المؤسسات الجزائرية دراسة حالة عينة من المؤسسات الجزائرية. مجلة البديل الاقتصادي، 6 (2)، 26-11*.
- رعد الصرن. (2020). *ادارة الابداع والابتكار*. سوريا: الجامعة الافتراضية السورية.
- مجلة شعاع للدراسات. *دور حاضنات الأعمال التكنولوجية في دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر*. (2020). ا. ع. زبير (01) 01، *الاقتصادية*.
- سامر عرقاوي، فادي حرز الله، سهى مفيد. (2020). *الابتكار الاداري واستراتيجية ريادة الاعمال : العلاقة والاثار دراسة حالة في الشركة الاسلامية الفلسطينية للتنمية. مجلة جامعة فلسطين التقنية للابحاث، 8 (1)، 64-47*.
- سامر عرقاوي، فادي حرز الله، سها مفيد. (2020). *الابتكار الاداري واستراتيجية ريادة الاعمال : العلاقة والاثار دراسة حالة في الشركة الاسلامية الفلسطينية للتنمية. مجلة جامعة فلسطين التقنية للابحاث، 8 (1)، 64-47*.
- سامية مخن، محمد الساسي الشايب. (ديسمبر، 2015). *القدرة على التفكير الابتكاري - قراءة مفاهيمية. مجلة العلوم الانسانية والاجتماعية ، 58-47*.
- سماعيل عيسى، محي الدين محمود عمر، بوزكري جيلالي. (2020). *دراسة تطور أداء مدخلات الابتكار ومخرجاته وعلاقته بالدخل وفق مؤشر الابتكار العالمي GII دراسة حالة الجزائر. لة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، 13 (1)، 653-637*.
- شريعة بوالشعور. (2018). *دور حاضنات الاعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة startups – دراسة حالة الجزائر. مجلة البشائر الاقتصادية، 04*.
- شريعة يحيى الخليفة. (2017, 01 19). *الابتكار الاجتماعي*. تاريخ الاسترداد 08 31 2022، من القبس: <https://www.alqabas.com/article/347793-%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%A8%D8%AA%D9%83%D8%A7%D8%B1-%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%AC%D8%AA%D9%85%D8%A7%D8%B9%D9%8A>
- عبد القادر بن السعيد عقون. (2021). *استراتيجية البحث والتطوير Re D في المؤسسات كاساس لتفعيل التعاون الجزائري الدولي في مجال البحث العلمي. مجلة الابتكار والتنمية الصناعية، 4 (1)، 29-1*.
- عبد اللطيف مصيطفي، عبد القادر مراد. (2013). *أثر استراتيجية البحث والتطوير على ربحية المؤسسة الاقتصادية. مجلة أداء المؤسسات الجزائرية (4)، 40-27*.

فروي رمزي، جناس مصطفى. (2017). دراسة وصفية لنشاط الابتكار في المؤسسات الجزائرية. *Revue Maghrébine Management des Organisations*, 2 (1), 12-24.
مصطفى بورنان، علي صولي. (2020). الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول لانجاح المؤسسات الناشئة). *مجلة دفتار اقتصادية*، 12 (01)، 134.
العلاقة والاثر دراسة حالة في الشركة الاسلامية: الابتكار الاداري واستراتيجية ريادة الاعمال. (2020). ع. س. مفيد
47-64. (1) 8، *مجلة جامعة فلسطين التقنية للابحاث*. الفلسطينية للتنمية
نزار كاظم صباح الخيكاني. (2010). إمكانات البحث والتطوير في بلدان عربية مختارة ودورها في تعزيز القدرة التنافسية. *مجلة القادسية للعلوم الإدارية والاقتصادية*، 12 (1)، 98-118.
هشام بروال، جهاد خلوط. (2017). التعليم المقاولاتي وحثمية الابتكار في المؤسسات الناشئة. *مجلة معهد العلوم الاقتصادية (مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة)*، 20 (03)، 20.
هند غدايفي، احمد فرحات، يونس بن حسين. (2018). الابتكار وطرق قياسه وتنميته (مقاربة نظرية). *مجلة الباحث في العلوم الانسانية والاجتماعية* (35)، 775-782.
الاسترداد 31 08، 2022، من القبس: <https://www.alqabas.com/article/5807589->

¹ Rui Pedro Campos Magalhães, **What is a Startup? A Scoping Review on How the Literature Defines Startup**, apresentado à Universidade Católica Portuguesa, para obtenção do grau de mestre em Management, Católica Porto Business School, Março 2019, p.9.

²<https://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%B4%D8%B1%D9%83%D8%A9%D9%86%D8%A7%D8%B4%D8%A6%D8%A9>

* يتم استخدام مفهوم الشركات الناشئة في أغلب الأحيان عند الحديث عن الشركات في الاقتصاد الرقمي (حيث أنها تشكل غالبية الشركات الناشئة)، ولكن هناك أيضاً صناعات أخرى تزدهر فيها الشركات الناشئة، مثل التكنولوجيا الطبية أو التعليم. تم أخذ كل هذه الأنواع من الشركات الناشئة في الاعتبار.

Look : Tobias Kollmann & al, **European Startup Monitor**, ESM, 2015, p.15.
³ibid.

⁴Startup= Growth, September 2012. From the site : <http://paulgraham.com/growth.html>

⁵المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 55، 21 سبتمبر 2020.

⁶ Rahmat Nurcahyo & al, **Characteristics of Startup Company and Its Strategy: Analysis of Indonesia Fashion Startup Companies**, International Journal of Engineering & Technology, 2018, p.44.

⁷مضى بسويح وآخرون، **واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر**، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 7، العدد 3، 2020، ص 408-409.

⁸الشركات الناشئة: التعريف والخصائص وأنواعها، 26 يونيو 2020. من الموقع: <https://www.fadi-ja.com/2020/06/Startups.html>

⁹فاطمة بكدي وفاطمة الزهراء خباري، الشركات الناشئة أحادية القرن: أسباب النجاح والانتقادات: دراسة حالة الشركات المدرجة بمنصة CB insight لعام 2019، مجلة الباحث الاقتصادي، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، المجلد 9، العدد 1، 2021، ص 533.

¹⁰StartupBlink, op.cit, p.25.

¹¹José Santisteban&David Mauricio, **Systematic literature review of critical successfactors of information technology startups**, Academy of Entrepreneurship Journal Volume 23, Issue 2, 2017, pp.10-11.

¹²StartupBlink , op.cit, p.162.

¹³Look. - StartupBlink , op.cit, p.163.+

<https://teyssir.com/%D8%A7%D9%84%D8%B4%D8%B1%D9%83%D8%A7%D8%AA-%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%A7%D8%B4%D8%A6%D8%A9-%D9%81%D9%8A-%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%85%D8%A7%D8%B1%D8%A7%D8%AA/>

¹²<https://www.forbesmiddleeast.com/ar/lists/top-50-most-funded-startups/>

قائمة المراجع:

- باللغة العربية:

- المرسوم والتنفيذ رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 55، 21 سبتمبر 2020.

- منبسويجوا خرون، واقعوا فاقا للمؤسساة الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 7، العدد 3، 2020

- فاطمة بكدي فاطمة الزهراء خبازي، الشركات الناشئة أحادية القرن: أسباب النجاح أو الانتقادات:

- دراسة حالة الشركات المدرجة بمنصة CB insight للعام 2019، مجلة الباحث الاقتصادي، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، المجلد 9، العدد 1، 2021.

- لجنة الشركات الناشئة التابعة للتجمع الجزائري للنشاطات الرقمية (GAAM)، تشخيص النظام البيئي للشركات الناشئة

من الموقع: <https://blog.gaan-dz.com/%D8%AA%D8%B4%D8%AE%D9%8A%D8%B5-%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%B8%D8%A7%D9%85-%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%8A%D8%A6%D9%8A-%D9%84%D9%84%D8%B4%D8%B1%D9%83%D8%A7%D8%AA-%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%A7%D8%B4%D8%A6%D8%A9>

%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%B8%D8%A7%D9%85-

%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%8A%D8%A6%D9%8A-

%D9%84%D9%84%D8%B4%D8%B1%D9%83%D8%A7%D8%AA-

%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%A7%D8%B4%D8%A6%D8%A9

- باللغة الأجنبية:

- José Santisteban & David Mauricio, Systematic literature review of critical success factors of information technology startups, Academy of Entrepreneurship Journal .Volume 23, Issue 2, 2017,

- Rahmat Nurcahyo & al, Characteristics of Startup Company and Its Strategy: Analysis of Indonesia Fashion Startup Companies, International Journal of Engineering & Technology , 2018

- Rui Pedro Campos Magalhães, What is a Startup? A Scoping Review on How the Literature Defines Startup, apresentado à Universidade Católica Portuguesa, para obtenção do grau de mestre em Management, Católica Porto Business School, Março 2019

- StartupBlink, Global Startup Ecosystem Index 2023, 2023

- Tobias Kollmann & al, European Startup Monitor, ESM, 2015

مواقع الأنترنت:

- الشركات الناشئة: التعريف والخصائص وأنواعها، 26 يونيو 2020. من الموقع:

<https://www.fadi-ja.com/2020/06/Startups.html>

https://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%B4%D8%B1%D9%83%D8%A9_%D9%86%D8%A7%D8%B4%D8%A6%D8%A9

Startup= Growth, September 2012. From the site : <http://paulgraham.com/growth.html> -

<https://teyssir.com/%D8%A7%D9%84%D8%B4%D8%B1%D9%83%D8%A7%D8%AA-%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%A7%D8%B4%D8%A6%D8%A9-%D9%81%D9%8A-%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%85%D8%A7%D8%B1%D8%A7%D8%AA>

[/https://www.forbesmiddleeast.com/ar/lists/top-50-most-funded-startups](https://www.forbesmiddleeast.com/ar/lists/top-50-most-funded-startups) -

https://studyshoot.com/_/startup-companies-in-the-uae/ -

<https://www.forbesmiddleeast.com/ar/lists/top-50-most-funded-startups/> -

المؤسسات الناشئة: بين تشخيص الصعوبات والمشاكل، واستشراف التحديات والفرص

د. محمد خداوجي، جامعة زيان عاشور بالجلفة (الجزائر)، m.benmoussa@univ-djelfa.dz

د. عبد القادر لباز، جامعة زيان عاشور بالجلفة (الجزائر)، abdelkaderlebbaz2013@gmail.com

ملخص:

تواجه المؤسسات الناشئة العديد من الصعوبات والمشاكل، كما تستشرفها الكثير من التحديات والفرص. تبحث هذه الورقة في القضايا الرئيسية التي تواجهها المؤسسات الناشئة في مراحلها الأولى. تتمثل الأهداف في فهم الصعوبات والمشاكل التي تواجهها المؤسسات الناشئة، وتحليل التحديات الرئيسية التي تواجهها، واستكشاف الفرص المتاحة لها. استخدمت الورقة المنهج الوصفي التحليلي من خلال تحليل البيانات الثانوية ومراجعة الأدبيات والدراسات السابقة المتعلقة بهذا الموضوع. توصلنا من خلال البحث إلى أن المؤسسات الناشئة تواجه صعوبات في مجالات مثل التمويل، اكتساب المواهب، تحقيق توافق المنتج مع السوق، التوسع، القوانين المنظمة والمنافسة. ومع ذلك، لدى المؤسسات الناشئة أيضاً فرصاً مثل التقنيات المبتكرة، الدعم الحكومي، التمويل الجماعي، الحاضنات والأسواق المتنامية. تحتاج المؤسسات الناشئة إلى الاستفادة من هذه الفرص مع التغلب على الصعوبات من خلال مقاربات رشيقة، مثابرة المؤسسين، الحلول الإبداعية والدعم الخارجي. تقدم الورقة فهماً أعمق لتحديات المؤسسات الناشئة، وهي تشكل مرجعاً مفيداً لرواد الأعمال، وصناع السياسات والباحثين.

الكلمات المفتاحية: المؤسسة الناشئة، صعوبات، المشاكل، تحديات، الفرص.

Abstract:

Startups face many difficulties and problems, and many challenges and opportunities await them. This paper examines the key issues faced by startups in their early stages. The

objectives are to understand the difficulties and problems startups encounter, analyze the major challenges they face, and explore their opportunities. The paper used the descriptive analytical approach by analyzing secondary data and reviewing the literature and previous studies related to this topic. The research finds that startups face difficulties in funding, talent acquisition, product-market fit, scaling up, regulations, and competition. However, they also have opportunities like innovative technologies, Government support, crowdfunding, incubators, and growing markets. Startups need to leverage these opportunities while overcoming difficulties through agile approaches, perseverance of founders, creative solutions, and external support. The paper provides a deeper understanding of startup challenges, useful for entrepreneurs, policymakers, and researchers.

Keywords: Startup, Difficulties, Problems, Challenges, Opportunities.

1. مقدمة

تبعث المؤسسات الناشئة الحيوية والديناميكية المتجددين في اقتصاد الدول، فهي غالباً ما تأتي بأفكار ومنتجات وخدمات مبتكرة تلبي احتياجات السوق وتوفر حلولاً إبداعية للمشكلات، حيث يمكن أن يرجع ذلك إلى روح المخاطرة والابتكار التي تتمتع بها هذه المؤسسات، بالإضافة إلى مرونتها وقدرتها على التكيف السريع مع متغيرات السوق.

تساهم المؤسسات الناشئة في خلق فرص وظيفية للشباب المبدعين من خريجي الجامعات الذين يمتلكون أفكاراً ريادية ورغبة في تحويلها إلى مشاريع ناجحة تحقق لهم الاستقلال المادي والوظيفي، كما تمكنهم من ترجمة طموحاتهم وإسهاماتهم الإبداعية على أرض الواقع من خلال تلك المشاريع الناشئة، من هذا المنطلق تُسهم المؤسسات الناشئة في تحفيز النمو الاقتصادي من خلال منتجاتها وخدماتها المبتكرة التي تلبي احتياجات السوق، كما تعمل على بث وتنمية روح المبادرة والريادة لدى أفراد المجتمع، خاصةً الشباب منهم، من خلال تشجيعهم وإلهامهم لتحويل أفكارهم وإبداعاتهم إلى مشاريع ناجحة تخدم الاقتصاد الوطني.

المؤسسات الناشئة غالباً ما تواجه تحديات جمة في مراحلها الأولى، ولعل من أبرزها صعوبة الحصول على التمويل الكاف من أجل بدء المشروع وتطويره، كذلك، صعوبة الوصول إلى الأسواق وكسب ثقة المستهلكين في منتجات جديدة، لذلك فإن دعم المؤسسات الناشئة وتهيئة المناخ الملائم لها يعد أمراً حيوياً لضمان استمراريتها ونجاحها، الأمر الذي ينعكس إيجاباً على الاقتصاد الوطني بأكمله.

1.1. أهداف البحث

تتمثل أهداف هذا البحث في الآتي:

- محاولة فهم الصعوبات والمشاكل الرئيسية التي من الممكن أن تواجهها المؤسسات الناشئة في مراحلها الإنطلاقية المبكرة.
- العمل على تحليل التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة عبر المجالات الوظيفية المختلفة.
- محاولة استكشاف أهم الفرص التي يمكن أن تتاح أمام المؤسسات الناشئة، والتي يمكنها أن تستفيد منها.

- تقديم توصيات مفيدة لرواد الأعمال والمؤسسات الناشئة، بناءً على تحليل ومراجعة الأدبيات.

2.1. أسئلة البحث

يسعى هذا البحث للإجابة على الأسئلة التالية:

- ما هي الصعوبات والمشاكل الأساسية التي يمكن أن تواجهها المؤسسات الناشئة في مراحلها المبكرة؟
- فيم تتمثل أهم التحديات الكبرى التي من المحتمل أن تواجهها المؤسسات الناشئة في مجالات وظائف المؤسسة على غرار التسويق، المالية، الموارد البشرية العمليات واللوائح التنظيمية؟
- ما هي أهم الفرص المتاحة -والتي يمكن الاستفادة منها- أمام المؤسسات الناشئة؟
- كيف يمكن للمؤسسات الناشئة التغلب على الصعوبات، المشاكل والتحديات التي تواجهها؟

3.1. أهمية البحث

تؤدي المؤسسات الناشئة دوراً حاسماً في سياق رفع نسق النمو الاقتصادي وتسريع عجلة الابتكار، مع ذلك، فهي تواجه العديد من العقبات في مراحلها المبكرة. فهم صعوبات وتحديات وفرص المؤسسات الناشئة بعمق يمكن أن يكون محل فائدة عظيمة لأصحاب المصلحة:

- رواد الأعمال يمكنهم تصميم استراتيجيات مناسبة للتغلب على هذه المشاكل.
- صانعو السياسات يمكنهم تقديم إصلاحات ومبادرات لخلق بيئة مُمكنة.
- المستثمرين يمكنهم اتخاذ قرارات تمويل مستنيرة تعترف بالمخاطر وتستفيد من الفرص.
- المؤسسات يمكنها تطوير نماذج مشاركة أفضل من أجل تعزيز التعاون مع المؤسسات الناشئة أو الاستحواذ عليها.
- الباحثون يمكنهم تحديد الفجوات المعرفية من أجل إجراء المزيد من الدراسات.

4.1. منهجية البحث

باستخدام منهج وصفي تحليلي، تستعرض هذه الدراسة الأدبيات والدراسات السابقة المتعلقة بقضية الشركات الناشئة من خلال تحليل البيانات الثانوية. تتضمن مصادر هذه البيانات المجالات الأكاديمية والتقارير والمقالات الإخبارية والمواقع الموثوقة. يركز هذا التحليل والمراجعة على تحديد الصعوبات والتحديات والفرص التي يتم ذكرها بشكل متكرر في مختلف المصادر.

2. مفهوم المؤسسات الناشئة

وفقاً لستيف بلانك (Steve Blank)، رجل أعمال في وادي السيليكون، فإن المؤسسة الناشئة هي "منظمة مؤقتة مصممة للبحث عن نموذج أعمال قابل للتكرار وقابل للتطوير" (Blank, 2010).

بالنسبة لـ (Baldridge, 2022) "المؤسسات الناشئة هي مؤسسات شابة تم تأسيسها لتطوير منتج أو خدمة فريدة، وتقديمها إلى السوق، وجعلها لا تقاوم للعملاء".

حسب (Grant, 2022) "يشير مصطلح المؤسسة الناشئة إلى مؤسسة في المراحل الأولى من العمليات. يتم تأسيس المؤسسات من قبل واحد أو أكثر من رواد الأعمال الذين يرغبون في تطوير منتج أو خدمة يعتقدون أن هناك طلبًا عليها. تبدأ هذه المؤسسات عمومًا بتكاليف عالية وإيرادات محدودة، وهذا هو السبب في أنها تبحث عن رأس المال من مجموعة متنوعة من المصادر مثل أصحاب رؤوس الأموال".

"المؤسسات الناشئة هي مؤسسات شابة تأسست لتطوير منتج أو خدمة فريدة، وتقديمها إلى السوق وجعلها لا تقاوم ولا يمكن تعويضها للعملاء" (Baldrige, 2022).

المؤسسات الناشئة عادة ما تكون مؤسسات صغيرة وحديثة النشأة، أسسها مجموعة من رواد الأعمال الشباب المبتكرين، يسعون لتلبية احتياجات سوقي أو تقديم حلول جديدة ومبتكرة لمشكلة ما. تتميز المؤسسات الناشئة بروح المبادرة والابتكار وتحمل المخاطرة، ولديها القدرة على النمو والتوسع السريع. تواجه تحديات كثيرة في بداياتها، لكنها إذا نجحت تحقق عوائد مالية ضخمة في وقت قصير نسبيًا. من أهم مميزات المؤسسات الناشئة قدرتها على الابتكار واستخدام التكنولوجيا بشكل مكثف، وسرعة تكيفها مع احتياجات السوق. تعتبر المؤسسات الناشئة عنصر مهم لتحفيز الابتكار وخلق فرص وظيفية وثروات جديدة.

تتمثل أهم سمات المؤسسات الناشئة فيما يلي (Nichols, 2023):

- الابتكار (Innovation) - تركز المؤسسات الناشئة على إنشاء منتجات أو خدمات جديدة لا توجد بالفعل في السوق. فهي لا تقوم ببساطة بنسخ النماذج التجارية أو المنتجات الموجودة. يسمح هذا الابتكار لها بتقديم شيء فريد وسد الفجوات الموجودة في السوق.
- التكنولوجيا (Technology) - تستفيد المؤسسات الناشئة من التكنولوجيات الجديدة مثل الذكاء الاصطناعي والبيانات الضخمة والحوسبة السحابية لبناء منتجاتها واكتساب ميزة تنافسية. يسمح استخدام أحدث التكنولوجيات لها بتقديم حلول أفضل.
- إمكانية التوسع (Scalability) - تهدف المؤسسات الناشئة إلى إنشاء نماذج أعمال يمكن توسيعها بسرعة. وهذا يعني أن أعمالها يمكن أن تنمو بسرعة وتستوعب المزيد من العملاء دون زيادة تناسبية في التكاليف. تسمح إمكانية التوسع بالنمو الأسّي.
- النمو (Growth) - أحد أهداف المؤسسات الناشئة هو تحقيق نمو هائل. فهي تريد نموًا ضخمًا في المستخدمين والإيرادات في فترة قصيرة من الوقت. من المتوقع أن تظهر المؤسسات الناشئة معدلات نمو مذهلة.
- العمر (Age) - عادة ما تكون المؤسسات الناشئة مؤسسات حديثة العهد، أقل من خمس سنوات. ينطبق مصطلح "المؤسسة الناشئة" عادة فقط على المرحلة الأولى من نمو الأعمال عندما تعمل على إيجاد توافق المنتج مع السوق، بعد حوالي خمس سنوات، تخرج من مرحلة المؤسسات الناشئة.

- المخاطرة (Risk) - هناك قدر هائل من عدم اليقين في إنشاء المؤسسة ناشئة. تفشل معظم المؤسسات الناشئة بسبب عدم وجود توافق بين المنتج والسوق، أو نفاذ التمويل، أو هزيمتها على يد المنافسين، ولكن إمكانية النجاح الهائل تدفع رواد الأعمال لتحمل المخاطرة.

3. الصعوبات والمشكلات التي تواجه المؤسسات الناشئة

تواجه المؤسسات الناشئة العديد من الصعوبات والمشكلات، خاصة في مراحلها المبكرة. ومن أبرز هذه الصعوبات والمشكلات:

1.3. التمويل

وفقاً لعدة مصادر، يعد ترتيب التمويل الكافي أحد أكبر التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة (Sulillari, 2023). قد تواجه المؤسسات الناشئة تحديات مالية في شكل تقليل قيمة المؤسسة أو المبالغة فيها، وصعوبة في العثور على التمويل، والقرارات الصعبة عند تقييم شركتهم (Levy & Novet, 2022). نظراً لكونها مشاريع حديثة الإنشاء ليس لها تاريخ تشغيلي، فإن المؤسسات الناشئة تكافح من أجل زيادة رأس المال من مصادر خارجية مثل البنوك والمؤسسات المالية والمستثمرين. هناك قيود على التنظيم الذاتي (Bootstrapping)، حيث يوفر المؤسسون رأس مالهم الخاص. بدون التمويل الكافي، لا يمكن للمؤسسات الناشئة تطوير منتجاتها وإطلاقها، أو توظيف المواهب، أو التسويق بفعالية أو توسيع نطاق العمليات. العديد من المؤسسات الناشئة الواعدة تفشل بسبب نقص الأموال اللازمة لانطلاقها السليم.

2.3. اكتساب المواهب

يعد تعيين موظفين موهوبين أمراً بالغ الأهمية لنجاح المؤسسات الناشئة. ومع ذلك، فإن جذب أفضل المواهب والاحتفاظ بها أمر صعب (McKinsey & Company, 2017). الموظفون الموهوبون ينظرون للمؤسسات الناشئة على أنها محفوفة بالمخاطر، مقارنة بالمؤسسات الكبرى والراسخة. نتيجة لذلك، تضطر المؤسسات الناشئة للاعتماد على المواهب الشابة والمبتدئة، وهذا يشكل تحدياً آخر. رواد الأعمال في المؤسسات الناشئة يبذلون جهوداً كبيرة للتعويض عن نقص الخبرة عند الموظفين، من خلال التدريب والإرشاد وإيجاد بيئة عمل جاذبة.

3.3. تحقيق ملاءمة المنتج للسوق

يعد تطوير المنتجات التي تلي احتياجات السوق تحدياً كبيراً للشركات الناشئة (Skok, 2022). تندفع العديد من الشركات الناشئة إلى تطوير المنتجات دون التحقق من صحة فكرة العمل الأولية بشكل صحيح لأنها تتسرع في طرح فكرة، على افتراض أن العملاء سيحبونها، دون اختبار المفهوم فعلياً مع المستخدمين المحتملين. يمكن أن يؤدي هذا إلى بناء منتجات لا تلي احتياجات العملاء حقاً، أو ليس لها طلب حقيقي في السوق.

يجب أن تأخذ الشركات الناشئة الوقت الكافي للتحقق من صحة أفكارها قبل وأثناء تطوير المنتج من خلال تطوير نسخة أولية مبسطة من المنتج من خلال تقنيات مثل مقابلات العملاء واستطلاعات المستخدمين المستهدفة التي تحتوي فقط على

الأساسيات اللازمة لاختبار افتراضات بدء التشغيل حول وظيفة المنتج والسوق، وكذلك جمع التعليقات في وقت مبكر وبشكل متسق. بدون التحقق المسبق، يمكن أن تضيق الشركات الناشئة الوقت والمال لبناء منتجات أو خدمات تفشل لأنها لا تلبى احتياجات العملاء. إذا تبين أن المنتج أو الخدمة يحل مشكلة غير موجودة، أو يلبي حاجة لا يحتاجها العملاء بالفعل، فإن تجاوز خطوة التحقق من الصحة والمضي قدماً في الإنشاء يمكن أن يدمر المؤسسة الناشئة. المفتاح هو التحقق من توافق المنتج مع السوق قبل تكثيف جهود التطوير والمبيعات. تحتاج الشركات الناشئة إلى التثبيت من أن مفهوم منتجاتها يقدره العملاء ويلبي احتياجاتهم المهمة، خلاف ذلك، المؤسسة الناشئة تخاطر بإطلاق منتج أو خدمة غير ناجح لن يشتريه أحد، مما يعرض الشركة الناشئة لخطر الفشل.

4.3. توسيع نطاق العمليات

تواجه المؤسسات الناشئة صعوبة في توسيع عملياتها خارج المرحلة الأولية (Gulati, 2021). مع انتقال المؤسسات الناشئة من مرحلة المشروع الحديث إلى مؤسسة أكبر، تواجه تحدي توسيع نطاق عملياتها. يتطلب هذا التوسع إنشاء عمليات وأنظمة وبنية تحتية لدعم النمو. جزء رئيسي من التوسع هو توفير رأس المال المادي، والمرافق للإنتاج والتخزين والتوزيع بأحجام أكبر. على المؤسسات الناشئة اقتناء مكاتب ومستودعات ومعدات تصنيع أكبر، وغيرها من الأصول لمواجهة مع التوسع، حيث إن توسيع العمليات في مواقع متعددة يتطلب رأس مال ضخماً. يظهر مكون أساسي آخر للتوسع هو تطوير عمليات أعمال فعالة في أقسام مثل المبيعات والتسويق والمالية والموارد البشرية وخدمة العملاء. يمكن للمؤسسات الناشئة في المراحل الأولية العمل بشكل غير رسمي، لكن التوسع يتطلب عمليات رسمية. كما يعني التوسع إقامة علاقات سلسلة التوريد وقنوات التوزيع لتسليم المنتجات/الخدمات بسلاسة. قد ينطوي ذلك على التعاقد مع مصنعين، والتفاوض على صفقات مع الموردين، وبناء شبكة توزيع. تواجه العديد من المؤسسات الناشئة صعوبة في التوسع بنجاح لأنها مقيدة بموارد مالية محدودة. يمكن أن يكون الحصول على تمويل للاستثمار في التوسع أمراً صعباً. يمكن أن تكون التنفيذ أيضاً تحدياً - قد لا تمتلك المؤسسات الناشئة مدراء ذوي خبرة في قيادة النمو السريع.

5.3. الأنظمة والامتثال

تخلق البيئات التنظيمية المعقدة عوائق أمام المؤسسات الناشئة (Martin et al., 2019). غالباً ما تواجه المؤسسات الناشئة تحديات في التنقل ضمن الأطر التنظيمية المعقدة. مع محدودية الموارد والخبرة، تصارع هذه المؤسسات لفهم اللوائح الموسعة ومتطلبات الترخيص عبر الصناعات المختلفة والالتزام بها. إن الوقت والمال المنفق على الامتثال للأنظمة واللوائح يؤخذان من تطوير المنتج وتوسيع نطاق العمل. نتيجة لذلك، تُخدم اللوائح الصارمة المؤسسات الكبيرة المستقرة، وتُخفق الابتكار من المؤسسات الصغيرة الريادية التي تسعى إلى دخول أسواق جديدة أو تحطيم النماذج القائمة.

6.3. حدة التنافس

تواجه المؤسسات الناشئة منافسة شرسة من قبل المؤسسات الراسخة التي تهيمن على السوق. تستفيد المؤسسات الراسخة من هوية العلامة التجارية القوية، وقاعدة العملاء الكبيرة، واقتصاديات الحجم، وقوة التفاوض (Porter, 1989).

تنتظر المؤسسات الناشئة معركة شاقة ضد المؤسسات الراسخة ذات المزايا الكبيرة مثل العلامات التجارية القوية، وقاعدة العملاء الكبيرة الحالية، واقتصاديات الحجم، وقوة التفاوض مع الموردين والموزعين. من أجل المنافسة، يجب على المؤسسات الناشئة التميز من خلال المنتجات/الخدمات المبتكرة، والاستفادة من الرشاقة (الاستجابة والتكيف السريع مع التغيرات في السوق واحتياجات العملاء، وذلك بفضل هياكلها التنظيمية المرنة وغير المعقدة مقارنة بالمؤسسات الكبرى) والتكنولوجيات الجديدة، واستهداف الشرائح السوقية المتخصصة التي تحملها المؤسسات الكبرى، وتقديم خدمة عملاء ودعم استثنائيين.

4. التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة

تواجه المؤسسات الناشئة العديد من التحديات خلال مرحلة نموها المبكرة عبر وظائف العمل الرئيسية.

1.4. تحديات التسويق

يواجه التسويق تحديات كبرى مثل نقص بيانات السوق، وضعف التموضع، وارتفاع تكاليف استقطاب العملاء، وصعوبة إيصال قيمة العرض إلى العملاء (Sarma, 2020). تفتقر المؤسسات الناشئة إلى فهم العملاء الذي اكتسبته المؤسسات الراسخة على مدار سنوات من النشاط. مع وجود بيانات محدودة عن احتياجات العملاء وتفضيلاتهم، تصارع المؤسسات الناشئة لتمييز نفسها والتواصل بشأن القيمة الفريدة التي تتميز بها عروضها. لا يمكن للمؤسسات الناشئة تحمل إعلانات ثقيلة لاستقطاب العملاء مثلما تفعل المؤسسات الراسخة. تجد المؤسسات الناشئة أيضاً صعوبة في إيصال فوائد منتجاتها/خدماتها بفعالية دون نماذج تجارية مثبتة، وأقصى نجاح مثل تلك التي تمتلكها المؤسسات الراسخة.

2.4. تحديات مالية

تواجه المؤسسات الناشئة تحديات كبيرة في الجوانب المالية مثل تحقيق الإيرادات وتقدير التكاليف وإدارة التدفقات النقدية وجمع رأس المال (Naik, 2022). تواجه المؤسسات الناشئة تحديات كبيرة في الإدارة المالية بسبب عدم اليقين وندرة البيانات التاريخية. من الصعب التنبؤ بالإيرادات والتكاليف دون وجود مقاييس أداء سابقة، مما يجعل إعداد الموازنة والتخطيط لها معقداً. تميل المؤسسات الناشئة إلى أن تكون لديها احتياطات نقدية محدودة، لذلك فإن مراقبة النفقات وإدارة التدفق النقدي عن كثب أمر حاسم لضمان توفر أموال كافية للتشغيل. نظرًا لصغر حجمها، تملك المؤسسات الناشئة قدرة تفاوضية ضعيفة مع الموردين وكبار التجار الذين يمكنهم المطالبة بشروط ائتمان مواتية، من شأنها أن تضغط على التدفق النقدي. يتطلب ترتيب التمويل الخارجي من المستثمرين أو المقرضين وقتًا وجهودًا كبيرًا من مؤسسي وإدارة المؤسسات الناشئة. تكون مخاطر الفشل في تأمين التمويل مرتفعة بسبب التاريخ التشغيلي المحدود والمخاطر المترتبة للمؤسسات الناشئة. لذلك تعد الإدارة المالية أولوية رئيسية بالنسبة للمؤسسات الناشئة لتعظيم الاستخدام الفعال لمواردها المحدودة.

3.4. تحديات الموارد البشرية

تواجه إدارة الموارد البشرية صعوبات على غرار استقطاب المواهب المتميز في ظل وجود علامة تجارية ضعيفة بصفتها هي رب العمل، إلى جانب نقص التدريب، وارتفاع معدل دوران الموظفين، وإدارة الصراعات بين المؤسسين والموظفين (Cardon &

(Stevens, 2004). عادةً لا تستطيع المؤسسات الناشئة تقديم الرواتب العالية وفرص النمو الوظيفي الوفيرة المتاحة في المؤسسات الكبرى الراسخة. مع محدودية التمويل وفرق العمل الصغيرة، تواجه المؤسسات الناشئة صعوبة في تقديم برامج تدريبية قوية ومسارات تقدم وظيفي واضحة للموظفين. من جهة أخرى، تساهم القيود المالية وأعباء العمل الشاقة في مراحل بدء المشروع في ارتفاع معدل دوران الموظفين حيث يترك العاملون وظائفهم من أجل وظائف أعلى أجرًا وأكثر استقرارًا. بالإضافة إلى ذلك، يمكن أن تنشأ صراعات بين مؤسسي المؤسسات الناشئة وموظفيها فيما يتعلق بتوجهها المؤسسة وقيمها. غالبًا ما يكون لدى المؤسسين رؤية فردية ومجموعة من المبادئ، في حين قد يدفع الموظفون من أجل اتخاذ قرارات وثقافة أكثر شمولية. مع قلة طبقات الإدارة، يمكن أن تؤثر هذه الصراعات حول الرؤية والقيم مباشرةً على الموظفين.

4.4. التحديات التشغيلية

إن أبرز التحديات التشغيلية تكمن في المحافظة على معايير الجودة، وإدارة اللوجستيك (الإمداد) والمخزون، ونقص البنى التحتية (Jenkins, 2022). غالبًا ما تواجه المشاريع الصغيرة ورواد الأعمال تحديات في الحفاظ على الجودة والكفاءة مع توسع عملياتها. فمع محدودية الموظفين والأنظمة الأساسية، يصعب المحافظة على وتيرة الطلب المتقلب للعملاء وإدارة المخزون واللوجستيك بسلاسة. كما أن العمل من المنزل أو مكتب صغير مع عدم وجود عمليات رسمية مطبقة يجعل التنسيق صعباً. ومع ذلك، فإن إنشاء مرافق أو أنظمة متقدمة كبيرة يتطلب استثمارات أولية كبيرة قد لا تتمكن المشاريع الناشئة من تحملها. والمعضلة تكمن في كيفية تقديم جودة ثابتة وتلبية الطلب المتزايد دون الإفراط في استغلال الموارد المحدودة. هنا، يلزم تخطيط دقيق حول المخزون والموظفين والأنظمة والعمليات، من أجل توسيع النطاق بسلاسة دون المساس بالجودة أو الربحية. الاستفادة من التكنولوجيات والشراكات المتاحة يمكن أن يساعد في تعظيم الموارد المحدودة في مراحل النمو المختلفة.

5.4. التحديات التنظيمية

تتطلب الجوانب التنظيمية مثل التراخيص والتصاريح والضرائب والتدقيق والامتثال لقوانين العمل جهداً كبيراً (Kitching et al., 2015). يمكن أن يكون إطلاق عمل تجاري جديد مرعباً للوهلة الأولى لرواد الأعمال الذين يفتقرون إلى الخبرة مع مختلف المتطلبات القانونية والتنظيمية. غالبًا ما توجد عمليات تسجيل معقدة تنطوي على عدة أشكال وتصاريح وتراخيص وما إلى ذلك، يجب تقديمها بشكل صحيح. يمكن أن تكون أعباء الأوراق المطلوبة مربكة وتؤدي إلى تأخير إطلاق العمل التجاري في نهاية المطاف.

بالإضافة إلى ذلك، غالبًا ما تتغير متطلبات الخضوع للضرائب لعمل تجاري جديد، ويمكن أن يكون من الصعب مواكبة التحديثات حول التقارير والنماذج والمدفوعات المطلوبة ومواعيدها. تضيف السجلات المالية وإمكانية التدقيق مزيداً من التعقيدات. يتطلب الحفاظ على الوثائق المحاسبية المناسبة في حالة التدقيق خبرة يفتقر إليها الكثير من أطقم المؤسسات الناشئة. هناك أيضاً العديد من القوانين واللوائح المتعلقة بالعمالة حول قضايا مثل الحد الأدنى للأجور والعمل الإضافي والإجازات والرعاية الصحية ومساهمات التقاعد وسلامة مكان العمل وما إلى ذلك. قد يجد أصحاب الأعمال الجدد دون خلفية في الموارد البشرية أو خبرة في إدارة الموظفين صعوبة في الامتثال الكامل لكل هذه القواعد. حتى أمور مثل نشر الإشعارات المطلوبة أو تنفيذ الممارسات

المحظورة يمكن أن يكون من الصعب اتباعها بالنسبة للمؤسسات الناشئة. تتراكم أيضاً تكاليف الامتثال بسرعة، سواء كان الحصول على مساعدة مهنية أو برامج أو تدريب وما إلى ذلك. بالنسبة لبدء التشغيل الصغير أو غير الرسمي الذي يفتقر إلى الوقت والأموال الكافيين، يمكن أن يصبح مجموعة من المتطلبات القانونية والتنظيمية مرهقة إذا لم يتم الحصول على النصيحة والإعداد المناسبين. إن التعرض للإجراءات البيروقراطية تجربة صعبة، ولكنه ضروري لإطلاق وتشغيل عمل تجاري قانوني ومسؤول بنجاح.

5. فرص للمؤسسات الناشئة

على الرغم من التحديات المتعددة، تتمتع المؤسسات الناشئة أيضاً بفرص مهمة يمكنها الاستفادة منها. تشمل بعض الفرص البارزة ما يلي:

1.5. التقنيات المبتكرة

إن التطور السريع لتقنيات مثل الذكاء الاصطناعي وإنترنت الأشياء وتقنية البلوك تشين والواقع المعزز والطباعة ثلاثية الأبعاد والطائرات بدون طيار يوفر فرصاً جديدة للمنتجات والأعمال التجارية (Crittenden et al, 2015; Javaid et al, 2022; Raymond, 2023).

تمتلك المؤسسات الناشئة المرونة لبناء مؤسساتها ومنتجاتها حول التقنيات الجديدة من البداية، دون أن تقيدتها الأنظمة القديمة. يمكنها الاستفادة من أشياء مثل الذكاء الاصطناعي والحوسبة السحابية وتحليل البيانات لتوفير خدمات جديدة ومحسنة. من ناحية أخرى، غالباً ما تمتلك المؤسسات الناشئة بنية تحتية تكنولوجية قديمة تجعل من الصعب عليها التكيف بسرعة. من خلال استغلال هذه التقنيات الناشئة بطرق إبداعية، يمكن للمؤسسات الناشئة تقديم حلول مبتكرة والتفوق على مؤسسات الصناعة الراسخة التي تتباطأ في التغيير. إن هذه الرشاقة والابتكارية تتيح للمؤسسات الناشئة اكتساب ميزة على قادة الصناعة الراكدين.

2.5. الدعم الحكومي

تدعم الحكومات المؤسسات الناشئة من خلال التمويل والإعفاءات الضريبية وحاضنات الأعمال والوصول الأرخص إلى البنية التحتية واللوائح المرنة. يعزز ذلك الابتكار والنمو الاقتصادي من خلال تسهيل مهمة رواد الأعمال في تحويل الأفكار إلى مؤسسات. ويتراوح الدعم من المنح والقروض إلى المساحات المكتبية المدعومة والإعفاءات من بعض الإجراءات (Nguyen & Dang, 2021).

توفر برامج الحكومة دعماً حاسماً للمؤسسات الناشئة في مراحلها المبكرة. توفر المسرعات (Accelerators) والمنح للمؤسسات الناشئة إمكانية الوصول إلى رأس المال لبدء العمل. تخفف الحوافز الضريبية مثل الإعفاءات والائتمانات من العبء المالي على المؤسسات الناشئة. توفر حاضنات الأعمال (Incubators) للمؤسسات الناشئة أماكن عمل مدعومة وبرامج توجيه وتدريب. اللوائح المرنة والمساعدة في الامتثال يساهمان في عملية فهم القواعد والمعايير المطبقة واتباعها. معاً، تحسن هذه الجهود الحكومية فرص بقاء المؤسسات الناشئة ونموها خلال المراحل المبكرة الحرجة من التأسيس والعمليات. الهدف النهائي هو تعزيز الابتكار والتنافسية، وخلق فرص العمل من خلال رعاية زيادة الأعمال والمؤسسات الناشئة.

3.5. التمويل الجماعي

بدلاً من البحتنا استثماراً كبيراً من مصادره قليلة مثلًا لـبنوكاً ورجال الأعمال المخاطرين، يجعل التمويل الجماعي (Crowdfunding) من الممكن الحصول على مساهمات أصغر من مجموعة كبيرة من الممولين. هذا يجعل عملية الحصول على التمويل أكثر ديمقراطية، حيث يتيح للأفراد العاديين والمستثمرين الصغار فرصة المشاركة في تمويل المشاريع والمؤسسات الناشئة، وليس فقط كبار المستثمرين والبنوك، من خلال السماح لأي شخص بالاستثمار في المؤسسات الناشئة (Bellavitis et al., 2017). يوفر التمويل الجماعي طريقة لرواد الأعمال والمؤسسات الناشئة لجمع الأموال لمشاريعهم دون الحاجة إلى التنازل عن حصص الملكية. الوفاء بنجاح بهدف حملة التمويل الجماعي يشير إلى أن هناك طلب ودعم للمنتج أو الخدمة. في المراحل المبكرة من التطوير، يمكن أن يساعد تأمين مبالغ صغيرة حتى من مجموعة كبيرة من الممولين الصغار على التحقق من مفهوم الأعمال وتعزيز المصدقية. يستفيد التمويل الجماعي من قوة العديد من المساهمات الصغيرة لتمويل الأفكار الجديدة.

4.5. حاضنات الأعمال ومسرعات النمو

تحتاج المؤسسات الناشئة غالباً إلى المساعدة في بدء تشغيلها ونموها في المراحل المبكرة. حاضنات الأعمال (Incubators) ومسرعات النمو (Accelerators) تقدم دعماً حاسماً من خلال ربط المؤسسات الناشئة بالمرشدين، وتنظيم برامج تدريبية حول مهارات المؤسسات الناشئة الأساسية مثل التخطيط التجاري وجمع التمويل، وتسهيل التواصل مع الشركاء والعملاء المحتملين، وتوفير مساحات مكتبية مشتركة وبنية تحتية مثل خدمة الإنترنت وغرف الاجتماعات. تسمح هذا البيئة التعاونية لرواد الأعمال بالوصول إلى الخبرات والموارد لتحويل أفكارهم إلى مؤسسات قابلة للحياة (Pauwels et al., 2016; Hausberg et al., 2018).

يقدم المرشدون الخبراء إرشادات حول الاستراتيجية والتسويق والعمليات وجمع التمويل. تزود برامج التسريع رواد الأعمال بالمهارات من خلال ورش العمل والدورات. المؤسسات الناشئة غالباً ما تحتاج إلى بنية تحتية مكلفة مثل مساحات مكتبية وخدمة إنترنت سريعة لتشغيل أعمالها. لكن الحصول على هذه الخدمات بشكل منفرد يكون مكلفاً جداً بالنسبة للمؤسسات الناشئة. لذلك تقدم حاضنات الأعمال ومسرعات النمو هذه الخدمات (مساحات مكتبية مشتركة وإنترنت) بطريقة مشتركة وبتكلفة أقل للمؤسسات الناشئة. أي أن المؤسسات الناشئة تستفيد من هذه البنية التحتية المكلفة بتكلفة أقل من خلال حاضنات الأعمال ومسرعات النمو.

5.5. الأسواق المتنامية

تُعد بعض الصناعات الواعدة والأكثر نمواً التي توفر فرصاً هائلة للمؤسسات الناشئة حالياً هي التجارة الإلكترونية، وخدمات التوصيل، وتكنولوجيا الرعاية الصحية، والذكاء الاصطناعي، والواقع الافتراضي، وتكنولوجيا التعليم، والتكنولوجيا المالية، والبيانات الضخمة، وإدارة سلسلة التوريد، واللوجستيات. إن هذه الصناعات ضخمة الحجم، وتتطور بسرعة، ولديها معدلات نمو متوقعة هائلة وفرص سوقية كبيرة. ومن العوامل المحركة للنمو بالتحديد ظهور التسوق والتوصيل عبر الإنترنت، والرقمنة المتزايدة للرعاية الصحية، واعتماد الذكاء الاصطناعي والواقع الافتراضي بشكل متزايد عبر القطاعات، والحاجة المتنامية إلى تحليل البيانات

وتحسين سلسلة التوريد، والطلب المتزايد على التعليم عبر الإنترنت والخدمات المالية. المؤسسات الناشئة التي توظف التكنولوجيا لتقديم حلول مبتكرة وتحديث تحولات في هذه الصناعات لديها القدرة على النمو بسرعة والوصول إلى إمكانات سوقية تتراوح قيمتها بالتريليونات. مع وجود جو مواتية قوية للنمو وفضاء واسع، توفر هذه القطاعات أرضاً خصبة لرواد الأعمال الطموحين والمؤسسات الناشئة لبناء أعمال على نطاق كبير وتحقيق نمو متسارع (Truic, 2023).

مع ظهور أسواق جديدة وناشئة، غالباً ما تكون مؤسسات هذه الأسواق في مراحلها الأولى وتسعى لتأسيس نفسها واكتساب حصة سوقية. وفي مثل هذه الأسواق الناشئة، عادةً ما تتساوى المؤسسات الناشئة الصغيرة مع المؤسسات الكبيرة الراسخة في القدرة على المنافسة والنمو، لعدم وجود ميزة تنافسية واضحة لأي من الطرفين بعد. ومع ذلك، غالباً ما تتمتع المؤسسات الناشئة بمرونة وقدرة أكبر على الابتكار مقارنة بالمؤسسات الراسخة. وهذا يتيح للمؤسسات الناشئة المرونة فرصة اكتساب ميزة تنافسية وميزة الرائد في السوق من خلال استغلال احتياجات السوق الناشئة وسد الفجوات بسرعة، وكذلك من خلال تقديم عروض وحلول مبتكرة قبل منافسيها من المؤسسات الأكثر رسوخاً. فعلى سبيل المثال، قد تستطيع مؤسسة ناشئة في مجال تكنولوجيا المعلومات أن تطور تطبيقاً ذكياً يلبى احتياجات السوق بشكل أفضل وأسرع من المؤسسات الراسخة، ما يمنحها ميزة تنافسية كبيرة كرائدة في هذا التطبيق. لذا، مرونة وابتكار المؤسسات الناشئة يمكنها غالباً من اقتناص الفرص وتحقيق نمو سريع في الأسواق الناشئة.

6. توصيات للمؤسسات الناشئة

بناءً على تحليل الصعوبات والتحديات والفرص، يمكن تقديم بعض التوصيات لرواد أعمال المؤسسات الناشئة:

- تبني مناهج التطوير المرنة. الهدف من ذلك هو التمكن من التحقق من المنتجات بسرعة من خلال جمع تعليقات المستخدمين باستمرار وإطلاق إصدارات أولية مصغرة من المنتج تحتوي على أدنى مجموعة من الميزات الأساسية الصالحة للاستخدام. ثم تعديل المنتجات والعروض بناءً على التعلم من تعليقات المستخدمين والبيانات حول استخدام المنتج، بحيث يتم تطوير المنتج بشكل تدريجي وتكييفه مع احتياجات المستخدمين. وهذا يساعد رواد الأعمال على التصحيح السريع للمسار بناءً على تعليقات المستخدمين الحقيقيين بدلاً من الاعتماد فقط على ما يفترضه رواد أعمال المؤسسات الناشئة حول المنتج.
- الاستفادة من تقنيات مثل التسويق الرقمي (مثل وسائل التواصل الاجتماعي والإعلانات الإلكترونية للوصول إلى العملاء بتكلفة أقل)، والحوسبة السحابية (تخزين البيانات والبرمجيات عن بُعد بدلاً من شراء الخوادم، مما يوفر التكاليف)، والأتمتة (استخدام البرمجيات لأتمتة العمليات مثل خدمة العملاء لتقليل تكاليف العمالة) من أجل تخفيض التكاليف التشغيلية والوصول إلى السوق بسرعة أكبر، مما يمكن المؤسسات الناشئة من تسريع نموها وزيادة فرص النجاح.
- المشاركة بنشاط في برامج الحاضنات والتسريع لاكتساب المعرفة والتوجيه والوصول إلى المستثمرين. ينبغي على رواد الأعمال الناشئة المشاركة بنشاط في برامج الحاضنات (برامج تهدف لدعم وتطوير المؤسسات الناشئة من خلال توفير

الدعم الفني والإداري والاستشارات)، وكذا برامج التسريع (برامج مكثفة وقصيرة المدى لتسريع نمو المؤسسات الناشئة وزيادة فرص نجاحها). والهدف من المشاركة في هذه البرامج هو اكتساب المعرفة والخبرات اللازمة لتطوير المشروع، إلى جانب الحصول على التوجيه والإرشاد من خبراء ومستثمرين، بالإضافة إلى الوصول إلى شبكات المستثمرين لجذب التمويل.

- بناء فريق مؤسس قوي بمهارات مكملة وتقسيم واضح للمسؤوليات بناءً على نقاط القوة. يجب على رواد الأعمال الناشئة بناء فريق مؤسس قوي من خلال اختيار مؤسسين ذوي مهارات متنوعة ومكملة لبعضها البعض، إضافة إلى تحديد المسؤوليات بوضوح بناءً على نقاط قوة كل مؤسس، إلى جانب تقسيم الأدوار بحيث يركز كل مؤسس على مجال خبرته واهتمامه. هذا يعتبر ضرورياً لنجاح المؤسسات الناشئة، حيث إن وجود فريق متكامل المهارات يساعد على بناء أسس المؤسسة وتحقيق أهدافها.
- الحفاظ على النقد من خلال التقشف في المراحل المبكرة. إدارة النفقات بعناية وتعيين الموارد الأساسية فقط. يجب على المؤسسات الناشئة في مراحلها الأولى المحافظة على نقدها من خلال خفض التكاليف والإنفاق بحكمة، وكذا إدارة النفقات بعناية وتجنب الإسراف، إلى جانب تعيين فقط الموارد البشرية الأساسية اللازمة في المراحل الأولى، وذلك للحفاظ على رأس المال وتمويل العمليات الأساسية حتى مرحلة جذب الاستثمارات وتحقيق الإيرادات. وهو أمر حيوي لبقاء المؤسسات الناشئة ونموها.
- تقديم خيارات أسهم للموظفين ومرونة وفرص تعلم لجذب المواهب والاحتفاظ بها، في ظل انخفاض الرواتب. يجب على المؤسسات الناشئة تقديم خيارات أسهم للموظفين لإعطائهم حافزاً للعمل والاستثمار في نجاح المؤسسة، أيضاً من الجيد أن يتم إتاحة المرونة في ساعات وأماكن العمل لجذب المواهب، بالإضافة إلى توفير فرص التعلم والتطوير للموظفين، وذلك لجذب والاحتفاظ بالمواهب على الرغم من انخفاض رواتب المؤسسات الناشئة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة.
- البدء في بناء العلامة التجارية مبكراً من خلال التسويق المحتوى والعلاقات العامة لكسب المصداقية. يجب على المؤسسات الناشئة البدء مبكراً في بناء علامتها التجارية وسمعتها من خلال التسويق بالمحتوى على منصات التواصل الاجتماعي والمدونات مثلاً. بالإضافة إلى استخدام نشاطات العلاقات العامة مثل المقابلات الإعلامية والمؤتمرات للترويج للعلامة التجارية، وهذا كله من أجل كسب مصداقية العلامة التجارية وزيادة ترسيخها في السوق لدعم نمو المؤسسة الناشئة.
- الاستفادة من الحوافز الحكومية وبرامج الدعم للحصول على التسجيلات والتراخيص والتمويل. مثل الإعفاءات الضريبية، الاستفادة من برامج دعم الحكومة للحصول على التراخيص والتسجيلات اللازمة بتكلفة أقل.، الوصول إلى قروض أو منح حكومية ميسرة لتمويل المؤسسات الناشئة، وذلك لتخفيف العبء المالي والإداري على المؤسسات الناشئة في مراحلها الأولى، مما يعزز فرص نموها واستمرارها.

7. خلاصة

تُظهر الدراسات والبحوث أن المؤسسات الناشئة تواجه تحديات كبيرة في المراحل الأولية من تطورها. الحصول على التمويل أمر جد صعب، حيث أن معظم المؤسسات الناشئة لا تمتلك أصولاً أو إيرادات للحصول على قروض. كما أن توظيف الموظفين الموهوبين إشكالية مع وجود التمويل المحدود. تطوير منتج يلبي احتياجات العملاء بشكل فعلي ويصل إلى سوق كبير يُعد تحدياً كبيراً. إذا حصل المنتج على زخم وسط العملاء، فإن التوسع السريع في الإنتاج والعمليات يطرح مشاكل كثيرة. يجب على المؤسسات الناشئة التعامل مع اللوائح المعقدة مع وجود موارد قانونية محدودة، لكن المنافسين المتمرسين يجعلون دخول السوق صعباً. وسط هذا السياق، تصارع المؤسسات الناشئة من أجل التمويل واستقطاب المواهب والتوافق بين المنتج والسوق والقدرة على التوسع والتعامل مع اللوائح والمنافسة في مراحلها الحرجة الأولية، حيث أن التغلب على هذه العقبات أمر أساسي لنجاح المؤسسات الناشئة ونموها.

تواجه المؤسسات الناشئة تحديات كبيرة في مجالات أعمال حيوية مثل التسويق والمالية والموارد البشرية والعمليات وتلبية المتطلبات التنظيمية. ومع ذلك، فإن لديها أيضاً مزايا مهمة يمكن الاستفادة منها، بما في ذلك التقنيات الجديدة التي تتيح الابتكار والكفاءة، وبرامج الحكومة التي توفر الدعم والتمويل، ومنصات تمويل الجماعي لجمع رأس المال من العديد من المستثمرين الصغار، وحاضنات الأعمال التي توفر التوجيه والموارد، والأسواق النامية ذات الاحتياجات غير الملبّاة أو غير المشبعة لاستهدافها. إن الموازنة بين هذه الصعوبات والفرص أمر أساسي بالنسبة للمؤسسات الناشئة للبقاء على قيد الحياة في ظل المخاطر المتأصلة في المشاريع الجديدة.

تواجه المؤسسات الناشئة تحديات فريدة، خاصة في أوقات عدم اليقين الاقتصادي. ومع ذلك، من خلال اتخاذ إجراءات استراتيجية معينة، يمكنها التغلب على الصعوبات وحتى استغلال الفرص الجديدة. اعتماد الأسلوب التكيفي والاستفادة من التقنيات والمشاركة في برامج الدعم والمحافظة على النقدية وإدارة المواهب بفعالية يمكن أن تساعد المؤسسات الناشئة على المحافظة على مرونتها. المثابرة والإبداع سيمكّن المؤسسات الناشئة من حل المشاكل بطرق مبتكرة. تحتاج المؤسسات الناشئة إلى أن تتمتع بعقلية انتهازية لاقتناص الفرص والاستفادة من أي تغييرات إيجابية في المشهد التجاري.

المراجع

Baldrige, R. (2022, October 16). What Is a Startup? The Ultimate Guide. Forbes Advisor.

<https://www.forbes.com/advisor/business/what-is-a-startup>

Bellavitis, C., Filatotchev, I., Kamuriwo, D. S., & Vanacker, T. (2017). Entrepreneurial finance: New frontiers of research and practice, *Venture Capital*, 19(1-2), 1-16.

<https://doi.org/10.1080/13691066.2016.1259733>

Blank, S. (2010). What's A Startup? First Principles.

<https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>

-
- Cardon, M. S., & Stevens, C. E. (2004). Managing human resources in small organizations: What do we know? *Human Resource Management Review*, 14(3), 295-323.
<https://doi.org/10.1016/j.hrmr.2004.06.001>
- Crittenden, W. F., Biel, I. K., & Lovely, W. A. (2019). Embracing Digitalization: Student Learning and New Technologies. *Journal of Marketing Education*, 41(1), 5–14.
<https://doi.org/10.1177/0273475318820895>
- Grant, M. (2022). What a Startup Is and What's Involved in Getting One Off the Ground. Investopedia. <https://www.investopedia.com/terms/s/startup.asp>
- Gulati, R. (2021, September 17). Start-Ups that last. *Harvard Business Review*.
<https://hbr.org/2016/03/start-ups-that-last>
- Hausberg, J. P., & Korreck, S. (2018). Business incubators and accelerators: a co-citation analysis-based, systematic literature review. *The Journal of Technology Transfer*, 45(1), 151–176. <https://doi.org/10.1007/s10961-018-9651-y>
- Javaid, M., Haleem, A., Singh, R. P., Suman, R., & Gonzalez, E. S. (2022). Understanding the adoption of Industry 4.0 technologies in improving environmental sustainability. *Sustainable Operations and Computers*, 3, 203–217.
<https://doi.org/10.1016/j.susoc.2022.01.008>
- Jenkins, A. (2022). 20 Inventory Management Challenges and Solutions for 2022 and Beyond. Oracle NetSuite. <https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/inventory-management/inventory-management-challenges.shtml>
- Kitching, J., Hart, M., & Wilson, N. (2015). Burden or benefit? Regulation as a dynamic influence on small business performance. *International Small Business Journal*, 33(2), 130-147. <https://doi.org/10.1177/0266242613493454>
- Levy, A., & Novet, J. (2022, July 7). How startups are dealing with the hardest fundraising climate in more than a decade. CNBC. <https://www.cnbc.com/2022/07/07/startups-reckoning-with-an-end-to-cheap-capital-face-hard-decisions-.html>
- Martin, N., Matt, C., Niebel, C., & Blind, K. (2019). How Data Protection Regulation Affects Startup Innovation. *Information Systems Frontiers*, 21(6), 1307–1324.
<https://doi.org/10.1007/s10796-019-09974-2>
- McKinsey & Company, 2017. (2017, November 24). Attracting and retaining the right talent. <https://www.mckinsey.com/capabilities/people-and-organizational-performance/our-insights/attracting-and-retaining-the-right-talent>
- Naik, A.H. (2023). The Revolutionized Finance Sector with Reference to Fintech Industry in India. *International Journal of Research Publication and Reviews*. 4(2), 1595-1599
- Nichols, A. (2023, February 9). What is a startup? 6 essential features of startups | Firmbee. Firmbee. <https://firmbee.com/what-is-a-startup>

-
- Nguyen, T. K. A., & Dang, T. D. (2021). Policies to Promote Angel Investment in Startups in Some Countries in Southeast Asia. *VNU Journal of Science: Policy and Management Studies*, 37(1).
- Pauwels, C., Clarysse, B., Wright, M., & Van Hove, J. (2016). Understanding a new generation incubation model: The accelerator. *Technovation*, 50, 13-24.
<https://doi.org/10.1016/j.technovation.2015.09.003>
- Porter, M. E. (1989). How Competitive Forces Shape Strategy. *Readings in Strategic Management*, 133–143. https://doi.org/10.1007/978-1-349-20317-8_10
- Raymond, M. (2023). Online gaming: trends and market opportunities.
<https://www.goodfirms.co/resources/online-gaming-trends-and-opportunities>
- Renderforest. (2023). Startup Definition: Everything about startups. Renderforest LLC.
<https://www.renderforest.com/blog/startup-definition>
- Sarma, A. (2020). Healthcare Marketing in India with special reference to hospitals: Challenges, Opportunities and Strategies. *Journal of Management in Practice*, 5(1).
- Skok, D. (2022). 6 reasons Startups Fail. For Entrepreneurs.
<https://www.forentrepreneurs.com/why-startups-fail/>
- Sulillari, J. (2023). An analysis of the funding challenges that a start-up has to deal with and the impact that it can have on the future of the company. *Proceedings of the 6th International Conference on Management, Economics and Finance*.
<https://doi.org/10.33422/6th.icmef.2023.03.001>
- Truic. (2023). Startup Industries - Best Startup Industries 2023 | TRUIC. Startupsavant.com.
<https://startupsavant.com/best-industries-for-startups>

المؤسسات الناشئة وآليات دعمها في الجزائر

Startups and their support mechanisms in Algeria

شوقي قبطان

جامعة يحي فارس بالمدينة_ الجزائر

kebtane.chaouki@univ-medea.dz

خداوج ربيع

جامعة يحي فارس بالمدينة_ الجزائر

مخبر التنمية المحلية المستدامة

rebih.khedaoudj@univ-medea.dz

مستخلص:

تهدف هذه الدراسة إلى التطرق لموضوع المؤسسات الناشئة والإشارة إلى آليات دعمها في الجزائر، هذا وتم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي للإجابة على الإشكالية والفرضيات المطروحة، كما توصلت هذه الدراسة إلى جملة من النتائج من أهمها: وجود العديد من المؤسسات التي تدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الناشئة، آليات الدعم.

Abstract :

This study aims to address the issue of startups and refer to their support mechanisms in Algeria, The descriptive analytical approach was relied upon to answer the problem and hypotheses. This study also reached a number of results, the most important of which are:

The presence of many institutions that support startups in Algeria.

keywords: Startups, support mechanisms.

1. مقدمة

تعتبر المؤسسات الناشئة من أهم الأساليب والعوامل الرئيسية التي تساهم في تحقيق التنمية الاقتصادية وخلق مناصب شغل وعليه امتصاص البطالة، هذا وتشهد دول العالم أجمع على غرار الجزائر اهتماما جد متزايد يصب حول دعم مثل هذه المؤسسات التي تمتلك قدرة كبيرة على تحديد الاقتصاد وتطويره وتنميته وإحداث تغيير إيجابي في البلاد في العديد من الجوانب وفي العديد من المجالات.

وفي سياق الجزائر يأتي دعم المؤسسات الناشئة من خلال مجموعة من المؤسسات في إطار استراتيجيات تهدف إلى تنويع اقتصاد البلاد وتحقيق نمو مستدام، هذا وتعد الجهود التي تُبذل من قبل الحكومة والجهات الخاصة في توفير بيئة داعمة للمؤسسات الناشئة جوانب حيوية في تحقيق نجاح هذه المؤسسات. تشمل هذه الجوانب تقديم التمويل، وتقديم البرامج التدريبية وورش العمل، وتوفير المساحات العاملة والبنية التحتية الضرورية.

وبناءً عليه يمكن طرح إشكالية الدراسة كما يلي:

فيما تتمثل آليات دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر؟

1.1. أهمية الدراسة

تكتسي هذه الدراسة أهميتها من خلال الدور الكبير الذي يلعبه موضوع المؤسسات الناشئة مما يستدعي التعرف على عدة جوانب تحيط بهذا الموضوع، ومحاولة عرض لأهم آليات دعمها في الجزائر.

2.1. أهداف الدراسة

لكل دراسة أهداف تسعى لتحقيقها، وأهدافنا تمثلت فيما يلي:

- التعرف على الخلفية النظرية لموضوع المؤسسات الناشئة؛
- عرض لأهم آليات دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر.

3.1. الدراسات السابقة

1: دراسة (بن لخرش صراح) (2020) والتي حملت عنوان (دور التحفيزات الجبائية وهياكل الدعم والمرافقة في

تشجيع المقاولاتية بالجزائر: دراسة حالة (ANDI, ENSEJ, CNAC, ANGEM)

هدفت هذه الدراسة إلى إبراز دور التحفيزات الجبائية وهياكل الدعم والمرافقة في تشجيع المشاريع المقاولاتية بالجزائر، كما تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي، هذا وتم التوصل إلى العديد من النتائج أهمها: تسجيل زيادات معتبرة في عدد المشاريع المقاولاتية وكذا خلق مناصب عمل جيدة بعد تطبيق الدولة لسياسات التحفيز الجبائي.

2: دراسة (لعذور صورية) (2017) والتي حملت عنوان (دور مؤسسات الدعم والمرافقة في ترقية عمل المقاولات

الصغيرة والمتوسطة بالجزائر: دراسة حالة (CNAC, L'ANDI, ENSEJ, ANGEM)

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على أهم الخدمات التي تقدم من طرف هيئات الدعم والمرافقة لتنمية الروح المقاولاتية لدى حاملي المشاريع الخاصة وكذا التعرف على مختلف هيئات الدعم وإبراز أدوارهم في ترقية مؤسسات المقاولات الصغيرة والمتوسطة، كما تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي، هذا وتم التوصل إلى العديد من النتائج أهمها: أن كل الوكالات محل الدراسة كان لها مساهمات كبيرة منذ نشأتها.

تموضع الدراسة الحالية مع الدراستين السابقتين:

كان للدراستين السابقتين تأثير جد كبير في توجيه الدراسة الحالية خاصة من ناحية آليات دعم المؤسسات الناشئة، لكن تبقى هذه الدراسة مختلفة عن الدراسات السابقة من حيث التطرق للموضوع من زاوية مختلفة ومن حيث الطرح.

4.1. منهج الدراسة

من أجل دراسة إشكالية البحث تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي وهو منهج يعتمد عليه الباحثون في الحصول على بيانات وافية ودقيقة لتصور الواقع والوصول إلى معرفة دقيقة تفصيلية وتحقيق فهم أفضل وأدق، ولأنه مناسب لوصف الظاهرة محل البحث وعليه تم تقسيم هذه الدراسة إلى محورين كما يلي:

المحور الأول: عموميات حول المؤسسات الناشئة.

المحور الثاني: المؤسسات الداعمة للمؤسسات الناشئة في الجزائر.

2. عموميات حول المؤسسات الناشئة

1.2. تعريف المؤسسات الناشئة

تعددت تعريفات المؤسسات الناشئة بتعدد وجهات نظر الباحثين والمفكرين، غير أن هذه التعاريف في العموم تصب في معنى واحد، ومن بين هذه التعاريف ما يلي:

المؤسسات الناشئة هي مؤسسات حديثة النشأة أسست على أساس فكرة مبتكرة لها قابلية التطور تحكمها قوانين السوق وروح المبادرة مما يؤدي إلى تحقيق نجاحات باهرة بالرغم من المخاطر. (بن لعلام و بنان، 2022، صفحة 14)

المؤسسات الناشئة هي مؤسسات مؤقتة مصممة بطريقة تجعلها مؤسسات قابلة للتطور المستمر. (mebtouche, 2022, p. 114)

المؤسسات الناشئة هي مؤسسات تجسد الأفكار الخلاقة على أرض الواقع من خلال استغلال الفرص التي يتيحها السوق. (بن زغدة، 2020، صفحة 81)

المؤسسات الناشئة هي مؤسسات مؤقتة يتم هيكلتها في نموذج أعمال مربح ويتمتع بخاصية النمو. (Guettouche Haddad, Belaid, & Haddad , 2022, p. 260)

المؤسسات الناشئة هي مؤسسات مصممة بطريقة تسمح لها بإنتاج منتجات مبتكرة في ظل عدم التأكد. (Ismail & Haraoubia, 2021, p. 442)

المؤسسات الناشئة هي مؤسسات مصممة لتنمو وتتطور باستمرار وبسرعة. (Necira & Guessouri, 2021, p. 178)

مما سبق وكتعريف إجرائي يمكن القول أن المؤسسات الناشئة هي أفكار إبداعية ومبتكرة جسدت على أرض الواقع من خلال المرور بعدة مراحل، تقوم هذه المؤسسات أساسا على اشباع رغبات وتطلعات الزبون بأسلوب ابتكاري ومن خلال منتجات تحقق قيمة مضافة مقارنة بالمنافسين، تتسم هذه المؤسسات بالنمو الكبير والسريع.

2.2. دورة حياة المؤسسات الناشئة

من خلال طرح التعاريف السابقة يتخيل القارئ أن المؤسسات الناشئة تتميز بالنمو السريع والمستمر ولا تعترضها أي عقبات غير أن الواقع عكس ذلك، فالمؤسسات الناشئة تمر بمراحل جد صعبة قبل أن تصل إلى القمة وفيما يلي عرض لهذه المراحل:

المرحلة الأولى:

وبداية هذه المرحلة تكون قبل انطلاق المؤسسة الناشئة، حيث يتم في هذه المرحلة طرح نموذج أولي لفكرة مبتكرة، خلال هذه المرحلة تتم دراسة الجدوى والبحث عن مصادر التمويل التي غالبا ما يكون ذاتي في المرحلة الأولى مع إمكانية الحصول على مساعدات حكومية. (زينات، 2022، صفحة 209)

المرحلة الثانية:

ويطلق عليها مرحلة الانطلاق والتي فيها يتم إطلاق الجي الأول من المنتجات، حيث يكون المنتج غير معروف وبمحااجة إلى ترويج كما أنه يكون مرتفع السعر. (دن، 2022، صفحة 724)

المرحلة الثالثة:

ويطلق عليها مرحلة الذروة فيها يبلغ المنتج الذروة ويكون هناك حماس مرتفع، كما يتوسع النشاط إلى خارج مبتكره الأوائل الأمر الذي يعزز الضغط السلبي فيتزايد عدد المعارضين للمنتج ويبدأ الفشل أو تظهر عوائق أخرى من الممكن أن تؤدي إلى التراجع. (سوداني و مكرود ، 2022، صفحة 33)

المرحلة الرابعة:

يطلق عليها مرحلة الانزلاق في الوادي حيث يتم في هذه المرحلة تراجع المنتج حتى يصل إلى مرحلة تدعى وادي الموت أو وادي الحزن، الأمر الذي يؤدي إلى خروج المنتج من السوق في حالة عدم التدارك. (حمروش ن.، 2022، صفحة 140)

المرحلة الخامسة:

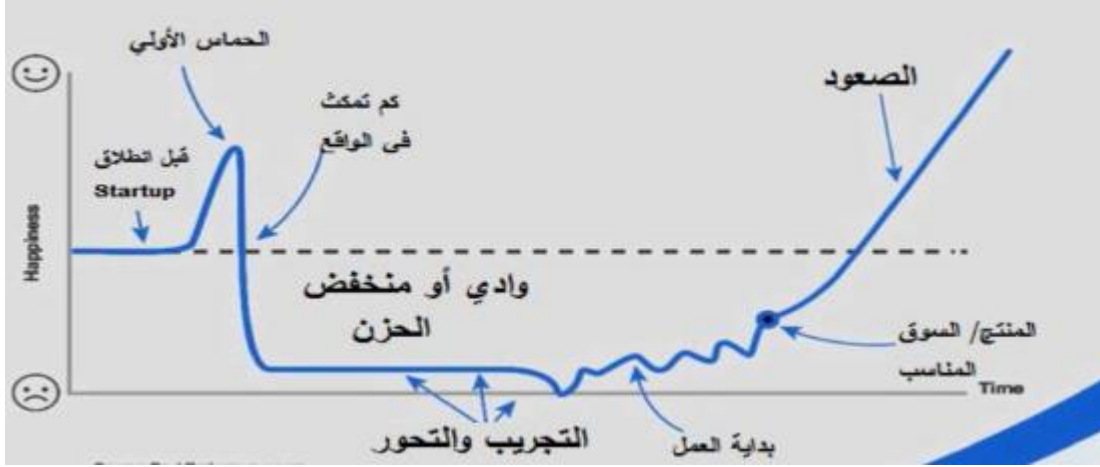
وتدعى مرحلة تسلق المنحدر يتم من خلالها إحداث تعديلات على المنتج وإطلاقه الأمر الذي يؤدي إلى نهوض المؤسسة الناشئة مجددا ويتم إطلاق الجيل الثاني في المنتج ويضبط سعره ويتم الترويج له على نطاق واسع. (ديناوي و زرواط، 2020، صفحة 330)

المرحلة السادسة:

ويطلق عليها مرحلة النمو المرتفع يتم فيها تطوير المنتج بشكل نهائي ويخرج من مرحلة التجربة، حيث يتم طرحه في الأسواق المناسبة وتبدأ المؤسسة الناشئة في النمو باستمرار، تبدأ في هذه المرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيق أرباح ضخمة. (بوالشعور، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة startups: دراسة حالة الجزائر، 2018، صفحة 422)

والشكل الموالي يلخص المراحل سابقة الذكر كما يلي:

الشكل 1: دورة حياة المؤسسات الناشئة



المصدر: (علاوي، 2022، صفحة 396)

3.2. مميزات المؤسسات الناشئة

تتميز المؤسسات الناشئة بالعديد من المميزات مقارنة بالأنواع الأخرى من المؤسسات ومن أهم هذه المميزات ما يلي:

(بنوجعفر، شالا، و طبوش، 2021، صفحة 94_95)

- **مؤسسات حديثة العهد:** تتميز المؤسسات الناشئة بكونها مؤسسات يافعة وشابة فمن الخطأ تصنيف المؤسسات الصغيرة وقولبتها على أنها مؤسسة ناشئة؛
- **مؤسسات لها فرصة النمو التدريجي أو المتزايد:** تتمتع المؤسسات الناشئة بإمكانية النمو السريع والارتقاء بعملها التجاري بسرعة دون زيادة في التكاليف؛
- **مؤسسة تعتمد على التكنولوجيا:** تتميز المؤسسات الناشئة باعتمادها على أفكار رائدة وإشباع احتياجات السوق بطرق عصرية وبالاعتماد على التكنولوجيا للنمو والتطور وكسب التمويل عن طريق منصات الانترنت؛
- **شركات تتطلب تكاليف منخفضة:** تتميز المؤسسات الناشئة بكونها مؤسسات تعتمد على تكاليف صغيرة جداً مقارنة بالأرباح السريعة التي تحصل عليها.

4.2. معوقات نجاح المؤسسة الناشئة

قد تفشل المؤسسة الناشئة بسبب عدة عقبات ومعوقات تحول بينها وبين النجاح والتي من بينها ما يلي: (بايزيد، 2022،

صفحة 62)

- **المعوقات التنظيمية:** يرتبط هذا النوع من المعوقات بالشرائح، القوانين واللوائح التي تؤثر على تكلفة بيئة الأعمال، وتمثل هذه المعوقات في التعقيد في إجراءات إنشاء المؤسسات الناشئة وتعذر الحصول على التراخيص؛

● **انعدام الخبرة لدى أصحاب المؤسسات الناشئة:** المؤسسات الناشئة تستلزم خبرات متنوعة ومستوى علمي وتقني كبير يتوجب توفره لدى صاحب المؤسسة إلى جانب أساسيات في التسويق والإدارة، فعدم توفر مثل هذه المتطلبات تعد بمثابة معوقات تسبب في فشل وزوال المؤسسة؛

● **مشكلة التمويل:** السيولة المالية عنصر مهم لأي مؤسسة ناشئة، سواءً أكانت هذه المؤسسات في بدايتها أو في توسعها والأمر يرجع لعدة أسباب منها انعدام الخبرة لدى أصحاب المؤسسات يصعب الحصول في البحث على التمويل، خوف المستثمرين من دعم مثل هذه الشركات وانعدام توفر الضمانات الكافية لهذه المؤسسات للحصول على القروض؛

● **صعوبات التسويق:** انخفاض الإمكانيات المادية والمالية وأحيانا انعدام الخبرة البشرية يؤدي إلى ضعف كفاءة المؤسسة التسويقية.

3. المؤسسات الداعمة للمؤسسات الناشئة في الجزائر

تحتاج المرأة المقاولة بدخولها عالم المقاولة مثلها مثل الرجل هذا إن لم نقل أكثر إلى دعم كبير سواء كان هذا الدعم مادي أو معنوي، وبالتحديد على الدعم المادي تظهر الحاجة إلى تدخل وكالات وهيكل توفر السعة المالية والتسهيلات الإدارية، وفيما يلي عرض لأهم هذه الوكالات وهيكل التي تعنى بتقديم التسهيلات والامتيازات في الجزائر:

1.3. الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSEG

الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب هي مؤسسة عمومية مكلفة بتشجيع ومرافقة وتدعيم الشباب البطال تأسست عام 1996، وهي هيئة ذات طابع خاص تتمتع بشخصية معنوية واستقلال مالي وخاضعة لسلطة رئيس الجمهورية، مهامها عديدة يمكن تلخيصها فيما يلي: (مهيري، قرليفة، و رقادة، 2022، صفحة 42)

- دعم وتقديم الاستشارات ومرافقة الشباب الحامل للمشاريع؛
- تعلم حاملي المشاريع بمختلف الإعانات الممنوحة والامتيازات؛
- السير وفقا للتشريع المعمول به سيما فيما يخص الإعانات وتخفيض نسب الفوائد؛
- تتتبع سير المشاريع، وتحرص على احترام حاملي المشاريع لمختلف البنود والشروط.

2.3. الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM

أنشئت الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بموجب المرسوم التنفيذي رقم 14 - 04 المؤرخ بتاريخ 22 جانفي 2004 المعدل، وهي وكالة ذات طابع خاص، تتمثل في شبكة لامركزية تضم 49 تنسيقية ولائية مدعومة بخلايا المرافقة علم مستوي الدوائر، ويعد جهاز القرض المصغر برنامجا موجه إلى أشخاص صيدونعمل ولكنهم مقادرون وعالما القيام بنشاط عميشي مصغر بواسطة دعم مالي قليل، وعل هذا يعتمد هذا الجهاز علم منح قروضيا جال سريعة تتكون من نمبالصغيرة (تسدد عل المدنا لقصير أو الطويل وتكون مرفوقة بتخفيض نسبة الفوائد معضمانيتكفل به صندوقالضمانالمشتركللقروضالمصغرة. (صاري و سعيداني، 2017، صفحة 163).

3.3. الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI

هي وكالة عمومية ذات طابع إداري مستقلة مالياً، تأسست في أبريل 2002، تتولى الوكالة تحت مراقبة وزير الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تبسيط وترقية الاستثمارات المقاولاتية، لها العديد من المهام والتي من أهمها: (بن لخرش، 2020، صفحة 289 _ 290)

● جمع الوثائق الضرورية الخاصة بالتشريعات المتعلقة بالاستثمار، وأيضا ضمان خدمة الاستقبال والإعلام لصالح المستثمرين؛

- تقديم التسهيلات اللازمة للمستثمرين من خلال معالجة المشاكل والعقبات وأيضا إنجاز دراسات مبسطة؛
- تنظيم مختلف التظاهرات العلمية لترقية محيط الاستثمار ومساعدة المستثمرين؛
- متابعة الاستثمارات عن طريق جمع المعلومات المتعلقة بالتقدم واحترام الشروط.

4.3. الوكالة الوطنية للتأمين على البطالة CNAS

هي وكالة تدعم وتوسع الأنشطة لصالح البطالين حاملي المشاريع والذين أعمارهم بين 30 و50 سنة، حيث تتكفل الوكالة بإنشاء وتوسيع النشاطات المخصصة للبطالين الذين فقدوا وظائفهم لأسباب اقتصادية لشهر واحد، هذا ولا يتجاوز تمويل المشروع 10 مليون دينار، ومن أهم الامتيازات التي تمنحها الوكالة الوطنية للتأمين على البطالة ما يلي: (لعذور، 2017، صفحة 94)

- الإعفاء من حقوق نقل الملكية بمقابل مالي للاكتسابات العقارية المعطاة في إطار إنشاء نشاط صناعي؛
- الإعفاء من حقوق التسجيل فيما يتعلق بالعقود التأسيسية للشركات؛
- الإعفاء من الرسم العقاري على البناءات والبنائات الإضافية حسب موقع المشروع؛
- إعفاء كامل من الضريبة الجزافية الوحيدة حسب موقع المشروع؛
- الاستفادة من تخفيض الضريبة الجزافية الوحيدة المستحقة عند نهاية مرحلة الإعفاء.

4. خاتمة

في الختام يتضح أن دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر من خلال العديد من مؤسسات الدعم يعتبر جزء حيوي مناسراتيجية تعزيز التنمية الاقتصادية في البلاد. عملنا على تعزيز التنمية الاقتصادية في البلاد ودعم المؤسسات الناشئة في الجزائر من خلال العديد من مؤسسات الدعم يعتبر جزء حيوي مناسراتيجية تعزيز التنمية الاقتصادية في البلاد. عملنا على تعزيز التنمية الاقتصادية في البلاد.

هذا ومن خلال هذه الدراسة توصلنا لعدة نتائج أهمها:

● المؤسسات الناشئة هي مؤسسات ذات طابع إبداعي ابتكاري تتسم بالنمو السريع والمتواصل في ظل بيئة تحكمها ظروف عدم التأكد؛

● تمر المؤسسات بعدة مراحل تمثل دورة حياتها؛

● للمؤسسات الناشئة مميزات وخصائص تميزها عن غيرها من المؤسسات الكلاسيكية؛

● للمؤسسات الناشئة العديد من العقبات التي قد تحول دون تجسيدها على أرض الواقع أو دون استمرارها؛

● وجود العديد من المؤسسات التي تدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر.

أما فيما يخص التوصيات استناداً إلى النتائج المستخلصة يمكن طرح جملة من التوصيات فيما يلي:

● ضرورة توسيع خيارات التمويل للمؤسسات الناشئة بما في ذلك تقديم القروض بأسعار فائدة منخفضة ودعم استثماراتها الملائمة للاستثماري؛

● ضرورة توفير برامج تدريبية متخصصة تهدف إلى تزويد أصحاب المؤسسات الناشئة بالمهارات اللازمة لإدارة وتطوير مؤسساتهم بفاعلية؛

● ضرورة تبسيط الإجراءات القانونية والتنظيمية لتأسيس وتشغيل المشاريع الناشئة، وتوفير آليات تسهيل التراخيص والتصاريح؛

● ضرورة تشجيع إقامة شبكات تواصل بين المشاركين الناشئة والمستثمرين والجهات الحكومية والمؤسسات الأكاديمية لتبادل الخبرات؛

● ضرورة توفير بنية تحتية ملائمة تشمل مساحات عمل مشتركة ومراكز ابتكار ومناطق صناعية متخصصة.

5. قائمة المصادر والمراجع

Guettouche Haddad, F., Belaid, D., & Haddad, I. (2022). Les green startups aux services de l'accroissement des technologies vertes. *journal of contemporary business and economic studies*, 5(3)

Ismail, S., & Haraoubia, I. (2021). Les startups en tant que composante du systeme national d'innovation: cas des startups algeriennes. *revue des réformes économiques et intégration en économie mondiale*, 15(2)

mebtouche, N. (2022). les start up. Dz : éclairage conceptuel, et création.

renue d'études en sciences de l'information et de la communication, 2(2)

Necira, O., & Guessouri, I. (2021). The emerging enterprise financing policy arising by venture capital (sofinance case study). *economic and management journal*, 15(2)

أحمد دن. (2022). النظام البيئي للمؤسسات الناشئة في الجزائر _دراسة تحليلية_. مجلة اقتصاد المال والأعمال، 7(2).

- أسماء زينات. (2022). حاضنات الأعمال كآلية حديثة لدعم ومرافقة المؤسسات الناشئة: دراسة حالة مشاتل المؤسسات في الجزائر. *مجلة دراسات اقتصادية*، 16(2).
- اسماعيل صاري، و رشيد سعيداني. (2017). مساهمة المقاولات النسية في إنشاء المشاريع الصغيرة في الجزائر في إطار هيئات الدعم (ANSEJ, ANGEM, CNAC). *مجلة البحوث الاقتصادية المتقدمة* (2).
- أنفال عائشة ديناوي، و فاطمة الزهراء زرواط. (2020). المؤسسات الناشئة قاطرة الجزائر الجديدة للنهوض بالاقتصاد الوطني _ التحديات وآليات الدعم. *حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية*، 7(3).
- حبيبة بن زغدة. (2020). شركات رأس المال المخاطر كآلية لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر. *حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية*، 7(3).
- دليلة مهيري، حميد قرليفة، و السعيد رفاقة. (2022). المقاولات النسوية في الجزائر الواقع والتحديات. *مجلة المحترف للعلوم الرياضية والعلوم الانسانية والاجتماعية*، 9(2).
- سهام بن لعالم، و كريمة بنان. (2022). المؤسسات الناشئة في الجزائر الواقع والتحديات وفرص الانطلاق. *مجلة الدراسات الإعلامية والاتصالية*، 2(3).
- شريفة بوالشعور. (2018). دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة startups: دراسة حالة الجزائر. *مجلة البشائر الاقتصادية*، 4(2).
- صراح بن لحرش. (2020). دور التحفيزات الجبائية وهياكل الدعم والمرافقة في تشجيع المقاولاتية في الجزائر دراسة حالة ANDI, ANSEG, CNAC, ANGEM. *مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية*، 7(1).
- صورية لعدور. (2017). دور مؤسسات الدعم والمرافقة في ترقية عمل المقاولات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر _دراسة حالة CNAC, L'ANDI, ENSEG, ANGEM. *مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة* (4).
- عائشة بنوجعفر، إبراهيم شالا، و أحمد طبوش. (2021). المؤسسات الناشئة في الجزائر: الواقع والتحديات _ مع الإشارة إلى التجارب الرائدة في العالم العربي. *حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية*، 8(1).
- كمال بايزيد. (2022). أهمية ومعوقات المؤسسات الناشئة: قراءة في تقرير الشركات الناشئة العاملة في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصال بالأردن. *مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارية*، 4(1)، 62.
- نصيرة علاوي. (2022). متطلبات مؤسسات الأعمال الناشئة في الجزائر وآليات تمويلها. *مجلة المنتدى للدراسات والأبحاث الاقتصادية*، 6(2)، 396.
- نورالهدى حمروش. (2022). المؤسسات الناشئة بين آليات الدعم والواقع في الجزائر. *مجلة قضايا معرفية*، 2(2)، 140.
- بمينة سوداني، و حسام مكرود. (2022). المؤسسات الناشئة: فرصة الجزائر في الافلاح الاقتصادي. *journal of management, organizations and strategy*، 4(1)، 33.

الهيكل الداعمة و الممولة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

قاسمي محمد منير / جامعة تمنراست

[الإيميل : kacemi.moh.mounir@gmail.com](mailto:kacemi.moh.mounir@gmail.com)

الملخص

يعيش قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة واقع مهمشا يعاني العجز و التأخر ، مقارنة مع باقي القطاعات الاقتصادية الأخرى ، وهذا نتيجة العديد من المشاكل و العراقيل التي وقفت عثرة أمام تنميته و ترقيته، يتطلب تدخلا أكثر فعالية من جهة السلطات العمومية و المتعاملين الاقتصاديين للتخفيف من حدة المشاكل و العراقيل التي تعيق تطور القطاع ، يشارك في إعدادها وتنفيذها مختلف الأجهزة المالية مثل البنوك التجارية و الصناديق الداعمة للقروض ، و عليه لابد أن تتطلع إلى آفاق واسعة تجعل من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المحرك القاعدي للاقتصاد الوطني، و إيجاد ميكانيزمات جديدة خاصة بتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، و بأخص إنشاء مجموعة من المؤسسات المالية ترمي لتسهيل تعبئة قروض الاستثمار و ضمانه و كفالاته وذلك لتسهيل الحصول عليه .

الكلمات المفتاحية : تمويل ، قرض ، بنك ، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، سياسة مالية.

Summary

The small and medium enterprises sector lives in a marginalized reality that suffers from deficit and delay, compared to the rest of the other economic sectors . And the obstacles that impede the development of the sector, the various financial agencies participate in preparing and implementing them, such as commercial banks and funds that support loans, and therefore they must look forward to broad horizons that make small and medium enterprises the basic engine of the national economy, and find new mechanisms for financing small and medium enterprises. In particular, the establishment of a group of financial institutions aimed at facilitating the mobilization of investment loans, guaranteeing and guaranteeing them, in order to facilitate obtaining them.

.Keywords: finance, loan, bank, small and medium enterprises, financial policy

الإسم و اللقب: د . قاسمي محمد منير / جامعة تمراست

الإيميل : kacemi.moh.mounir@gmail.com

الهيكل الداعمة و الممولة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

Supporting and financing structures for small and medium enterprises in
Algeria

مقدمة

عرف قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر اهتماما متزايدا مع بداية تطبيق الإصلاحات الاقتصادية و انفتاح الاقتصاد الجزائري ، و اندماجه في السياق الاقتصادي العالمي ، ذلك أنه بالرغم من الآليات المتواضعة التي يتمتع بها هذا القطاع إلا أنه استطاع المساهمة و بصفة فعالة في الحد من مشكلة البطالة و المشاركة في التنمية المحلية و ترقية الصادرات و زيادة الاستثمار الداخلي : إلا أنه و من حيث الواقع يبقي هذا القطاع مهمشا يعاني العجز و التأخر ، مقارنة مع باقي القطاعات الاقتصادية الأخرى ، و هذا نتيجة العديد من المشاكل و العراقيل التي وقفت عثرة أمام تنميته و ترقيته ، و من أبرز المشاكل التي عاني منها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر هي مشاكل تمويلها بسبب التدهور الذي عرفه اقتصاد البلاد و ضعف الجهاز المالي و المصرفي .

مما يستوجب تدخلا منظما من طرف السلطات العمومية من خلال الإسراع في اتخاذ العديد من الإجراءات التنظيمية و تشجيع الاستثمار الوطني الداخلي ووضع برامج و سياسات تنموية واضحة الأهداف ، و على ضوء ما سبق سنستعرض أهم هيئات و آليات و برامج دعم و تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، مع إبراز أهم المعوقات التي تقف أمام نجاح الجهود المبذولة من طرف الدولة لترقية هذا القطاع و إعطاء بعض الآفاق المستقبلية للنهوض به.

إشكالية البحث: فيما تتمثل مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ماهي سلبيات سياسات التمويل المعتمد في عملية التمويل ؟

- ❖ **المحور الأول:** مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.
- ❖ **المحور الثاني:** تقييم برامج و سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر .

❖ **المحور الأول:** مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر
ينزايد الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر على غرار باقي دول العالم ، لذلك اتخذت العديد من الآليات و الهيئات الحكومية التي تقوم بدعم و تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بأحجامها المختلفة مع إعطائها الحوافز المناسبة لتطور من إمكانياتها مع تحقيق الانتشار في المدن و القرى و لما لا البيوت .

المطلب الأول: الوكالات الوطنية لدعم و تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر
من أهم الهيئات التمويلية التي تلجا إليها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية للحصول على التمويل المناسب لنشاطها نجد:
الفرع الأول: البنوك التجارية

بنك التنمية المحلية
BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL



بنك الفلاحة و التنمية الريفية
Banque de l'agriculture
et du développement rural



البنك الوطني الجزائري
Banque Nationale d'Algérie



القرض الشعبي الجزائري
Crédit Populaire d'Algérie

تلقت البنوك التجارية من خلال ما تقدمه من قروض ، دورا كبيرا في إنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تسهيل نشاطاتها و تزداد تلك الأهمية بشكل خاص بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر و الدول النامية و نظرا لهذه الأهمية قامت السلطات الجزائرية ، بوضع بروتوكول بشأن ترقية الوساطة المالية المشتركة بين قطاع تلك المؤسسات و البنوك العمومية CNEP , CPA , BADR , BNA , BDL ، و قد وقع الطرفان على البروتوكول وذلك بأن يعملوا من خلاله على :¹

- توفير شروط ترقية العلاقات السليمة بين قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و البنوك العمومية الخصية ، و هذا طبقا لقواعد الحيطة المعتمدة المحددة من طرف بنك الجزائر.
- توجيه القروض البنكية لصالح الأنشطة المنتجة ذات القدرة الكثيرة على النمو و القيمة المضافة و القدرة على امتصاص البطالة.
- تفعيل توظيف خطوط القروض الخارجية عبر برنامج اتصال مباشر و فعال .
- تطوير منهجية موحدة و تشاورية ، و ذلك بالتعاون مع الوزارة المكلفة بالمالية و الوزارة المكلفة بالشؤون الخارجية ، لبحث و تعبئة التمويلات الخارجية لدى الممولين الدوليين .
- مرافقة و دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ذات القدرة التصديرية عن طريق التمويل الملائم.
- تطوير الخبرة البنكية تجاه المؤسسات ، عند إعداد مخطط النشاطات المتوقعة .
- وضع برامج تكريمية لمسيري المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و إطارات البنك ، حول إجراءات تقديم التدقيقات المالية.
- وضع في متناول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مقاييس و شروط تقديم ملفات القروض.

الفرع الثاني الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (ANADE)



1- تعريف الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (اونساج سابقا (ANADE))

الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، هي هيئة عمومية، أنشئت عام 1996، مكلفة بتشجيع ودعم ومرافقة إنشاء المؤسسات. هذا الجهاز موجه للشباب العاطل عن العمل والتي تتراوح أعمارهم من 19 إلى 35 سنة والحاملين لأفكار ومشاريع تمكنهم من خلق مؤسسات.¹

وحسب المرسوم التنفيذي رقم 329-20 المؤرخ في 22 نوفمبر 2020 و الذي يعدل ويتمم المرسوم التنفيذي رقم 296-96 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996 و المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي¹، ويغير تسميتها. فإن هذه الوكالة ستحمل تسمية الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية .

2- مهامالوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (ANADE)

- فضلا عن مهامها المحددة في قانونها الأساسي، فإن الوكالة مكلفة بـ
- تطبيق كل تدبير من شأنه أن يسمح برصد الموارد الخارجية المخصصة للتمويل؛
- إحداث نشاطات لصالح الشباب واستعمالها في الأجال المحددة وفقا للتشريع والتنظيم المعمول بهما؛
- إعداد البطاقة الوطنية للنشاطات التي يمكن استحداثها من طرف الشباب أصحاب المشاريع وتحيينها دوريا بالاشتراك مع مختلف القطاعات المعنية؛
- تشجيع استحداث وتطوير الأنظمة البيئية بناء على فرص الاستثمار المتاحة من مختلف القطاعات التي تلبي احتياجات السوق المحلي و/أو الوطني؛
- السهر على عصرنة وتقييس عملية إنشاء المؤسسات المصغرة ومرافقتها ومتابعتها؛
- إعداد وتطوير أدوات الذكاء الاقتصادي وفق نموذج استشرافي، بهدف تنمية اقتصادية متوازنة وفعالة؛
- عصرنة ورقمنة آليات إدارة وتسيير الوكالة وجهاز استحداث المؤسسات المصغرة؛
- تشجيع تبادل الخبرات من خلال برامج الهيئات الدولية والشراكة مع الوكالات الأجنبية لدعم وترقية المقاولاتية والمؤسسات المصغرة، كما تضمن تسيير مناطق نشاطات مصغرة متخصصة مجهزة لفائدة المؤسسات المصغرة.

3- صيغ التمويل

3-1 صيغة التمويل الثلاثي

تتمثل في المساهمة الشخصية لأصحاب المشاريع وتمويل الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية بالإضافة لتمويل البنك

1-1-3 التركيبة المالية

يتم التمويل الثلاثي بمشاركة كل من الشباب المستثمر والبنك والوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ويتكون من:

- المساهمة الشخصية للشباب المستثمر؛

- قرض بدون فائدة تمنحه الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية؛

- قرض بنكي بنسبة فائدة مخفضة بنسبة 100% لكل القطاعات والنشاطات، يتم ضمانه من طرف صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض.

2-1-3 الهيكل المالي للتمويل الثلاثي يكون وفق الصيغتين التاليتين:

أ - المستوى الأول:

تكون قيمة الاستثمار أقل من 5 ملايين دينار جزائري؛ كما هو مبين في الجدول التالي:

المستوى الأول للتمويل الثلاثي للاستثمارات الأقل من 5 ملايين دينار

قيمة الاستثمار	القرض دون فائدة ANADE	المساهمة الشخصية	القرض البنكي
أقل من 5 ملايين دينار جزائري	29%	01%	70%

من خلال الجدول السابق؛ فإن صيغة الاستثمار لأقل من 5 ملايين دينار تكون نسبة المساهمة الشخصية فيها 1% وبهذا فإن هذا النوع من التمويل يعتمد على الوكالة الوطنية لدعم المقاولاتية بنسبة تمويل 29% والقرض البنكي بنسبة 70%.

ب - المستوى الثاني:

تصل قيمة الاستثمار إلى 10 ملايين دينار جزائري كما هو مبين في الجدول التالي:

المستوى الثاني للتمويل الثلاثي للاستثمارات الأكثر من 5 ملايين دينار

قيمة الاستثمار	القرض دون فائدة ANADE	المساهمة الشخصية	القرض البنكي
أكثر من 5 ملايين دينار وأقل من 10 ملايين دينار	28%	02%	70%

يتجلى من خلال الجدول السابق أن صيغة الاستثمار الأكثر من 5 ملايين دينار وأقل من 10 ملايين دينار تكون

نسبة المساهمة الشخصية فيها 2%؛ وبهذا فإن هذا النوع من التمويل يعتمد على الوكالة الوطنية لدعم المقاولاتية بنسبة تمويل 28% والقرض البنكي بنسبة 70% وهي لا تختلف كثيرا على صيغة التمويل للمستوى الأول.

3 - 2 صيغة التمويل الثنائي

تتمثل في المساهمة الشخصية لأصحاب المشاريع وتمويل الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية فقط.

3 - 2 - 1 التركيبة المالية : يتم التمويل الثنائي وفق التركيبة المالية التالية:

أ - المساهمة الشخصية للشباب المستثمر؛

ب - قرض بدون فائدة تمنح الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية؛

3 - 2 - 2 الهيكل المالي للتمويل الثنائي : يكون وفق الصيغتين التاليتين:

أ - المستوى الأول

تكون قيمة الاستثمار أقل من 5 ملايين دينار جزائري؛ كما هو مبين في الجدول التالي:

المستوى الأول للتمويل الثنائي للاستثمارات الأقل من 5 ملايين دينار

المساهمة الشخصية	القرض دون فائدة ANADE	قيمة الاستثمار
71%	29%	أقل من 5 ملايين دينار جزائري

يتبين من خلال الجدول السابق أن صيغة الاستثمار الأقل من 5 ملايين دينار تكون نسبة المساهمة الشخصية فيها أكبر من مساهمة الوكالة بقيمة 71%، أما تمويل الوكالة فهو 29%.

ب - المستوى الثاني

تصل قيمة الاستثمار إلى 10 ملايين دينار جزائري كما هو مبين في الجدول التالي:

المستوى الثاني للتمويل الثنائي للاستثمارات الأكثر من 5 ملايين دينار

المساهمة الشخصية	القرض دون فائدة ANADE	قيمة الاستثمار
72%	28%	أكثر من 5 ملايين دينار وأقل من 10 ملايين دينار

يعتمد هذا النوع من التمويل الثنائي بالدرجة الأولى على التمويل الشخصي بنسبة تصل إلى 72%؛ أما

نسبة دعم الوكالة فتتمثل في قرض بدون فائدة بنسبة 28% ولا تختلف هذه النسبة كثيرا عن نسبة القرض للمستوى

الأول.

3 - 3 صيغة التمويل الذاتي

يعتمد هذا النوع من التمويل على التمويل الشخصي لأصحاب المشاريع بنسبة 100%؛ أين تصل قيمة الاستثمار الى 10 ملايين دينار جزائري.

4 - الامتيازات الجبائية الممنوحة في إطار الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية

يستفيد الشباب المقاول من امتيازات جبائية قد تصل حتى الاعفاء أثناء مرحلة انجاز أو استغلال المشروع كـ _____ يـ _____ :
4 - 1 في مرحلة انجاز المشروع ويستفيد أصحاب المشاريع في هذه المرحلة من:

- الاعفاء على رسم نقل الملكية بمقابل مالي على الاكتسابات العقارية في إطار انشاء نشاط صناعي؛
- الاعفاء من حقوق التسجيل فيما يتعلق بال عقود التأسيسية للشركات؛
- تطبيق نسبة منخفضة به 5% فيما يخص الحقوق الجمركية للتجهيزات المستوردة والداخلة مباشرة في انجاز الاستثمار.

4 - 2 في مرحلة استغلال المشروع ويستفيد أصحاب المشاريع في هذه المرحلة من:

- الاعفاء من الرسم العقاري على البناءات والبنائات الإضافية لمدة 3 سنوات، 6 سنوات، 10 سنوات، حسب موقع المشروع ابتداء من تاريخ إنجازها؛
- إعفاءات كاملة لمدة 3 سنوات، 6 سنوات، 10 سنوات حسب موقع المشروع ابتداء من تاريخ اسـ _____ تغلالها مـ _____
الضريبة الجزافية الوحيدة IFU او الخضوع للنظام الضريبي حسب القوانين سارية المفعول، ويمكن تمديدها لسنتين إضافيتين إذا تعهد المستثمر بتوظيف 3 عمال على الأقل لمدة غير محدودة؛
- عدم احترام التعهد الخاص بخلق مناصب الشغل يؤدي الى سحب الامتيازات الممنوحة والمطابقة بالحقوق والرسوم الواجب دفعها ويستثنى من ذلك المستثمرين الطبيعيين الخاضعين للضريبة الجزافية الوحيدة وبيقون مدينين بدفع الحد الأدنى للضريبة بنسبة 50% من المبلغ المنصوص عليه في قانون الضرائب المباشرة والمقرب 10000 دينار لكل سنة مالية مهما يكن رقم الاعمال المحقق؛
- الاستفادة من تخفيض الضريبة على الدخل الإجمالي IRG او الضريبة على أرباح الشركات IBS، وكـ _____ ذلك

الضريبة على النشاط المهني TAP خلال 3 سنوات الأولى من الاخضاع الضريبي وفق الصيغ التالية: 70%:

خلال السنة الأولى، 50% خلال السنة الثانية، 25% خلال السنة الثالثة.

الفرع الثالث: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ENJEM



يعتبر القرض المصغر جزءا من السياسات العمومية للدولة لمقاومة البطالة و التهميش و الإقصاء الاجتماعي ، و يمس شريحة لأبأس بها من السكان و يمثل أداة فعالة للمعالجة الاجتماعية وللاقتصاد ، و بروز نشاطات اقتصادية صغيرة .

1 - تعريف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ENJEM

تملك الوكالة هيئة تحت اسم " صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة " الذي يقوم بضمان القروض التي تمنحها البنوك و المؤسسات المالية المنخرطة فيه لفائدة المقاولين الذين تلقوا إشهارا بإعانات الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ، لذا ولأجل ضمان تنفيذ المهام المسندة إليها على حسن وجه ، تبين الوكالة نموذج تنظيمي لا مركزي و ذلك بإنشاء 49 وكالة تنمية ولائية على كافة أرجاء الوطن مدعمة بخلايا المرافقة على مستوى الدوائر. أ

فيما يضمن الفرع الجهوي الرابطة الوظيفية بين المديرية المركزية و الفروع المحلية (التنسيقات) ، تشرف هذه الهيئة على حوالي خمس (05) تنسيقات و هي تقوم بدور التنسيق ، التعزيز و متابعة الأنشطة و لهذا الغرض تم إنشاء شبكة تضم 10 فروع جهوية تشرف على مجمل التنسيقات الولائية و

تمثل هذه الهيئة النموذج المناسب لتنفيذ العمل الجوارى و تقليص الأجال لاتخاذ القرارات السريعة و الملائمة .^١

- تسيير جهاز القرض المصغر وفق التشريع و القانون المعمول بهما .
- دعم ، نصح و مراقبة المستفيدين من القرض المصغر في إطار إنجاز أنشطتهم.
- إبلاغ المستفيدين ذوى المشاريع المؤهلة للجهاز بمختلف المساعدات التي سيحظون بها .
- ضمان متابعة الأنشطة التي ينجزها المستفيدون مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة .
- مساعدة المستفيدين ، عند الحاجة لدى المؤسسات و الهيئات المعنية بتنفيذ مشاريعهم .

2 - مهام الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ENJEM

- تسيير جهاز القرض المصغر وفق التشريع و القانون المعمول بهما.
- دعم ، نصح و مراقبة المستفيدين من القرض المصغر في إطار إنجاز أنشطتهم .
- إبلاغ المستفيدين ذوى المشاريع المؤهلة للجهاز بمختلف المساعدات التي سيحظون بها
- ضمان متابعة الأنشطة التي ينجزها المستفيدون مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة .
- مساعدة المستفيدين عند الحاجة لدى المؤسسات و الهيئات المعنية بتنفيذ مشاريعهم.^١

3 - الأهداف العامة للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ENJEM

- محاربة البطالة و الهشاشة في المناطق الحضرية و الريفية عن طريق تشجيع العمل الذاتي و المنزلي إضافة إلى الصناعات التقليدية و الحرف خاصة لدى فئة النسوة.
- استقرار سكان الأرياف في مناطقهم الأصلية بعد خلق نشاطات اقتصادية ثقافية ، منتجة للسلع و الخدمات المدرة للمداخيل.
- تنمية المقولة عوضا عن الإشكالية التي تساعد الأفراد في اندماجهم الاجتماعى و إيجاد ضالتهم .^١

4 - شروط التأهيل للحصول على القرض المصغر: الشروط الواجب توفرها لدى الشخص طالب القرض هي :

- بلوغ سن 18 سنة فما فوق
- عدم امتلاك دخل أو امتلاك مداخيل غير منتظمة.
- إثبات مقر الإقامة
- امتلاك شهادة تثبت الكفاءة أو وثيقة معادلة معترف بها أو التمتع بمهارات مهنية مؤكدة تتوافق مع النشاط المرغوب إنجازة.
- عدم الاستفادة من مساعدة أخرى لإنشاء النشاطات .
- القدرة على دفع ، مساهمة شخصية نسبتها 1 % من الكلفة الإجمالية للنشاط لأجل شراء عتاد صغير و مواد أولية للإنطاق في النشاط.

- الإشارك في صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة في حالة طلب المقاول لقرض بنكي.
- الالتزام بتسديد مبلغ السلفة بدون فوائد للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر حسب جدول زمني محدد .^أ

5 -دعم و تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من طرف وكالة القرض المصغر

يرمي القرض المصغر إلى الاندماج الاقتصادي و الاجتماعي للهيئات المستهدفة من خلال إنشاء أنشطة منتجة للسلع والخدمات.

إن هذا القرض موجه للنساء الماكثات بالبيت و المواطنين بدون قرض أو ذوي مداخيل غير مستقرة و غير منتظمة ، و يتكون من نمطين للتمويل.^أ

- قرض مصغر موجه للمشاريع التي لا تتجاوز كلفتها 1000000 دج بعنوان إنشاء النشاطات لأجل شراء عتاد صغير و مواد أولية و دفع المصاريف الضرورية للانطلاق في النشاط ، و قد تصل مدة تسديده إلى ثماني سنوات ، مع تأجيل التسديد .
- ✓ مدة ثلاث سنوات بالنسبة للقرض البنكي.
- ✓ سنة واحدة لدفع الفوائد.
- سلفة بدون فوائد لأجل شراء المواد الأولية و التي لا تتجاوز كلفتها 100000 دج و قد تصل مدة تسديد واحدة لدفع السلفة إلى 36 شهرا.

6 - المساعدات و الاستثمارات الممنوحة للمستفيدين من القرض المصغر :

- تضمن الوكالة للمقاولين ، الدعم ، النصح ، للمساعدة التقنية و المرافقة أثناء تنفيذ نشاطاتهم.
- يمنح القرض البنكي فائدة مخفضة تقع على عاتق المستفيد (بنسبة 5 إلى 20 % من نسبة الفائدة المحددة من طرف البنك و المؤسسات المالية) تتحمل الخزينة العمومية فارق نسبة الفائدة التجارية .
- يمكن منح سلفة بدون فوائد بنسبة 29 % من الكلفة الإجمالية للمشروع بعنوان لإنشاء النشاطات لأجل شراء عتاد صغير و مواد أولية للانطلاق في النشاط و التي لا تتجاوز كلفتها 1000000 دج.
- لشراء المواد الأولية : تمنح الوكالة سلفة مقدرة ب 100 % من الكلفة الإجمالية للمشروع و التي لا يمكن أن تفوق 100000 دج.
- الامتيازات الجبائية :
- إعفاء كلي من الضريبة على الدخل الإجمالي و الضريبة على أرباح الشركات لمدة 3 سنوات
- تعفي من الرسم نقل ملكية الاقتناءات العقارية التي يقوم بها المقاولون قصد إنشاء نشاطات صناعية .
- تعفي من جميع حقوق التسجيل العقود المتضمنة تأسيس الشركات التي ينشئها المقاولون

■ يمكن أن يستفيد من الإعفاء عن الرسم على القيمة المضافة مقتنيات مواد التجهيز والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار الخاص بالإنشاء .

■ تخفيض من الضريبة على الدخل الإجمالي أو الضريبة على أرباح الشركات و كذا من الرسم على النشاط المهني المستحق عند نهاية فترة الإعفاءات و ذلك خلال 03 سنوات الأولى من

الإخضاع الضريبي و يكون هذا التخفيض كما يأتي :

✓ السنة الأولى من الإخضاع الضريبي : تخفيض قدره 70 %

✓ السنة الثانية من الإخضاع الضريبي : تخفيض قدره 50 %

✓ السنة الثالثة من الإخضاع الضريبي : تخفيض قدره 25 %

*تحدد الرسوم الجمركية المتعلقة بالتجهيزات المستوردة التي تدخل مباشرة في تحقيق الاستثمار بتطبيق نسبة 5 % .^أ

2- صيغ التمويل :

تشرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في إطار القرض المصغر على تسيير صيغتين للتمويل ، انطلاقا من السلفة الصغيرة لتأمين لقمة العيش (سلفة بدون فوائد تمنحها الوكالة لا تتجاوز 100000) إلى قروض معتبرة (التي لا تتجاوز 1000000 دج) ، تستدعي تركيبا ماليا مع إحدى البنوك ، كما تسمح كل صيغة بحكم خصوصيتها بتمويل بعض الأنشطة و جلب اهتمام فئة معينة من المجتمع.^أ

الفرع الرابع : وكالة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الابتكار ADPMEPI



1 - تعريف وكالة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الابتكار ADPMEPI

هي هيئة أنشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 18-170 المؤرخ في 26 جوان 2018 المعدل والمتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 25-331 المؤرخ في 22 نوفمبر 2020. تتولى الوكالة تنفيذ سياسة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال إنشاء، إنماء وديمومة هذه المؤسسات بالتنسيق مع القطاعات المعنية؛¹

للوكالة فروع محلية تتمثل في مراكز الدعم والاستشارة وكذا مشاتل المؤسسات.

2 - مشاتل المؤسسات

تعريف المشتلة: المشتلة هي عبارة عن إطار متكامل لبيئة تتوفر على المكان والتجهيزات والخدمات والتسهيلات وآليات المساندة والاستشارة والتنظيم، مخصصة لمساعدة أصحاب الأفكار أو المؤسسات المنشأة حديثاً في إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتتولى مهمة تنفيذ نظام دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى المحلي وتقديم الخدمات الخاصة بها من خلال

- تشجيع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتقديم خدمات الاحتضان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حديثة النشأة والتسريع بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة أو تلك التي لديها إمكانات نمو كبيرة؛
- توفير إيواء ظرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تواجه صعوبات؛
- القيام بأعمال تحسيسية وتكوينية لفائدة الشباب فيما يخص المقاولاتية، بالتكامل مع الأجهزة الموجودة؛
- تقييم الإمكانيات المحلية لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتكثيف النسيج الصناعي؛
- تحديد فرص الاستعانة بمصادر خارجية لأنشطة المؤسسات الكبيرة، لا سيما الصناعية، بهدف تشجيع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا الإطار.

3 - مراكز الدعم والاستشارة

فهي تتولى مهمة تنفيذ برامج وأنظمة دعم، تطوير وديمومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال:

- دراسة وتحليل احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالاتصال مع مجموع الفاعلين المعنيين على المستوى المحلي بهدف اقتراح التكييفات المطلوبة للبرامج والأنظمة التي تنفذها؛
- اقتراح مشاريع للتطوير الجماعي أو للنظم البيئية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تنفيذ برامج وأنظمة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المحددة من طرف الوكالة بالاتصال مع الفاعلين المعنيين على المستوى المحلي؛
- عصرنة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تطوير المناولة ودعم تعزيز الاندماج الصناعي الوطني؛
- دعم الابتكار و الرقمنة في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؛
- دعم ديمومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والحفاظ عليها؛

-
- تطوير النظم البيئية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفرع الخامس : صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة FGAR



1 - تعريف صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة FGAR

هو جهاز يهدف إلى تسهيل الحصول على القروض المتوسطة الأجل التي تدخل في التركيب المالي للاستثمارات المجدية، وذلك من خلال منح الضمان للمؤسسات التي تفتقر للضمانات العينية اللازمة المشتركة من قبل البنوك.

2 - نوعية الاستثمارات المعنية:

- إنشاء مؤسسات جديدة؛
- توسعة المؤسسات الموجودة؛
- تجديد أجهزة الإنتاج؛
- اخذ مساهمات؛
- المرافقة لاسيما في عمليات التصدير.

3 - المؤسسات المؤهلة:

- المؤسسات المؤهلة للحصول على ضمانات الصندوق هي المؤسسات الانتاجية في ميدان الصناعات التحويلية باستثناء المؤسسات التجارية.
- تعطى الأولوية للمؤسسات التي تقدم مشاريع تتوفر فيها احدى أو بعض الخصائص التالية :
 - المؤسسات التي تنتج أو تقدم خدمات غير موجودة في الجزائر؛
 - المؤسسات التي تعطي قيمة مضافة معتبرة للمنتجات المصنعة؛

- المؤسسات التي تساهم في تخفيض الواردات او زيادة الصادرات؛
- المشاريع التي تنشأ في مناطق بها نسبة بطالة كبيرة، وتساهم في تحقيق التوازن الجهوي بالبلاد؛
- المشاريع التي تسمح بتطوير التكنولوجيا الحديثة.¹

الفرع السادس :الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI



1 - تعريف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI

أنشئت الوكالة المسؤولة عن الاستثمار، في إطار الجيل الأول من الإصلاحات التي أجريت في الجزائر خلال التسعينيات، وقد خضعت لتغييرات تهدف إلى التكيف مع التغيرات في الوضع الاقتصادي والاجتماعي للبلاد. في البداية، تم تكليف هذه المؤسسة الحكومية بمهمة التيسير والترويج ودعم الاستثمار في البداية، وكالة تشجيع ودعم ومراقبة الاستثمار من 1993 إلى 2001، ثم ANDI ، الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار¹.

2 - مهامالوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI

- استقبال المستثمرين وتوجيههم وتدعيمهم على مستوى هياكلها المركزية والإقليمية؛
 - اعلام المستثمرين من خلال موقعه على الإنترنت ومواده الترويجية ونقاطه الإعلامية المختلفة بمناسبة الأحداث الاقتصادية التي تنظم في الجزائر وخارجها.
 - يضفي الطابع الرسمي على أساس عادل وفي غضون مهل قصيرة على المزايا التي يوفرها نظام الحوافز؛
 - ضمان التنفيذ المنسق مع مختلف المؤسسات المعنية (الجمارك والضرائب وغيرها) للقرارات لتشجيع الاستثمار.
 - يساهم في تنفيذ سياسات واستراتيجيات التنمية بالتآزر مع القطاعات الاقتصادية المعنية.
 - يجعل شراكتها في البورصة متاحة للمستثمرين المحتملين
- أ- الامتيازات :

بالإضافة إلى الحوافز الضريبية و غير الضريبية و الجمركية المنصوص عليها في القانون العام ، يجوز للمستثمرين المنصوص عليهم في المادتين 1 و 2 التمتع بالمزايا التالية في إطار إنجاز مشاريعهم الاستثمارية :

- تطبيق النسبة المنخفضة للرسوم الجمركية بشأن الأجهزة المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع الاستثماري الإغفاء من ضريبة القيمة المضافة بالنسبة للسلع و الخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع الاستثماري .
- الإغفاء من رسوم نقل ملكية العقارات اللازمة لإنجاز المشروع الاستثماري .

ب- نظام الاستثناءات :

تمنح المشاريع الاستثمارية التالية مزايا خاصة :

- المشاريع الاستثمارية التي تنفذ في المناطق التي تحتاج إلى مساهمة خاصة من جانب الدولة .
- المشاريع الاستثمارية التي تكون لها أهمية خاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني و لاسيما حينما تستخدم هذه المشاريع التكنولوجيا النظيفة التي تساعد على حماية البيئة و الموارد الطبيعية ، و التي تعتمد في استخدام الطاقة و تساعد على التنمية المستدامة .

ت- نظام الاستثناءات بشأن إنجاز الاستثمار :

- الإغفاء من رسوم نقل ملكية العقارات اللازمة لإنجاز المشروع الاستثماري .
- تطبيق نظام الضريبة الثابتة بأن التسجيل التي تبلغ نسبتها في الألف فيما يتعلق بعقود تأسيس الشركات و زيادة رأسمالها .
- تتحمل الدولة جزءا من تكاليف الهياكل الأساسية اللازمة لإنجاز المشروع الاستثماري أو كل التكاليف تقييم المشروع من جانب الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار .
- الإغفاء من ضريبة المضافة بالنسبة للسلع و الخدمات التي تدخل هذه السلع و الخدمات التي تدخل في إنجاز المشروع الاستثماري ، سواء أن كانت مستوردة أو من السوق المحلية حينما تدخل هذه السلع و الخدمات في إنجاز عمليات خاضعة لضريبة المضافة
- تطبيق نسبة الجمركية المنخفضة على السلع المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع الاستثماري .

ث- بعد الإقرار بمزاولة النشاط :

- يعفي المشروع الاستثماري لمدة 100 سنوات نشاطه الفعلي من الضرائب على الشركات و ضريبة الدخل التي تخضع لها الأرباح الموزعة و الضرائب على المدفوعات الإجمالية و الضريبة المهنية .
- إغفاء الممتلكات غير المنقولة التي تدخل في إنجاز المشروع الاستثماري ، من ضريبة العقارات لمدة 10 سنوات بدءا من تاريخ امتلاكها .
- منح مزايا إضافية على نحو يزيد من الاستثمارات أو يسير إنجازها مثل السماح بترحيل الهجر و مدة فترات الاستهلاك .



1- تعريف الصندوق الوطني للاستثمار :

تم تأسيس الصندوق الوطني للاستثمار على كل ولاية بموجب أحكام المادة 100 من قانون المالية لسنة 2009 بغلاف مالي يقدر بمليار دينار جزائري لكل ولاية يهدف إلى تدعيم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تطويرها من خلال تمويل البنوك لرأس مال المؤسسات و المشاركة في رأس مال المؤسسة في حدود 50 مليار دينار و هو ما يمثل 49 من رأس مال المؤسسة .

- المساهمة في رأس مال المؤسسة (التمويل المشترك).
- منح قروض طويلة الأجل و بشروط تتماشى مع نمط المشاريع الممولة.
- دعم عمليات تطهير المؤسسات و تكييفها مع المتطلبات الجديدة.

الفرع الثامن : صندوق ضمان القروض الاستثمار (CGCI): شريك البنوك لضمان تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

صندوق ضمان قروض الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements - Pme



1 - تعريف صندوق ضمان القروض الاستثمار (CGCI):

صندوق ضمان قروض الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة (CGCI-Pme spa) هو شركة تم إنشاؤها بمبادرة من السلطات العمومية بموجب المرسوم الرئاسي 04 134- الصادر في 19 أبريل 2004 الذي يحدد النظام الأساسي للصندوق لدعم إنشاء وتطوير Pme-Tpe من خلال تسهيل الحصول على الائتمان (الغرض الاجتماعي القانوني). يبلغ

رأسها المصرح به 30 مليار دينار جزائري، ومكتتب به حتى 20 مليار دينار، و 60% مملوكة للخزينة العمومية و 40% للبنوك

BNA، BEA، CPA، BDL، BADR، CNEP Bankⁱ.

بالإضافة إلى ذلك، يُمنح لجميع البنوك وجميع مؤسسات الائتمان في الساحة إمكانية المشاركة في رأس المال الاجتماعي للصندوق (المادة 8 من المرسوم الرئاسي). إن رسالتها العامة في الغالب واستيعاب ضماها المالي لضمان الدولة بموجب قانون المالية لعام 2009 يعزز توقيعها كضامن ويجعلها مؤسسة من الدرجة الأولى.

في عام 2011، افتتحت Caisse مرحلة جديدة من تنويع عرضها بعد قرار السلطات العامة بتفويضها بإدارة صندوق الضمان المخصص لتغطية التمويل الزراعي. يستند هذا القرار إلى المادة 36 من قانون التمويل العقاري الصادر في 18 يوليو 2011، والتي تنص على إمكانية قيام الصندوق بدعم مخاطره على الأموال التي تقدمها الدولة.

وفي هذا السياق، يتمتع صندوق ضمان ائتمان الاستثمار للشركات الصغيرة والمتوسطة بصلاحيّة إدارة صناديق ضمان متخصصة، نيابة عن الدولة وعن أي منظمة مانحة أخرى، بهدف ضمان تمويل نشاط القطاعات المختلفة. تتم إدارة هذه الأموال في إطار اتفاقية موقعة بين الصندوق والداعم المالي.

2 - أهداف صندوق ضمان القروض الاستثمار (CGCI):

يهدف الصندوق إلى ضمان تسديد القروض البنكية التي تستفيد منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهي تلك المتعلقة بتمويل الاستثمارات المنتجة للسلع والخدمات المتعلقة بإنشاء تجهيزات المؤسسة وتوسيعها وتجديدها، وكون المستوى الأقصى للقروض القابلة للضمان 50 مليون دينار.

مستوى تغطية الدين غير المدفوع محدد بـ

- 80% عندما يتعلق الأمر بقرض ممنوح لمؤسسة قيد الإنشاء.

- 60% عندما يتعلق الأمر بقرض ممنوح لمؤسسة، بهدف توسيع نشاطها، تطويرها أو تجديد تجهيزاتها.

❖ المحور الثاني : تقييم سياسات و برامج تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية

تعاني المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية إشكالية التمويل كبيرة، و بعد الإشارة إلى أهم البرامج و سياسات التمويل التي تنتهجها الدولة في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، فإنه يمكننا تقييم تجربة الجزائر في هذا المجال و الواقع أن هذا التقييم يمكنه اعتباره يعكس الصورة السياسية المنتهجة من قبل السلطات العمومية و التي تسير في واقعين متناقضين هما :

- الإجراءات العمومية المساعدة للقطاع و أشكال الدعم المقدمة لإنشاء و تنمية هذه المؤسسات .

- عدم ملائمة و تكيف المحيط الإداري .

المطلب الأول : سلبيات سياسات و برامج تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية

تدفع السلوكيات و الضغوطات البيروقراطية الإدارية بهذا النوع من المؤسسات التابع في أغلب الأحيان للقطاع الخاص إلى الغش و التهرب الضريبي و ما يمكن ملاحظته أيضا أن هناك نوع من الخيار

الحتمي أمام قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، ألا وهو اللجوء إلى طرق التمويل التقليدية ممثلة في القروض المصرفية بل نجد أن البنوك تتحفظ كثيرا عند تمويل هذا القطاع ، و السبب في ذلك علىالبنوك أن خطر منح الائتمان لهذا النوع من المؤسسات جد مرتفع ، نظرا لنقص الضمانات و انعدام تقنيات تسيير المخاطر عند هذه المؤسسات (مخاطر الصرف ، مخاطر تغيير معدلات الفائدة ...) و الملاحظة هنا أن البنوك تطالب بتطوير أسلوب التسيير المالي للمؤسسات الصغيرة المتوسطة في ظل نظام مصرفي متخلف.¹

و حسب تقرير المجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي ، فإن الضمانات القانونية التي تطالبها البنوك الجزائية لا تعتبر كعناصر يمكن استخدامها في حالات عدم الدفع ، ، وذلك أن صعوبة تطبيق الرهون و العمل بها و غياب سوق عقارية نشطة تجعل من لصعب الاعتماد على هذه الضمانات ذات الطابع العقاري .¹

و على هذا الأساس تقدم السليبيات التالية :

- غياب سوق مالي منوع يسمح بالمفاصلة بين مجموعة من بدائل التمويل
- غياب مؤسسات مالية و بنوك محلية مخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عبر كامل التراب الوطني .
- غياب صيغ تمويل مفصلة و منظمة حسب احتياجات قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .
- استناد قرار منح الروض البنكية إلى معيار الضمانات القانونية و إهمال معايير أخرى موضوعية تتعلق بجدية و فعالية المؤسسة موضوع الإقراض كأهمية التدفقات المالية المستقبلية و المكانة الإستراتيجية لنشاط المشروع و آليات العرض و الطلب في محيط المؤسسة .
- غياب تام لتقنيات تغطية مخاطر الائتمان للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة (مخاطر الصرف ، مخاطر تغلب معدلات الفائدة ...) الأمر الذي يؤدي بالتبعية إلى التحفظ و الحذر الكبير من طرف البنوك في منح الائتمان لهذه المؤسسات .
- اكتفاء البنوك الجزائية بالأساليب و الأدوات الكلاسيكية في تقدير خطر منح الائتمان علما أنه توجد أساليب و تقنيات حديثة و أنه تم تجاوز الأساليب و التقنيات الكلاسيكية لدي الدول المتقدمة ، خصوصا و أنه توجد العديد من الدول تحولت في طور التحول إلى اقتصاد السوق ، أين أصبحت ثقافة اقتصاديات أسواق رأس المال لا اقتصاد الاستدانة ، و من ثم فإن أدوات التعليل التي كانت معتمدة في ظل اقتصاد الاستدانة أصبحت اليوم جد محدودة الاستعمال .
- غياب سياسة مالية ديناميكية لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية .
- غياب سياسة مالية و انعدام بنوك المعلومات التي تسمح للمؤسسات المالية و البنوك بالمعالجة السريعة لملفات القروض المتقدمة من صدق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، حيث يسمح النظام المعلوماتي المتطور بتحليل أفضل لمخاطر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و منه إمكانية تغطية المخاطر المالية .

إذن يلاحظ أن المستثمر يتحمل أعباء كثيرة في مرحلة إنشاء المؤسسة ، سببها تعقد أو خدمة التسيير و الضعف ، و عدم مرونة المحيط و نقص المعلومات ، كما أن تنفيذ الإجراءات يستغرق وقتا طويلا من الزمن، بالإضافة إلى كثرة الوثائق المطلوبة وإجراءات التوثيق .

و عليه يمكن الجزم بأن إشكالية التمويل تحد من فرص و إمكانية تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية ، كونها مؤسسات تفتقر إلى سوق مالي و بالتالي فهي تعتبر مؤسسات ضعيفة رأس المال بمؤسسات كبرى أو بمثيلاتها في الدول النامية و الدول المتقدمة ، وهذا النقص في الرسمة الابتدائية له انعكاسات آتية يتمثل في ارتفاع عدد المؤسسات التي تفتقد لإمكانية التطور الطبيعي بسبب استحالة ضعف إمكانية حصولها على قروض مصرفية عند الإنشاء و بالتالي كان لهذا السبب انعكاس لا يستهان به على أنماط تمويلها الأمر الذي يدعها إلى الاستدانة قصيرة الأجل و حرمانها من فرص النمو على التغلب على تحقيق معدلات نمو تسمح بالتغلب على العديد من المشاكل و هذا في الوقت الذي تكون فيه هذه المؤسسات مدعوة لأداء دور جوهري في الاقتصاد الوطني خاصة في ظل التحولات الإقليمية و الدولية و الحالية .

المطلب الثاني : آفاق آليات تراجع تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

الواقع الحالي الذي يعيشه قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، يتطلب تدخلا أكثر فعالية من جهة السلطات العمومية و المتعاملين الاقتصاديين للتخفيف من حدة المشاكل و العراقيل التي تعيق تطور القطاع ، يشارك في إعدادها و تنفيذها مختلف الأجهزة و هذا بعيدا عن سياسات الترقيع و ممارسة البيروقراطية الإدارية و البرامج الاقتصادية الدعائية التي عادة ما تبقى حبرا على ورق ، و عليه لا بد أن نتطلع إلى آفاق واسعة تجعل من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المحرك القاعدي للاقتصاد الوطني، و تساهم في تعزيز طاقاتها في الاستثمار الوطني ، و الشراكة لجلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة ، و إيجاد ميكانيزمات جديدة خاصة بتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، و بأخص إنشاء مجموعة من المؤسسات المالية ترمي تسهيل تعبئة قروض الاستثمار و ضمانه و كفالاته و ذلك لتسهيل الحصول عليه .

الخاتمة

إن الشبكة البنكية الموجهة لدعم نشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يجب أن تكون مكونة من بنوك خاصة ، لهذا فإن عملية الخوصصة يجب أن تمتد إلى البنوك التجارية العامة لأنها و حدها البنوك الخاصة لن تتمتع بإجراءات المرونة و سرعة اتخاذ القرارات، و الأشغال بتطورها و ترقيتها، إجراء إيجابي و مساعد في طريق دعم النشاطات الصغيرة و المتوسطة .

- تبني مع البنك المركزي، تشريعات و تنظيمات خاصة تسمح بتكوين مؤونات و مساعدات مالية كافية في حالة الخسارة البنكية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

- تحسين التكوين للموارد البشرية العاملة في البنوك في ميدان التعامل مع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .

- إنشاء سوق حقيقية لرؤوس الأموال.

- إنشاء مؤسسات مالية كضمان القروض البنكية تهدف إلى تطوير النشاطات في مجال الصناعات التقليدية و تشغيل الشباب .

- تعميق الإصلاحات الاقتصادية من خلال إنشاء شبكة دعم حقيقية للدعم ، تتألف من هيئات عامة و خاصة ، قادرة على منح خدمات دعم للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، و ربطها بعلاقات تعاون مع الشبكات العالمية من نفس النوع ، و توفير العديد من الخدمات في مجال تأهيل الموارد البشرية ، و القدرة التكنولوجية و طرق إدارة الأعمال و التسيير .

- تشجيع روح الإبداع و الاختراع التكنولوجي .

- وضع أنظمة تسيير هادفة للإدارة .

- تطوير العلاقات مع الهيئات المطلقة بالبحث و التنمية الاقتصادية .

- توفير المعلومات الاقتصادية و تسهيل الاتصال بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على الصعيد المحلي و الإقليمي و الدولي .

- الاستغناء على النشاطات الاقتصادية الغير مهمة .

- توفير المعلومات المحاسبية و الإحصائية الكافية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة حتى تكون على علم بالحالة الاقتصادية الجارية .

- إدخال المرونة و الدينامكية على عمل الجهاز الإداري و التنظيمي من شأن أن يمنح فرصة حقيقية لترقية و تنمية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خاصة فيما يتعلق بإجراءات التي تخص تكوين و إنشاء المؤسسات الاستثمارية ، و تقديم مختلف الخدمات للقطاع.

قائمة المراجع:

أبريش سعيد، بلخرسة عبد اللطيف، إشكالية تمويل البنوك للمؤسسة ص.م في الجزائر بين معوقات المعمول ومتطلبات المامون، الملتقى الدولي، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية جامعة عنابة يومي 17، 18 افريل 2016

ⁱ 22/04/2023 , Time 17: 30. Site Web : www.anade.org.dz

ⁱ الجريدة الرسمية، الأربعاء 9 ربيع الثاني عام 1442 هـ الموافق 25 نوفمبر سنة 2020 ، العدد 70 ، السنة السابعة و الخمسون ، الصفحة 08.

ⁱ 22/04/2023 , Time 17: 30. Site Web : www.industrie.gov.dz

ⁱ أبركات ربيعة ، دويخ سعيدة ، مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية، الملتقى الوطني الأول ، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية في الجزائر خلال الفترة 2018-2019 جامعة محمد بوقرة بومرداس خلال يومي 18-19 ماي 2019.

ⁱ عبد الغفار حفي ، أساسيات التمويل و الإدارة المالية الدار الجامعية السكندرية ، 2007.

ⁱ عبد الغفار حفي ، أساسيات التمويل و الإدارة المالية الدار الجامعية السكندرية ، 2007.

ⁱ بوقمقوم محمد، غباط شريف، التجربة الجزائرية في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، مداخلة مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف يومي 17 و18 أبريل 2016.

ⁱ وزارة التضامن الوطني والأسرة، نشرية خاصة بالوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، 2011، ص 16 .

ⁱ سواطية خديجة ، صيغ وأساليب تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للاقتصاد الجزائري – هيآت الدعم والتمويل الحكومي، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية ، جامعة محمد خيضر بسكرة 2018.

ⁱ الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ، رسالة الوكالة تصدر كل شهرين ، العدد الأول، 2017، ص 2.
ⁱ كمال رزيق، مختار راجي، أهمية مؤسسات التمويل المتخصصة في ترقية المحيط التمويلي للمؤسسات الصغيرة-دراسة حالة تحليلية لمؤسسات التمويل المتخصصة في الجزائر مع الإشارة لبعض المؤسسات الدولية-مداخلة مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة البليدة، يومي 18 و19 ماي 2011.

ⁱ Site Web : www.adpmeppi.dz, 22/04/2023 , Time 17: 30.

ⁱ Site Web : www.fgar.dz, 22/04/2023 , Time 18: 30.

ⁱ Site Web : www.andi.dz , 22/04/2023 , Time 18: 50.

ⁱ Site Web : www.cgci.dz, 22/04/2023 , Time 18: 50.

ⁱ تقدي عبد المجيد، دادن عبد الوهاب، محاولة تقييم برامج وسياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائرية، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات -دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر بسكرة يومي 21 و22 نوفمبر 2012.

ⁱ المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي ، رسالة الوكالة ، العدد الثاني، 2022، ص 8.

د.د. ياسين مرياح	د. عيسات فطيمة الزهرة	الاسم واللقب
أستاذ محاضر بـ	أستاذ محاضر أـ	الوظيفة
جامعة البويرة	جامعة البويرة	المؤسسة
07.71.10.71.01	07.71.10.71.01	الهاتف
t.merbah@univ-bouira.dz	f.aisat@univ-bouira.dz	البريد الإلكتروني
الآليات والهيكل الداعمة والمشجعة المؤسسات الناشئة		المحور الثاني
واقع تفسير المؤسسات الناشئة وآليات دعمها في الجزائر		عنوان المداخلة

الملخص: تسعى هذه لدراسة إلى التعرف على واقعتفسير المؤسسات الناشئة وآليات دعمها في الجزائر، ومختلف التحديات التي تواجهها خاصة في إطار التغيرات الاقتصادية الحالية، حيثتعدالمؤسسات الناشئة مؤسسات حديثة النشأة تكافح من أجل البقاء، ومن النتائج التي توصلت لها الدراسة زيادة اهتمام الحكومة بهذا القطاع ومحاولة تفعيله ودعمه باستحداث وزارة خاصة في هذا المجال للحد من التبعية لقطاع المحروقات لكن رغم ذلك لازالت تعاني العديد من التحديات، وتوصي الدراسة بضرورة تبسيط الاجراءات الإدارية ومكافحة البيروقراطية، مع تجسيد المشاريع المقاولاتية على أرض الواقع ودعمها ماليًا لا تكون حبر على ورق.

الكلمات المفتاحية: المؤسسة، المؤسسة الناشئة، التنمية الاقتصادية، الجزائر.

:Abstract

This study seeks to identify the reality of facilitating startup companies and the mechanisms to support them in Algeria, and the various challenges they face, especially in the context of current economic changes, as startup companies are newly established companies struggling to survive, and among the findings of the study is the increased government interest in this sector. There is an attempt to activate and support it by creating a special ministry in this field to reduce dependency on the hydrocarbons sector, but despite this it still suffers from many challenges. The study recommends the necessity of simplifying administrative procedures and combating bureaucracy, while embodying entrepreneurial projects on the ground and supporting them financially so that they are not just words on paper.

Keywords: company, emerging company, economic development, Algeria.

مقدمة:

تعد المؤسسات الناشئة من أبرز محركات النمو الاقتصادي في العديد من دول العالم، فعلى إثر التغيرات السريعة والعميقة التي مست الاقتصاد العالمي عجلت في بروز المؤسسات الناشئة (startups)، وزيادة الاهتمام بهذا النوع من المؤسسات نظرا لأهميتها ودورها الفعال في تطور النشاط الاقتصادي من خلال تشجيع الابتكار عن طريق إنشاء مؤسسات مبتكرة جديدة يمتد تأثيرها ليشمل وسيلة لإعادة الاندماج الاجتماعي للعمال ب توفير مناصب عمل والمساهمة بشكل أو بآخر في تحقيق التنمية المستدامة.

وقد حظي موضوع المؤسسات الناشئة في الجزائر في الآونة الأخيرة باهتمام متزايد، فعلى الرغم من أنها تواجه العديد من العراقيل باعتبارها حديثة العهد، إلا أن الحكومة تسعى جاهدة للحد من مختلف التحديات وتشجيع على إنشاء مثل هذا النوع من المؤسسات، والاهتمام بها بإنشاء وزارة خاصة بهذا المجال.

إشكالية الدراسة: تسعى الحكومة الجزائرية على خلق نموذج اقتصادي جديد، وتحريه من التبعية لعائدات النفط الذي استند عليه الاقتصاد الوطني عليه منذ عقود، وبالتالي أصبح الاستثمار ودعم المؤسسات الناشئة ضمن استراتيجيات الدولة ومن أولويات صانع القرار الاقتصادي الجزائري، وهذا بغرض المساهمة في دفع عجلة التنمية وتعزيز الإنتاج المحلي، ومما سبق تتمحور لنا الإشكالية التي يمكن صياغتها على النحو الآتي:

ما مدى توافق واقع تسيير المؤسسات الناشئة مع أليات دعمها في الجزائر ؟

حيث أن هذه الإشكالية تتفرع إلى عدة أسئلة هي:

- ما المقصود بالمؤسسات الناشئة ؟ وفيما تتمثل مراحل حياة المؤسسات الناشئة؟
- كيف يتم منح علامة مؤسسة ناشئة في الجزائر؟
- ما هي مختلف التحديات والمشاكل التي تقف في وجه تطور المؤسسات الناشئة في الجزائر ؟

أهمية الدراسة: تكمن أهمية الدراسة في التعرف على موضوع المؤسسات الناشئة وواقع تسييرها في الجزائر، ومع التحولات الجارية في الاقتصاد الوطني كخصوصية المؤسسات العمومية والتوجه والانفتاح على اقتصاد السوق، وكذا الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية ومنطقة التبادل الحر، كل هذه المعطيات كانت سببا في تناولنا لهذا الموضوع وإثرائه.

أهداف الدراسة: تسعى هذه الورقة البحثية إلى تحقيق جملة من الأهداف يمكن توضيحها كما يلي:

- تحديد الأطر المفاهيمية للمؤسسات الناشئة؛
- استعراض التحديات والفرص التي يمكن أن تؤثر في إمكانات تحقيق أهداف المؤسسات الناشئة في الجزائر؛

- تقديم جملة من التوصيات بغرض تحديد آليات تطوير المؤسسات الناشئة وكيفية التسيير الناجع لها من خلال سبل دعم البناء المؤسسي اللازم على المستويات الوطنية والإقليمية والدولية في ظل السعي لتحقيق التنمية المستدامة.

أولاً: أساسيات حول المؤسسات الناشئة

1. مفهوم المؤسسات الناشئة: ارتكب الكثير من الناس الأخطاء في تصنيف الشركات الصغيرة وقولبتها على أنها شركات ناشئة لكن ليس عن هذا النوع نتحدث حيث تتميز الشركات الناشئة بكونها شركات شابة يافعة وأمامها خياران إما التطور والتحول إلى شركات ناجحة أو إغلاق أبوابها والخسارة، والشركات الناشئة هي شركة في المرحلة الأولى من بداية عملها التشغيلي وكثيراً ما يتم تمويل هذه الشركات في البداية من قبل مؤسسيها الرياديين في محاولة منهم للاستفادة من تطوير منتج أو خدمة يعتقدون أنها مطلوبة نظراً للإيرادات المحدودة أو التكاليف المرتفعة فإن معظم هذه العمليات صغيرة الحجم ليست مستديمة على المدى الطويل بدون تمويل إضافي من أصحاب رؤوس الأموال الجريئة (حميسي، عمار، s.d.) <http://www.ech-chaab.com/>.

وأوضحت المؤسسات الناشئة من أهم الأسباب لتعزيز مداخل الدول من السيولة النقدية بالنظر إلى المكاسب العديدة التي تحققها في وقت بسيط كما أنها غير مرتبطة بمصاريف كثيرة بحكم محدودية عدد عمالها الذين لا يتجاوز عددهم 30 كأقصى تقدير وهو ما يجعلها وسيلة مهمة للاستثمار.

وتعرف أيضاً المؤسسة الناشئة startup اصطلاحاً حسب القاموس الانجليزي: على أنها مشروع صغير بدأ للتو Start-up وتتكون من جزأين "Start" وهو ما يشير إلى فكرة الانطلاق و "up" وهو ما يشير لفكرة النمو القوي، و بدأ استخدام المصطلح Start-up بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، وذلك مع بداية ظهور شركات رأس مال المخاطر (capital-risque) ليشيع استخدام المصطلح بعد ذلك، وفي أيامنا الحالية يوجد المصطلح ويعرفه القاموس الفرنسي rousse على أنها "المؤسسات الشابة المبتكرة، في قطاع التكنولوجيات الحديثة la entreprise jeune (بالشعور، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Startups -دراسة حالة الجزائر-، 2018، صفحة 420).

كما يقصد بالمؤسسة الناشئة أو Startup على انه مصطلح يستخدم لتحديد الشركات حديثة النشأة، والتي نشأت من فكرة ريادية إبداعية وأمامها احتمالات كبيرة للنمو والازدهار بسرعة (مصطفى بورنان، علي صول، 2020، صفحة 134).

الشركة الناشئة هي مشروع ريادي هو عادة نشاط تجاري ناشئ حديثاً وسريع النمو يهدف إلى تلبية احتياجات السوق

من خلال تطوير نموذج أعمال قابل للتطبيق حول منتج أو خدمة أو عملية أو منصة مبتكرة (Puhtila، 2017، صفحة 4).

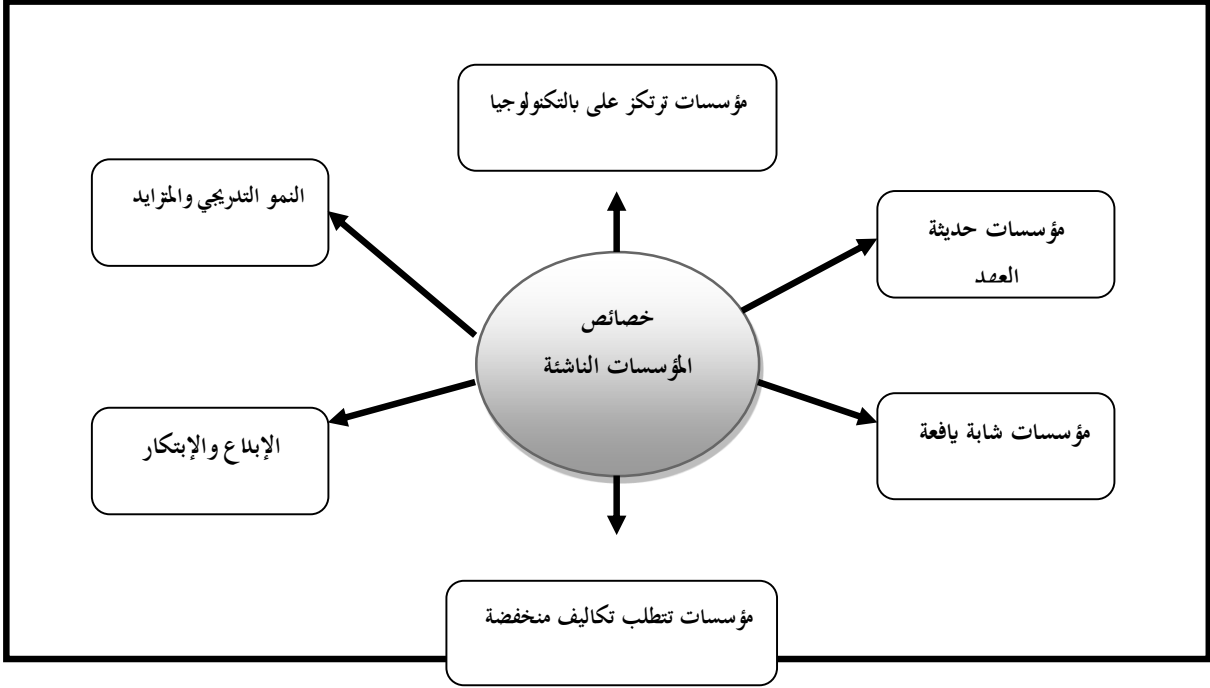
عادةً ما تبدأ الشركة الناشئة ببناء حد أدنى أو لمنتج قابل للتطبيق (MVP) ، نموذج أولي ، للتحقق من صحة الأفكار الجديدة أو الأعمال التجارية وتقييمها وتطويرها المفاهيم. بالإضافة إلى ذلك ، يقوم مؤسسو الشركات الناشئة بإجراء أبحاث لتعميق فهمهم للأفكار ، التقنيات أو مفاهيم الأعمال وإمكانياتها التجارية، يجب أن يكون الفريق المؤسس لبدء التشغيل مجموعة من المبتكرين ، الذين يبحثون دائماً عن أسواق جديدة أو ميزات المنتج أو الخدمة والعملاء ، إلخ اختبار وتنفيذ أفكارهم بأسرع ما يمكن وبأقل تكلفة ممكنة (Puhtila، 2017، صفحة 4).

2. خصائص المؤسسات الناشئة: يمكن عرض أهم المميزات التي تتسم بها المؤسسات الناشئة عن غيرها من المؤسسات على النحو الآتي (مصطفى بورنان، علي صول، 2020، الصفحات 133-134):

- **مؤسسات حديثة العهد:** نعم هي كذلك، يرتكب الكثير من الناس أخطاء في تصنيف الشركات الصغيرة وقولبتها على أنها شركات ناشئة، لكن ليس عن هذا النوع ما نتحدث اليوم؛
- **تتميز المؤسسات الناشئة بكونها مؤسسات شابة يافعة:** وأمامها خياران إما التطور والتحول إلى شركات ناجحة، أو إغلاق أبوابها والخسارة؛
- **مؤسسات أمامها فرصة للنمو التدريجي والمتزايد:** من إحدى السمات التي تحدد معنى الشركة الناشئة Startup هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيرادات أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل.
- **بكلمات أخرى، إن الشركة الناشئة هي الشركة التي تتمتع بإمكانية الارتقاء بعملها التجاري بسرعة أي زيادة الإنتاج والمبيعات من دون زيادة التكاليف، كنتيجة على ذلك، ينمو هامش الأرباح لديها بشكل يبعث على الدهشة، وهذا يعني أن الشركات الناشئة لا تقتصر بالضرورة على أرباح أقل لأنها صغيرة، بل على العكس، هي شركات قادرة على توليد أرباح كبيرة جداً؛**
- **مؤسسات تتعلق بالتكنولوجيا وتعتمد بشكل رئيسي عليها والإبداع والإبتكار أيضاً:** تتميز الـ Startup بأنها شركة تقوم أعمالها التجارية على أفكار رائدة Innovative ، وإشباع لحاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية، لبحث يعتمد مؤسسو الشركات الناشئة startups على التكنولوجيا للنمو والتقدم، والعثور على التمويل من خلال المنصات على الإنترنت ومن خلال الفوز بمساعدة ودعم من قبل حاضنات الأعمال.
- **مؤسسات تتطلب تكاليف منخفضة:** يشمل معنى الشركة الناشئة Startup على أنها شركة تتطلب تكاليف صغيرة جداً بالمقارنة مع الأرباح التي تحصل عليها، وعادة ما تأتي هذه الأرباح بشكل سريع وفجائي بعض الشيء، ومن الأمثلة على startups نذكر أمازون، Apple، جوجل، مايكروسوفت وغيرها.

ومما سبق يمكن تلخيص مميزات المؤسسات الناشئة في الشكل الآتي:

الشكل 01: خصائص المؤسسات الناشئة



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مصطفى بورنان، علي صول.

نلاحظ من خلال الشكل رقم 02 الذي يبرز خصائص المؤسسات الناشئة، بحيث تتضمن هذه الأخيرة على سمات عديدة تميزها عن باقي المؤسسات الأخرى وتساهم بشكل أو بآخر في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

3. دورة حياة المؤسسة الناشئة: الشركات الناشئة متنوعة ومعقدة بطبيعتها ، وهذه الكيانات لها دورة حياة. وهناك ابحاث قامت بدراسة دورة حياة الشركات الناشئة منها دراسة (Salamzadeh,2015,) وقد تم تطويرها جيداً في السنوات القليلة الماضية، فتسلسل الأنشطة والمراحل قد تختلف بين الشركات الناشئة المتعددة، ويمكن التعرف على كل مرحلة على حدى كما يلي (Aidin Salamzadeh and Hiroko Kawamorita Kesim, 2015, pp. 5-7):

1.3 المرحلة التمهيدية: في هذه المرحلة المبكرة جداً ، يبدأ رجل الأعمال نفسه / بنفسها مجموعة من الأنشطة لتحويل فكرته إلى عمل تجاري مربح. ومع ذلك ، فإنه يعتبر أعل مستوى المخاطرة أو حتى عدم اليقين ، يواصل العمل على فكرة المشروع الجديد ، ويستخدم الأموال الشخصية ويسأل أفراد العائلة والأصدقاء عن الاستثمار في الفكرة. التمهيد ، والذي يتم تعريفه أحياناً على أنه مرتفع طرق إبداعية للحصول على استخدام الموارد دون الاقتراض ، الغرض من هذه المرحلة هو وضع المشروع للنمو من خلال إظهار جدوى المنتج ، القدرة على إدارة النقد وبناء الفريق والإدارة والعملاء القبول علاوة على ذلك ، من المرجح أن يقوم المستثمرون الملاك بالاستثمار في هذه المرحلة. باختصار المرحلة التمهيدية هو

وسيلة الحياة في الشركات الريادية ". تكشف هذه الحجة السبب وراء معظم من نظريات الشركات الناشئة مستعارة من نظريات ريادة الأعمال.

2.3 مرحلة البذور: بعد مرحلة التمهيد، يدخل المؤسس مرحلة جديدة، وهي مرحلة البذور تتميز هذه المرحلة بالعمل الجماعي وتطوير النموذج الأولي، الدخول في السوق، وتقييم المشروع، والبحث عن آليات الدعم مثل كالحاضنات، ومتوسط استثمارات لتنمية الشركة الناشئة، بصراحة، بالنسبة لمعظم الشركات الناشئة، فإن المرحلة الأولية هي فوضى ويتم تفسيرها على أنها غير مؤكد للغاية، تتميز مرحلة البذور برأس المال الأولي المستخدم في المنتج و/أو الخدمة، وبالتالي يسعى المؤسس إلى آليات دعم مثل المسرعات والحاضنات ومراكز تطوير الأعمال الصغيرة تسريع العملية، فشل عدد كبير من الشركات الناشئة في هذه المرحلة. منذ ذلك الحين لم يتمكنوا من العثور على آليات دعم وفي أفضل الأحوال سيتحولون إلى ربح منخفض

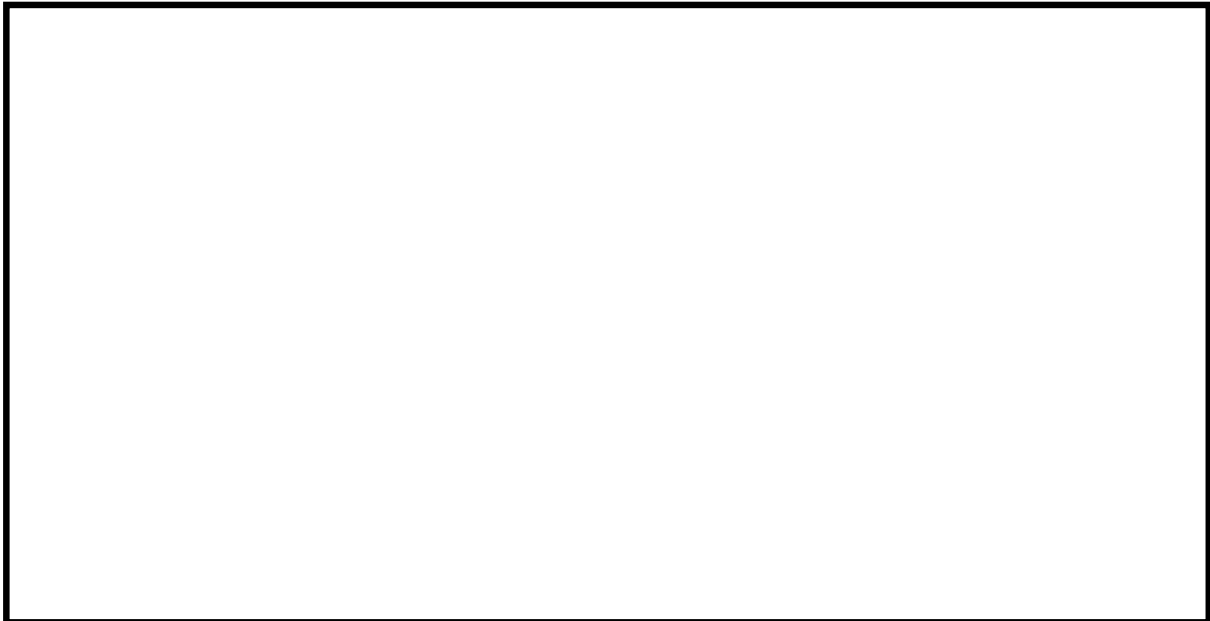
شركة ذات معدل نجاح منخفض. من ناحية أخرى ، أولئك الذين نجحوا في سيكون لتلقي الدعم فرصة أكبر في أن تصبح شركات مربحة، والتقييم يتم عادة في نهاية هذه المرحلة.

3.3 مرحلة الإنشاء: تحدث مرحلة الإنشاء عندما تتبع المؤسسة منتجاتها وتدخل في السوق ويعين أول عاملين، يعتقد بعض الباحثين ان ريادة الأعمال تتوقف عند انتهاء مرحلة الإنشاء، وإنما في نهاية هذه المرحلة، يتم تشكيل المؤسسة ويعتبر تمويل المؤسسات هو الخيار الرئيسي لتمويل المؤسسة. يمكن لرأس المال الاستثماري تسهيل مرحلة الإنشاء ، من خلال تمويل المشروع.

ويمكن تقديم منظور شامل لفهم أفضل لدورة حياة الشركات الناشئة، من خلال الشكل رقم 01

الآتي:

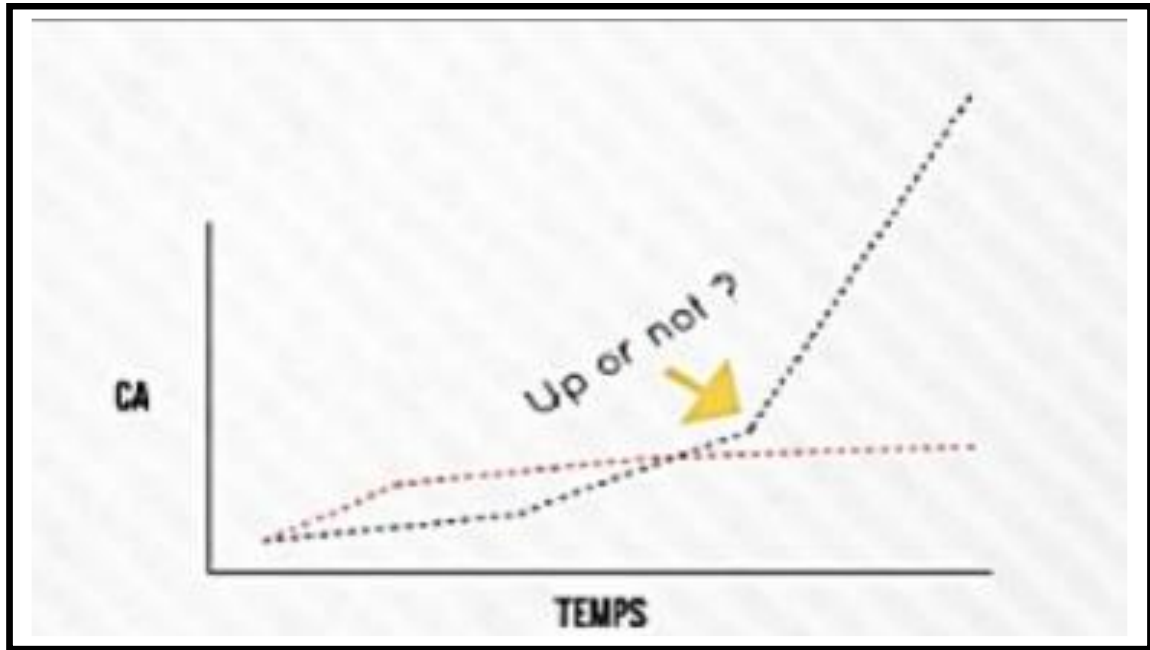
الشكل 02: دورة حياة المؤسسات الناشئة



نلاحظ من خلال الشكل رقم 02 تصور المؤسسات الناشئة من خلال تطوير دورة حياتها والتي تتضمن دورة الحياة ثلاث مراحل رئيسية ، وهي مرحلة التمهيد ، ومرحلة البذور ، ومرحلة الإنشاء.

4. الفرق بين المؤسسة الناشئة Startups والمؤسسة الكلاسيكية: أن تكون مؤسسة ناشئة هو وضع مؤقت، إما بسبب عدم تحقيق نموذج الأعمال وبالتالي فإن المؤسسة الناشئة تفشل أو تختفي، أو بسبب أنها نجحت وتم امتصاصها أو تحولها إلى مؤسسة كلاسيكية أو تقليدية تقريبا، والتحول من شركة ناشئة إلى شركة كبيرة، يعبر عن اللحظة التي يقرر فيها "النمو" upper مستقبل المؤسسة الناشئة ال Startup (بوالشعور، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Startups دراسة حالة الجزائر-، 2018، صفحة 422)، كما مبين في الشكل الموالي:

الشكل 03: دورة حياة المؤسسات الناشئة



المصدر: (بوالشعور، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Startups دراسة حالة الجزائر-، 2018، صفحة 422).

نلاحظ من الشكل رقم 03 الفرق بين مسار نمو المؤسسة الناشئة startup ، والمؤسسة التقليدية، حيث يعبر الخط الأسود عن مسار نمو مؤسسة ناشئة، بينما يمثل الخط باللون الأحمر مسار نمو مؤسسة كلاسيكية، وعليه فإن أهم عنصر يصنع الاختلاف بين المؤسسة الناشئة والكلاسيكية هو النمو الكبير، ويمكن حصر نقاط الاختلاف فيما يلي (بوالشعور، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Startups دراسة حالة الجزائر-، 2018، صفحة 423):

يمكن أن يكون هناك تشابه بين دورة مؤسسة كلاسيكية تمر بمرحلة انطلاق، نمو، ثم نضج وبعدها تبدأ في التراجع، بينما الشركات الناشئة تمر بسلسلة من التراجع والتقدم الغير قابل للتنبؤ في المرحلة ما بين الانطلاق والنمو، وبمجرد ما تصل إلى مرحلة النضج ستستمر في الارتفاع والنمو (شركة تويتر Twiter ، شركة آبل Apple) كما أن الشركة الناشئة تقدم منتجها لسوق جد كبير على عكس الشركات الكلاسيكية.

والمؤسسة الناشئة بالرغم من الخطر المرتفع المرتبط بها فإن المستثمرين يقومون بالاستثمار في هذا النوع من المؤسسات بالموازنة بين العائد الضخم المحتمل في حال نجاح المشروع، بينما المؤسسات الكلاسيكية يتوجه المستثمر لسوق تنخفض فيه درجة عدم التأكد وتحقيق أرباح عادية، (بالإضافة إلى الاختلاف في مصادر التمويل حيث تعتمد المؤسسة الناشئة على المستثمر الملاك، المستثمر المغامر، أو رأس المال المخاطر، نظرا لإحجام البنوك على تمويل هذا النوع من المشاريع عالية المخاطر بينما تحصل الشركات الكلاسيكية على التمويل من القروض البنكية أو المنح الحكومية.

ثانيا: كيفية منح علامة مؤسسة ناشئة في الجزائر

أنشئت بموجب مرسوم تنفيذي لجنة وطنية لمنح علامات "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال" وقعه الوزير الأول، عبد العزيز جراد، حيث حددت الحكومة فيها المرسوم شروط وكيفيات منح العلامات الذي تضمن تحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها(حنان، ح، -www.el-mass.com/dz/news، 2023):

فحسبما جاء في مواد المرسوم التنفيذي المنشور في العدد الأخير من الجريدة الرسمية، فإن هذه اللجنة التي تنشأ لدى الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة، وحدد مقرها بمدينة الجزائر، تتولى مهام منح العلامات السابقة الذكر، مع المساهمة في تشخيص المشاريع المبتكرة وترقيتها وكذا المشاركة في ترقية النظم البيئية للمؤسسات الناشئة.

ويرأس اللجنة الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة أو ممثله، وتتشكل من ممثلي 11 وزارة وهي وزارات المؤسسات الناشئة والمالية والتعليم العالي والبحث العلمي والبريد والمواصلات السلوكية واللاسلكية، والصناعة والفلاحة والصيد البحري والمنتجات الصيدية والرقمنة والانتقال الطاقوي والطاقات المتجددة، وحدد المرسوم كذلك شروط منح علامة "مؤسسة ناشئة" لكل "مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري، وتحترم جملة من المعايير، وهي ألا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني سنوات، وأن يعتمد نموذج أعمالها على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة، وألا يتجاوز رقم الأعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية، إضافة إلى ضرورة أن يكون رأسمال الشركة مملوكا بنسبة 50 بالمائة على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة"، كما يجب أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية، والا يتجاوز عدد العمال 250 عاملا.

كما يتعين حسب المرسوم، على كل مؤسسة راغبة في الحصول على علامة "مؤسسة ناشئة"، تقديم طلب عبر البوابة الالكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة، مرفقة بمجموعة من الوثائق حيث تمنح العلامة للمؤسسة لمدة 4 سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة.

أما بخصوص شروط منح علامة "مشروع مبتكر"، فأوضحها المرسوم بالإشارة إلى أنه يمكن لكل شخص طبيعي أو مجموعة أشخاص طبيعيين أن يطلبوا العلامة لأي مشروع ذي علاقة بالابتكار، وذلك بإيداع طلب عبر البوابة الالكترونية للمؤسسات الناشئة.

ويشترط مع الطلب تقديم عرض حول المشروع وأوجه الابتكار فيه والعناصر التي تثبت الإمكانيات الكبيرة للنمو الاقتصادي والمؤهلات العلمية و/أو التقنية وخبرة الفريق المكلف بالمشروع، وعند الاقتضاء، كل وثيقة ملكية فكرية وأي جائزة أو مكافأة متحصل عليها. وتمنح العلامة للمعنيين لمدة سنتين قابلة للتجديد مرتين.

وللحصول على علامة "حاضنة أعمال"، يشترط ان يكون المعني مؤهلا لذلك. ويتعلق الأمر - وفقا للمرسوم - بكل هيكل تابع للقطاع العام أو الخاص أو بالشراكة بين القطاعين، يقترح دعما للمؤسسات الناشئة وحاملي المشاريع المبتكرة، فيما يخص الإيواء والتكوين وتقديم الاستشارة والتمويل.

ويتم الحصول على العلامة عبر تقديم طلب في نفس البوابة الإلكترونية مرفقة بمخطط تهيئة مفصل لحاضنة الأعمال، قائمة المعدات التي تضعها تحت تصرف المؤسسات الناشئة التي يتم احتضانها ومختلف الخدمات التي توفرها حاضنة الأعمال للمؤسسات الناشئة ومختلف برامج التكوين والتأطير التي تقترحها حاضنة الأعمال والسيرة الذاتية لمستخدمي حاضنة الأعمال والمكونين والمؤطرين وقائمة المؤسسات الناشئة التي تم احتضانها، إن وجدت.

كما يتعين على الراغبين في الحصول على هذه العلامة - وفقا للمرسوم- أن يكون لديهم مستخدمون ذوو مؤهلات مطلوبة و/أو خبرة مهنية كافية في مجال مرافقة المؤسسات.

وتتولى حاضنة الأعمال المرشحة لحمل العلامة، مهام مرافقة المؤسسات الناشئة التي يتم احتضانها خلال فترة الحضانة. ولهذا الغرض فان المرسوم حدد لها عدد من الالتزامات مثل توظيف الشركات الناشئة التي يتم احتضانها وتزويدها بمساحات عمل مهيأة ومرافقة حاملي المشاريع أثناء إجراءات إنشاء المؤسسة ومساعدة المؤسسات الناشئة في إنجاز مخطط الأعمال ودراسات السوق وخطط التمويل وتوفير تكوين نوعي، خصوصا في إدارة الأعمال والالتزامات القانونية والمحاسبية ووضع الوسائل اللوجيستية تحت تصرف حاملي المشاريع، مثل قاعات الاجتماع وعتاد الإعلام الالي والمستلزمات المكتبية والإنترنت عالي التدفق، اضافة الى مساعدة المؤسسات الناشئة لإنجاز النماذج ومرافقة المؤسسات الناشئة التي يتم احتضانها لإيجاد مصادر التمويل والانتشار في السوق.

وتمنح اللجنة الوطنية علامة "حاضنة أعمال" لصاحب الطلب لمدة 5 سنوات قابلة للتجديد حيث تخول علامة "حاضنة أعمال" الحق في تدابير مساعدة ودعم الدولة.

ثالثاً: آليات دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر

أعلنت الحكومة، مساء الإثنين 02 نوفمبر 2020 عن ثمانية قرارات لتنفيذ إستراتيجية تطوير المؤسسات الناشئة وطرق تمويلها على رأسها إنشاء صندوق استثماري لدعمها، وحسب بيان للوزارة الأولى توج مجلساً وزارياً مشتركاً حول الملف، فإنه تم تناول عرض حول آليات مساعدة المقاولاتية وقيودها وحدودها في تمويل المؤسسات الناشئة، تم الشروع في دراسة المقترحات المعبر عنها بخصوص إنشاء نظام جديد لتمويل هذه المؤسسات الفنية خلال مختلف مراحل نضجها، وأعلن الوزير الأول عبد العزيز جراد عن اتخاذ ثمانية قرارات لتجسيد هذه الإستراتيجية تتمثل في (عبد الرزاق، ب، www.echoroukonline.com، 2023):

- إنشاء صندوق استثماري مخصص لتمويل ودعم المؤسسات الناشئة؛
- إنشاء مجلس أعلى للابتكار والذي سيكون حجر الزاوية للتوجه الاستراتيجي في مجال تثمين الأفكار والمبادرات المبتكرة والإمكانات الوطنية للبحث العلمي، في خدمة تنمية اقتصاد المعرفة؛
- وضع الإطار القانوني الذي يحدّد مفاهيم المؤسسات الناشئة والحاضنات وكذا المصطلحات الخاصة بالنظام البيئي لاقتصاد المعرفة، من أجل تسهيل إجراءات إنشاء هذه الكيانات. علاوة على عملية إعداد النصوص التنظيمية ذات الصلة، التي ستفضي إلى مراجعة النصوص الموجودة من أجل تكييف آليات التمويل مع دورة نمو المؤسسات الناشئة؛
- تحويل الوكالة الوطنية لترقية الحظائر التكنولوجية وتطويرها {ANPT}، إلى وزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة؛
- تحويل قطب الامتياز الجهوي التكنولوجي {HUB} للمؤسسات الناشئة، الذي يجري إنجازه من قبل شركة "سوناطراك" على مستوى حديقة الرياح الكبرى "دنيا بارك"، إلى وزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة؛
- تمكين حاملي المشاريع المبتكرة والمؤسسات الناشئة، من الاستفادة من المساحات المتاحة داخل المؤسسات التابعة لقطاعي الشباب والتكوين المهني على المستوى الوطني؛
- تهيئة الجماعات المحلية لمساحات مخصصة للمؤسسات الناشئة مع إعطاء الأولوية للمناطق التي تتوفر فيها إمكانات كبيرة من حاملي المشاريع المبتكرة، لاسيما ولايات بشار، وورقلة، وقسنطينة، ووهران، وتلمسان، وسطيف، وباتنة، قبل توسيع هذا المسعى إلى كامل التراب الوطني؛
- وأخيراً، ومن أجل ضمان التآزر المشترك ما بين القطاعات لتنفيذ إستراتيجية تطوير المؤسسات الناشئة، يُكفّل السيد وزير المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة، بالسهر على ضبط المساهمات التي تقدمها جميع القطاعات.

رابعاً: الملامح العامة للمؤسسات الناشئة في الجزائر

ثمار الاهتمام الجزائر بالمؤسسات الناشئة بدأت تظهر للعلن وهذا من خلال التطور الملحوظ الذي يشهده هذا القطاع، فحسب موقع startup ranking صُنفت الجزائر في المرتبة 11 إفريقيا سنة 2020، بمعدل 41 مؤسسة ناشئة، ليتضاعف إلى ثلاث أضعاف تقريبا خلال سنة 2022، ليرتفع إلى 112 مؤسسة ناشئة والجدول الآتي يوضح ذلك:

الجدول رقم (01): ترتيب المؤسسات الناشئة من حيث عدد المؤسسات الناشئة 2020-2022

الترتيب	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
الدولة	نيجيريا	مصر	جنوب افريقيا	كينيا	غانا	الكاميرون	أوغندا	المغرب	أنغولا	تونس	الجزائر
عدد مؤسسات ناشئة	694	560	431	304	108	92	86	73	45	44	41
الترتيب	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
الدولة	نيجيريا	مصر	جنوب افريقيا	كينيا	غانا	الجزائر	الكاميرون	أوغندا	المغرب	أنغولا	تونس
عدد مؤسسات ناشئة	776	615	468	314	124	112	97	93	89	51	49

المصدر: (جباري عبد الجليل، جباري لطيفة، 2022، صفحة 599)

يتبين من خلال الجدول رقم 01 القفزة النوعية التي أحدثتها الجزائر في تعداد المؤسسات الناشئة فرغم تداعيات جائحة كورونا السلبية إلا أن البوابة الالكترونية للمؤسسات الناشئة ساهمت في ارساء قاعدة بيانات إحصائية حول هذه المؤسسات، المرتبة التي ساعدت الجزائر على احتلال المرتبة 6 إفريقيا و 3 عربيا بعد الامارات العربية المتحدة (776 مؤسسة) ومصر، ويبقى عليها تحسين المناخ البيئي من حيث التمويل والانترنت وأنشطة البحث العلمي والتطوير والابتكار حتى يتم تصنيفها دوليا في النظام البيئي للمؤسسات الناشئة.

كما تعتبر الجزائر العاصمة المركز الرئيسي للمؤسسات الناشئة حسب ما يحصيه موقع startup ranking ، إذ أن 32 مؤسسة ناشئة تدخل في سياق الترتيب كأفضل مؤسسات الناشئة في الجزائر (Top start up) والجدول الآتي يوضح توزيع أفضل 32 مؤسسة ناشئة في الجزائر حسب موقع startup ranking للمؤسسات الناشئة على المستوى العالمي.

الجدول رقم 02: يوضح توزيع أفضل 32 مؤسسة ناشئة في الجزائر عبر ولايات الوطن إلى غاية

2022/06/08

الولاية	الجزائر العاصمة	البلدية	الواد	مستغانم	وهران	سطيف	تلمسان
عدد المؤسسات الناشئة	22	3	1	2	2	1	1

المصدر: (جباري عبد الجليل، جباري لطيفة، 2022، صفحة 599)

من الجدول رقم 02 نلاحظ أن الجزائر العاصمة تحتل 68 بالمئة من المؤسسات الناشئة وهذا نظرا لنظامها البيئي الذي توفره الولاية لأصحاب الأفكار الابتكارية من صيغ تمويلية حديثة (حاضنات الأعمال، شركات رأس مال المخاطر، صناديق الاستثمار)، وسرعة تدفق الانترنت والكثافة السكانية والبنكية.

وفيما يلي نبذة عن أبرز 10 شركات ناشئة في الجزائر التي تضمنها ترتيب أفضل 32 مؤسسة ناشئة في الجزائر سنة 2022 حسب آراء مستخدميها وأهميتها على موقع الواب.

الجدول رقم (03) : 10 الشركات الناشئة في الجزائر التي تضمنها ترتيب أفضل 32 مؤسسة ناشئة في الجزائر سنة 2022

مضمون المؤسسة الناشئة ونشاطها	
-------------------------------	--

- 1- مؤسسات Batolis : هي مؤسسة جزائرية 100% ، تم انشائها سنة 2015 من طرف IAMS BROS ، و هي عبارة عن موقع بيع الكتروني موجه لجميع الفئات (أطفال، نساء،رجال) . و يحتوي على الماركات العالمية المعروفة إضافة الى منتجات محلية اخرى بأسعار معقولة ، و يتضمن خدمة التوصيل ، كما يعتبر لموقع JUMIA المعروف افريقيا .
- 2- مؤسسة Zawwali: هو ايضا موقع بيع الكتروني تم تمويله في 9 نوفمبر 2013 ، حيث يوفر خدمات و متجدد تنافسية كما يوفر خدمات ما بعد البيع . و هذا ما يجعله في منافسة كبيرة مع BATOLIS و JMIA
- 3- مؤسسة Siamoi QCM : هي أول منصة الكترونية جزائرية موجهة لطلبة الطب المقبلين على اجتياز امتحان انشأت في 10 جوان 2017 . تتيح للطلبة توفير الوقت و الجهد و المال من خلال تقديم أكثر من 50.000 طيبة مصنفة حسب المصدر و التخصص و درجة الصعوبة ، كما تمكنهم المنصة من اضافة ملاحظاتهم ، و تصني الحالات مما يوفر لهم بيانات تحليلية حول أدائهم . و تعتبر الوحيدة في مجالها في الجزائر ما يجعلها فكرة ابتكارية .
- 4- مؤسسة YASSIR: هي مؤسسة خدمات لوجيستية تم انشائها في 1 جانفي 2017 تسعى لبناء علاقات الخدمات و عملائهم المحتملين في مختلف المجالات . تعتبر YASSIR الخدمة الرائدة في مجال نقل الركاب في الجزائر من خلال تغطية أكثر من 12 ولاية ، في أقل من توسعت لتشمل دول أخرى في شمال افريقيا . و هي الآن تعتبر منافس قوي لخدمة Uber العالمية و Lyft و Grab Taxi .
- 5- مؤسسة Global opportunities : و هي أول منصة الكترونية جزائرية لاكتشاف الفرص المتاحة أمام انشائها في 11 أبريل 2019 بالبلدية. توفر المنصة فرص منخفضة التكلفة بالإضافة الى البحث عن محتويات آمنة مهمة للتطوير الذاتي المستمر ، الى جانب توفير فرص لاكتساب خبرة دولية مقيمة و فرص عالمية لتحقيق أحلام تعزيز عقلية (CAN DO) و تطوير مهارات الثقة بالنفس و زيادة الأعمال بالإضافة الى الدرجة الجاه الخريجين أكثر مهارة و خبرة . و هي تنافس بذلك في فكرتها مؤسسات ناشئة دولية مثل Edonix الهندية Coding الأمريكية .
- 6- مؤسسة Mdin Jdida : هي منصة الكترونية للبيعات عبر الأنترنت متعددة البائعين تجمعهم مع عدة مصال الالكترونية و الهواتف و الالكترونيات ... لتوفير خدمة البيع و التوصيل . تم انشائها في 4 جانفي 2018 وهران .
- 7- مؤسسة U3.NET: هي منصة الكترونية تتيح لأي فرد طبيعي أو مؤسسة ناشئة انشاء التطبيقات اذ ANDROID و IPHONE دون الحاجة الى كتابة سطر واحد ، و قد تم انشاء هذه المنصة في 20 بالبلدية لمساعدة الافراد و للمؤسسات على ادارة تجارتهم الالكترونية دون اي عناء .
- 8- مؤسسة dzostad.com : و هي صفحة تعليمية خاصة بالموقع الأول للدراسة في الجزائر تم انشائها في 19 حيث تعتبر موقع تعليمي شامل لكل السنوات من التحضيري الابتدائي الى المتوسط و الثانوي الجيل الثاني .
- 9- مؤسسة Red Art: و هي مؤسسة تجمع أفضل الحرفيين و الفنانين الجزائريين لتقديم أفضل المنتجات و الخدمات المحلية و الدولية . حيث تساعد أعضائها في تسويق منتجاتهم و خدماتهم من خلال تنظيم المعارض و الفعاليات لالجزائرية الواسعة . و قد تم انشاؤها في 1 نوفمبر 2020.
- 10- مؤسسة May Kiha: هي منصة تمويل جماعي ، حيث تخلق التواصل بين المستثمرين (أصحاب رؤوس حاملة الأفكار الابتكارية ، تتضمن لهم الأمان و الخصوصية و الشفافية و الصفقات المثالية باستخدام حلول رقمية انشائها في 13 سبتمبر 2021 .

المصدر : من إعداد الباحثين بالاعتماد على جباري عبد الجليل، جباري لطيفة، (ص ص 600-601)

يتبين لن من ملاحظة الجدول رقم 03 أن المؤسسات الناشئة في الجزائر تتسم بتنوع نشاطها،

معين.

فكل منها يختص في مجال

خامسا: التحديات التي تحد من التسيير الفعال للمؤسسات الناشئة في الجزائر

من أبرز العوائق والتحديات التي تحد من التسيير الفعال للمؤسسات الناشئة في الجزائر مايلي(حمزة غربي، عمار فاروق غربي الناشئة في الجزائر، مجلة دراسات اقتصادية معاصرة، جامعة المسيلة، الجزائر، المجلد3، العدد6، 2018، ص ص، 2018، الصفحات 87-88):

- **العوائق المالية:** والتي تعد من أهم أسباب فشل المؤسسات الناشئة وهي صعوبة في الوصول للخدمات المالية الذي يعتبر صعبا نظرا للضمانات والشروط التي لا بد من توافرها للحصول على القروض؛

- **بيئة الاعمال غير المناسبة:** حيث لا توفر بيئة الأعمال في الجزائر الدعم اللازم للقطاع الخاص، حيث تشير العديد من التقارير إلى أن الكثير من المؤسسات التي تواجه صعوبات، أو التي توقفت سببها البيروقراطية وطول الاجراءات الحكومية، وتكاليف التأسيس المرتفعة، إضافة إلى الأعباء والنتائج الناجمة عن الحصول عن الرخص وتخليص الجمارك، ونظام الضرائب المعقد، والقطاع البنكي غير المتطور، والنفاد غير الملائم للتمويل وضعف البنية التحتية الداعمة للمؤسسات؛

- **التكلفة المرتفعة لبرامج التكوين الخاصة برفع روح المبادرة الفردية:** لأن من أهم مقومات نجاح برامج التدريب الداعمة لروح المبادرة أن يتم تصميمها خصيصا لتناسب مع الاحتياجات التدريبية للفئة المستهدفة، فالبرامج الهادفة لرفع روح الشباب المتسربين من المدارس تكون مختلفة عن البرامج المطلوبة للشباب المتعلم، ونظرا لارتفاع تكلفة البرامج الخاصة، ومحدودية الموارد المخصصة لهذا النوع من التدريب يغلب استخدام برامج تدريب عامة، والتي لا تركز على الاحتياجات الفردية للفئات المختلفة مما يؤدي إلى انخفاض فعاليتها؛

- **عدماستمرارية البرامج في توفير الدعم الفني المكثف المطلوب:** لأن معظم البرامج التي يحصل عليها أصحاب المؤسسات الشباب على المساعدات المالية والتدريبية في بداية العمل، إلا أن القليل منها يتواصل مع المتدربين لاستمرارية حصولهم على الاستشارات والمعلومات اللازمة من أجل دوام مؤسساتهم وتوسيع مساحة أعمالهم؛

- **العولمة ومايرافقها من انفتاح الاسواق وتراجع الاجراءات الحمائية المحلية:** تعتبر من أهم التحديات بسبب ضعف القدرة التنافسية، ومن التحديات ايضا في هذا المجال متطلبات التسويق وبخاصة التسويق الخارجي، والحاجة لتوفير المتطلبات الصحية والبيئية المناسبة، وضعف المعرفة بالتشريعات والجراءات المتعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية.

نتائج الدراسة: توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج يمكن إيجازها كما يلي:

- تعتبر المؤسسة الناشئة مصطلح يستعمل للمؤسسات الشبابية المبتكرة حديثة النشأة، والتي أقيمت من أفكار إبداعية ولديها العديد من الاحتمالات للنمو والتطور بسرعة؛

- المؤسسات الناشئة تعمل عادة بمراد محدودة للغاية للعثور على نموذج أعمال قابل للتكرار وقابل للتطوير الى العالمية؛

- المؤسسات الناشئة متنوعة ومعقدة بطبيعتها، وهذه الكيانات لها دور حياة كباقي المؤسسات

- تتسم المؤسسات الناشئة تميزها غيرها من المؤسسات من أبرزها مؤسسات تركز على التكنولوجيا، الإبداع والابتكار وسرعة في التوسع وغير ذلك؛
- أحدثت الجزائر قفزة نوعية في تعداد المؤسسات الناشئة فرغم تداعيات جائحة كورونا السلبية إلا أن البوابة الالكترونية للمؤسسات الناشئة ساهمت في ارساء قاعدة بيانات إحصائية حول هذه المؤسسات، المرتبة التي ساعدت الجزائر على احتلال المرتبة 6 فريقيا و 3 عربيا بعد الامارات العربية المتحدة (776 مؤسسة) ومصر وهذا حسب احصائيات موقع startup ranking سنة 2022؛
- هناك العديد من العوائق والتحديات التي تحد من التسيير الفعال للمؤسسات الناشئة في الجزائر وتؤدي على، فشلها والحد من توسعها من أبرزها الإجراءات الإدارية المعقدة والبيروقراطية، نقص التمويل وغير ذلك؛
- يغيب دور حاضنات الأعمال كوسيلة دعم ومحور إنمائي للمؤسسات الناشئة في الجزائر، هذه الأخيرة التي لازالت تعاني من ارتفاع معدلات الفشل، فالبرغم من أن عدد المقاولات يعرف تزايد مستمر، مازال هذا النوع من المؤسسات يواجه مشكلة الاستدامة.
- توصيات الدراسة:** من خلال النتائج المتوصل لها يمكن تقديم جملة من التوصيات للحد من العراقيل التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر، ولتفعيل دورها في الاقتصاد الوطني، كما يلي:
- ضرورة إجراء إصلاحات للقطاع المالي ذلك من خلال تعزيز وتقوية البنى التحتية المالية لتوفير القروض لهذا النوع من المؤسسات؛
- محاولة تقديم نماذج مثل دراسات جدوى تتعلق بالمؤسسات الناشئة في الجزائر تعتبر كاتجاهات لإنشاء هذا المشروع وعاتفيا للمناطق المناسبة؛
- من الضروري أن تصبح للمؤسسات الناشئة أحد أهم المكونات الأساسية في برامج الحكومة الجزائرية وذلك بهدف تعزيز قدرتها التنافسية للمنتجات الخارجية والحد مشكلة البطالة لتحقيق تنمية اقتصادية واجتماعية؛
- تفعيل دور حاضنات الأعمال في الاقتصاد المحلي بدعم وتفعيل المؤسسات الناشئة؛
- وضع خطط تتضمن عدة بدائل مدروسة بشكل محكم في حالة الوصول لطرق مسدودة لتفادي توقف المشروع؛
- توفير بيئة الأعمال المناسبة بتبسيط الإجراءات الإدارية والحد من مشكل البيروقراطية ومكافحة أساليب الوساطة والمحسوبية مما يشجع الشباب على إنشاء المؤسسات الناشئة؛
- التسهيل من إجراءات منح قطع الأراضي لإقامة مشاريع المؤسسات الناشئة وضرورة تدعيمها بالبنية الأساسية اللازمة؛
- عادة ما تكون المؤسسة الناشئة مؤسسة مثل شركة صغيرة أو شراكة أو منظمة مصممة لتطوير نموذج أعمال قابل للتطوير والتحقق من صحته بشكل فعال؛
- ضرورة تحلي الشباب الراغب في إنشاء المؤسسة الناشئة بمجموعة من السمات الأساسية كالإبداع وتحمل المسؤولية والمبادرة المهارات القيادية؛

- وضع قاعدة بيانات تتضمن مسحاً شاملاً للنوعية المؤسسات الناشئة ومنتجاتها التي تقوم بإنتاجها وطاقاتها الإنتاجية على أرض الواقع، وغير ذلك، مما يساهم صناع السياسات على رسم الخطط وتعزيز من انتشار المؤسسات الناشئة في كامل التراب الوطني.

قائمة المراجع والتهميش:

حمزة غربي، عمار فاروق غربي الناشئة في الجزائر، مجلة دراسات اقتصادية معاصرة، جامعة المسيلة، الجزائر، المجلد 3، العدد 6، 2018، ص ص. (2018). دور الهياكل الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في استحداث مناصب شغل - قراءة إحصائية المؤسسات الناشئة في الجزائر. مجلة دراسات اقتصادية معاصرة، 6(3).

مصطفى بورنان، علي صول. (2020). الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة). مجلة دفاتر اقتصادية، 12(1).

Aidin Salamzadeh and Hiroko Kawamorita Kesim. (2015, January). *Startup Companies: Life Cycle and Challenges*. Retrieved from <https://tarjomefa.com/wp-content/uploads/2017/01/5929-English-TarjomeFa.pdf> Aidin Salamzadeh and Hiroko Kawamorita Kesim. *Startup Companies: Life Cycle and Challenges*.

STARTUP MANUAL, Guide to start and launch your startup business in Tallinn 2017) .Johanna Puhtila .european union and interreg central batic .Riga and Turku, spring board

جباري عبد الجليل، جباري لطيفة. (2022). واقع وآفاق تطوير المؤسسات الناشئة في الجزائر. مجلة دراسات اقتصادية، 16(2). حميسي، عمار، <http://www.ech-chaab.com>. (بلا تاريخ). المؤسسات الناشئة... مستقبل أيدي الشباب. تم الاسترداد من جريدة الشعب أونلاين:

www.ech-chaab.com/ar/%D8%B5%D9%81%D8%AD%D8%A7%D8%AA-%D8%AE%D8%A7%D8%B5%D8%A9/item/140916-%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%A4%D8%B3%D8%B3%D8%A7%D8%AA-%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%A7%D8%B4%D8%A6%D8%A9-%D9%85%D8%B3%D8%AA%D9%82%D8%A8%D9%84-%D8%A3%D9%8A%D8%AF%D9%8A-%D8%A

حنان، ح. لجنة لمنح علامات "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال". تم الاسترداد من جريدة المساء:

www.el-massa.com/dz/news/%D9%84%D8%AC%D9%86%D8%A9-%D9%84%D9%85%D9%86%D8%AD-%D8%B9%D9%84%D8%A7%D9%85%D8%A7%D8%AA-%E2%80%9D%D9%85%D8%A4%D8%B3%D8%B3%D8%A9-%D9%86%D8%A7%D8%B4%D8%A6%D8%A9%E2%80%9D-%D9%88-%D9%85%D8%B4%D8%B1%D9%88%D8%B9-%D9%85%D8%A8%D8%AA%D9%83

شريفة بوالشعور. (2018). دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Startups دراسة حالة الجزائر. مجلة البشائر الاقتصادية، 4(2)، صفحة 420.

عبد الرزاق، ب. (10 08, 2023). الحكومة تعلن عن 8 قرارات لدعم المؤسسات الناشئة. تم الاسترداد من جريدة الشروق

اونلاين:

[www.echoroukonline.com/%D8%A7%D9%84%D8%AD%D9%83%D9%88%D9%85%D8%A9-](http://www.echoroukonline.com/%D8%A7%D9%84%D8%AD%D9%83%D9%88%D9%85%D8%A9-%D8%AA%D8%B9%D9%84%D9%86-%D8%B9%D9%86-8-%D9%82%D8%B1%D8%A7%D8%B1%D8%A7%D8%AA-%D9%84%D8%AF%D8%B9%D9%85-%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%A4%D8%B3%D8%B3%D8%A7%D8%AA-%D8%A7)

[-8-%D8%B9%D9%86-8-%D9%82%D8%B1%D8%A7%D8%B1%D8%A7%D8%AA-%D9%84%D8%AF%D8%B9%D9%85-](http://www.echoroukonline.com/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%A4%D8%B3%D8%B3%D8%A7%D8%AA-%D8%A7)

[/-%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%A4%D8%B3%D8%B3%D8%A7%D8%AA-%D8%A7](http://www.echoroukonline.com/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%A4%D8%B3%D8%B3%D8%A7%D8%AA-%D8%A7)

[/-%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%A4%D8%B3%D8%B3%D8%A7%D8%AA-%D8%A7](http://www.echoroukonline.com/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%A4%D8%B3%D8%B3%D8%A7%D8%AA-%D8%A7)

الاسم واللقب: مروة موسىالاسم واللقب : محمد عجيلة
دراسة نظرية للمؤسسات الناشئة بالجزائريين الواقع والآفاق.

A theoretical study of startup enterprises in Algeria between reality and prospects.

الملخص:

المؤسسات الناشئة هي مؤسسة حديثة نسبياً يتم تأسيسها بواسطة رائد أعمال أو مجموعة من رواد الأعمال، فهو من المصطلحات التي هدفها تطوير منتج أو خدمة مميزة لإطلاقها في السوق، حيث لاقت اهتماماً بالغاً لمعظم دول العالم ومنها الجزائر وعليه جاءت هذه الدراسة المعنونة ب:دراسة نظرية للمؤسسات الناشئة بالجزائر بين الواقع والآفاق للتوضيح أكثر عن المؤسسات الناشئة، الهدف من الدراسة هو تسليط الضوء على تعريف المؤسسات الناشئة اصطلاحاً وفي التشريع الجزائري، مراحلها وغيرها من المفاهيم المتعلقة بها، ومعالجة الإشكالية والإجابة على الأسئلة تم الاعتماد على المنهج الوصفي، في نهاية تم الخروج بنتائج وطرح مجموعة من التوصيات.

الكلمات المفتاحية: المؤسسة، المؤسسات الناشئة، رواد الأعمال.

Abstract:

startup enterprises are a relatively recent institution that is established by an entrepreneur or a group of entrepreneurs. It is one of the terms that aims to develop a distinctive product or service to launch in the market, as it received great interest in most countries of the world, including Algeria. Therefore, this study entitled: Theoretical and Conceptual Framework For emerging enterprises in Algeria between reality and prospects To clarify more about emerging enterprises, the aim of the study is to shed light on the definition of emerging enterprises idiomatically and in Algerian legislation, their stages and other concepts related to them, and to address the problem and answer questions, the descriptive approach was relied upon, at the end of which results were produced and put forward a set of recommendations.

Keywords: Enterprise, startups, entrepreneurs.

مقدمة:

أ. توطئة:

العالم كله يتحدث عن الشركات الناشئة والجزائر جزء لا يتجزأ من هذا العالم ، لهذا فقد حظي هذا النوع من المؤسسات باهتمام كبير في ظل الدور الرئيسي الذي تلعبه في عملية تنشيط الاقتصاد، تعددت تعاريف المؤسسات الناشئة لما لها من خصائص

وأدوار وأهمية، حيث تعتبر في الوقت الراهن مدخلا حيويا واستراتيجيا من مداخل النمو الاقتصادي في ظل الدور الريادي في تحقيق استدامة التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

تسعى الجزائر إلى دفع عجلة التطور والنمو الاقتصادي وتحقيق مُعادلة التنمية باللجوء إلى خلق أنموذج اقتصادي جديد يتعدى الركائز الأساسية التي اعتمد عليها الاقتصاد الجزائري منذ الاستقلال أي اقتصاد الريع القائم على البترول والغاز، لهذا أصبح لزاماً عليها التركيز على مهارات الأفراد وقدراتهم الإبداعية في العمل، زاد الاهتمام بالمؤسسات الناشئة كونها البديل الأفضل حاليا للتغلب على هذه الوضعية لأجل ذلك وضعت الحكومة الجزائرية برامج وآليات واتخذت قرارات ومنحت تسهيلات عديدة قصد تعزيز فرص نجاح هذه المؤسسات وتحسين مناخ ريادة الأعمال والمبادرات الإبداعية من طرف الشباب.

من جهة أخرى نجد أن هذه المؤسسات تُعاني من العديد من التحديات والتهديدات خاصة في السنوات الأولى من نشأتها لأن نشاطاتها محدودة ومواردها الذاتية غير كافية، ونتيجة تبنيتها للأفكار المستحدثة والإبداعية التي عادة ما تكون عالية المخاطر ذلك يدفع البنوك لتوخي الحذر من تمويلها، مما تستدعي ضرورة احتضانها لضمان فرص أكبر لنجاحها واستمرارها.

ب. الإشكالية والأسئلة الفرعية:

ما هو واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر و ما هي آفاقها؟

تتفرع من الإشكالية الرئيسة مجموعة من التساؤلات هي:

س1: ما المقصود بالمؤسسة الناشئة وفيما تتمثل معايير وصف هذه المؤسسات؟

س2: ما هي الاختلافات الجوهرية بين المؤسسة الناشئة والمؤسسات الكلاسيكية؟

ت. الفرضيات:

ف1: هو مصطلح يستخدم لتحديد مؤسسات حديثة النشأة والتي نشأت من فكرة ريادية إبداعية وأمامها احتمالات كبيرة للنمو والازدهار بسرعة.

ف2: هناك اختلاف جوهري فالمؤسسات الناشئة تختلف عن المؤسسات الكلاسيكية من حيث الحداثة والأهداف.

ث. الهدف والأهمية: يمكن تلخيص أهداف أهمية هذه الدراسة في:

✍️ تسليط الضوء على واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر .

✍️ إزالة الغموض عن مصطلح المؤسسات الناشئة من خلال عرض جملة من المفاهيم و التي من خلالها يمكن

تحديد خصائص مميزات وغيرها من المفاهيم الخاصة بهذا النوع من المؤسسات.

✍️ تحديد جوانب اختلاف المؤسسات الناشئة عن المؤسسات الكلاسيكية.

تنبع أهمية هذه المداخل في تناولها أحد أهم محركات النمو الاقتصادي للدول بصفة عامة والجزائر على الخصوص ألا وهي المؤسسات الناشئة وذلك عن طريق إلقاء نظرة على التعريف الاصطلاحي والتشريعي للمؤسسات الناشئة وتحديد طريقة والشروط اللازمة للحصول على علامة مؤسسات الناشئة بالجزائر وصعوباتها.

ج. المنهج: للإجابة على الإشكالية المطروحة، اتبعنا المنهج الوصفي حيث تم عرض المفاهيم والمعلومات المتعلقة بالمؤسسات الناشئة.

ح. حدود الدراسة: الحدود الموضوعية: الإطار النظري والمفاهيمي للمؤسسات الناشئة بالجزائر بين الواقع والآفاق.

تم تقسيم دراستنا إلى المحور التالية

✎ المحور الأول: الإطار النظري للمؤسسة.

✎ المحور الثاني: قراءة في مفاهيم المؤسسات الناشئة.

✎ المحور الثالث: واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر.

المحور الأول: الإطار النظري للمؤسسة

أولا: مفاهيم حول المؤسسة:

قبل التعرف على مفهوم المؤسسات الناشئة لابد من التعرف على مفهوم المؤسسة بشكل عام.

❖ **تعريف المؤسسة: لغة:** في معجم اللغة العربية المعاصرة: المؤسسة مُفرد، جمع مؤسسات صيغة المؤنث لمفعول أسَّس،

منشأة تؤسَّس لغرض معيَّن، أو لمنفعة عامَّة ولديها من الموارد ما تمارس فيه هذه المنفعة، كدار المسنَّين أو السِّجن ونحوهما

مؤسَّسة علميَّة، دستوريَّة، خيريَّة، مؤسَّسات الجامعة: ما يتبع لها من كليَّات ومعاهد، ومكتبات ومراكز بحوث.

المؤسسة في الاقتصاد كلّ تنظيم يرمي إلى الإنتاج أو المبادلة للحصول على الرِّبح مؤسَّسة تجاريَّة

مؤسَّسات مصرفيَّة: هي بنوك. (معنى)

والمؤسسة هي: مجموعة القواعد والقوانين الموضوعة لتلبية لمتطلبات المصلحة العامة كالقضاء والجيش والمجلس النيابي وغيرها.
(المعاصرة)

أسس في اللغة العربية من أسَّسَ يُؤسِّس، تأسيسًا، فهو مُؤسِّس، والمفعول مُؤسَّس. أسَّسَ البناءَ وضعَ قاعدته، جعل له أساسًا كقوله عزوجل: "أَفَمَنْ أَسَّسَ بُنْيَانَهُ عَلَى تَقْوَى مِنَ اللَّهِ وَرِضْوَانٍ خَيْرٍ أَمْ مَنْ أَسَّسَ بُنْيَانَهُ عَلَى شَفَا جُرْفٍ هَارٍ".

أسَّسَ المشروعَ أنشأها أسَّستِ الدولة مستشفى جديدًا، أسَّسَ الدستور: أي وضع أُسُسَه، أسَّسَ نظريَّةَ حديثة في علم الاجتماع. معنى مؤسَّسيَّة: اسم مؤنَّث منسوب إلى مؤسَّسة أي يسعى لإجراء علاقات شخصيَّة ومؤسَّسيَّة مع الدول الأخرى. مصدر صناعيٌّ من مؤسَّسة: كون الدولة ذات مؤسَّسات يُعتمد عليها في إصدار القرارات الحاسمة أجرت الدولة عدة إصلاحات تجعلها أكثر ديمقراطيَّة ومؤسَّسيَّة. (معنى)

❖ في معجم الغني: مؤسسة اقتصادية: شركة لها شبكة اقتصادية واسعة، كما يمكن أن نقول: مؤسسة دولية، مؤسسة علمية، مؤسسة خيرية، مؤسسة تجارية.

❖ في معجم الوسيط: المؤسسة كل تنظيم يرمي إلى الإنتاج أو المبادلة للحصول على الربح. (معجم الوسيط)

❖ تعريف المؤسسة: اصطلاحاً: إن إعطاء تعريف للمؤسسة يعتبر صعباً نسبياً فقد تعددت تعاريفه وعليه نبدأ بهذا التعريف:

إن استيعاب مفهوم المؤسسة يتم من خلال التعرف على مكوناتها النظرية، وكذا أبعادها التي ترسم صورة عن حجم تأثيراتها فهذه التأثيرات تتجسد في أحداث تتم كنتيجة لوجودها في المجتمع كما تجدر الإشارة في سياق الموضوع إلى أنه يلتصق بالمؤسسة مفهوم آخر هو المقاول L'entrepreneur الذي يعتبر أحد مفاتيح الرئيسة في النظرية الاقتصادية لأن أهميته تظهر خصوصاً في تسيير وتوجيه واختيار المشاريع الناجحة فالمقاول بهذا المعنى هو ذلك الشخص الذي يعمل على التوليف بين عناصر الإنتاج وتوجيهها وفق معايير ومُعطيات موضوعية مأخوذة من المحيط الذي ينشط فيه كما أنه في الواقع يُجسد الفر دانية L'individualisme وحرية التأسيس Créer وحرية القيام بالأعمال. (الشيخ، 2005، صفحة 9)

تعريف المؤسسة بالجزائر: سعت الجزائر منذ الاستقلال لبناء نظام اقتصادي وفق إستراتيجية وإيديولوجية متكاملة تطلع إلى تحقيق تنمية اقتصادية شاملة والتي لا تتحقق أهدافها إلا عن طريق ممارسة نشاط اقتصادي مُنظم فظهر مفهوم المؤسسة كمحرك فعال للعملية الاقتصادية والتي عرفت تطوراً في النظام القانوني الجزائري خاصة بعد تبنيتها للنظام الرأسمالي والذي تضمنته دساتيره المتعاقبة ابتداء من دستور 1989 وأكدته دستور 1996 وكذا دستور 2016 ودستور 2020 والتي أقرت مبادئ حرية الصناعة والتجارة والاستثمار والمنافسة. (كريمة، 2021، صفحة 38)

ثانياً: أهداف المؤسسة الاقتصادية:

إن أصحاب المؤسسات الاقتصادية سواء كانت عمومية منها أو خاصة، يسعون وراء إنشائهم للمؤسسة إلى تحقيق جملة من الأهداف والتي تختلف باختلاف نوع المؤسسة حجمها طبيعية نشاطها وعليه يمكن ذكرها على النحو التالي:

✓ أهداف اقتصادية:

1/ تحقيق هامش ربح: ولا يوجد أي نشاط اقتصادي لا يسعى لتحقيق الربح في أدنى مستوياته، والذي بدوره يعمل على رفع رأس المال وتطوير هذه المؤسسات، يُعد تحقيق الربح المبرر الأساسي لوجود المؤسسة لأنه يسمح لها بتعزيز طاقتها التمويلية الذاتية التي تستعملها في توسيع قدراتها الإنتاجية وتطويرها أو على الأقل الحفاظ عليها وبتالي الصمود أما منافسة المؤسسات الأخرى والاستمرار في الوجود. (عدون، 1998، صفحة 17 18)

2/ عقلنة الإنتاج: وتعني الاستعمال الأمثل لعوامل الإنتاج ورفع إنتاجيتها بوضع خطط جيدة، مُحكمة ودقيقة لعجلة الإنتاج والتوزيع، ويضمن المراقبة الجيدة لكل خطوات الإنتاج والبرنامج وذلك بهدف تفادي الوقوع في المشاكل الاقتصادية والمالية والإفلاس في آخر المطاف نتيجة لسوء استعمال عوامل الإنتاج.

3/ تغطية المتطلبات التي يحتاجها المجتمع: وهذا من خلال تحقيق كامل عناصر الإنتاج لتلبية الحاجات المتزايدة، ويجب أن يحقق الإنتاج ما يلي: (زيتوني، مارس 2006، صفحة 43)

- مُستوى عالي من المرونة.

- أن يتم الإنتاج في وقته المُحدد دون تقديم أو تأخير.

- أن يتم تسليمه للطالبية في الوقت المُحدد.

4/ يهدف إلى استقلالية المؤسسات الاقتصادية.

5/ يسمح بفتح الأسواق الخارجية أمام الصادرات الفائضة عن الحاجات المحلية، وتقليل الواردات الأولية .

6/ العمل على إنتاج مواد مخفضة الأسعار إذا تم مقارنتها بالسلع الخارجية.

7/ تعمل على توفير حاجات السكان المحليين.

✓ أهداف اجتماعية:

تضمن المؤسسة الاقتصادية عدة أهداف اجتماعية، أهمها ما يأتي:

1/ **ضمان مستوى مقبول من الأجور:** العمال في المؤسسة هم المستفيدين الأوائل من نشاطها، حيث يتقاضون أجوراً مُقابل عملهم بها، ويعتبر هذا المقابل حقاً مضموناً قانوناً وشرعاً وعرفاً، فالعمال هم العنصر الحيوي والحي في المؤسسة إلا أن مستوى وحجم هذه الأجور تتراوح بين الانخفاض والارتفاع حسب طبيعة المؤسسة وطبيعة النظام الاقتصادي ومستوى المعيشي.

2/ **تحسين مستوى معيشة العمال:** توفير وتحسين مستوى معيشي مقبول للعاملين داخل هذه المؤسسة، ويعد العاملون هم الأكثر استفادة من هذه المشاريع فتحسن من الدخل العام لهم، فالتطور السريع الذي شهدته المجتمعات في الميدان التكنولوجي يجعل العمال أكثر حاجة إلى تلبية رغبات تتزايد باستمرار بظهور منتجات جديدة بإضافة إلى التطور الحضاري لهم.

3/ **توفير تأمينات ومرافق للعمال:** تعمل المؤسسات على توفير بعض التأمينات مثل التأمين الصحي داخل المؤسسة واشتراكات الضمان لهم ، والتأمين ضد الحوادث، التقاعد، بالإضافة إلى المرافق العامة مثل: تعاونيات الاستهلاك والمطاعم.. الخ.

4/ **تأهيل العمال:** حيث يتم تدريب وتطوير العاملين ورفع مستويات مهاراتهم المهنية، وهذا عن طريق إخضاع العمال إلى دورات تكوين وتدريب من أجل رفع المستوى المهني، والتخصص حسب القدرة المهنية للعمال. (بختي، 2003، صفحة 5)

5/ **مراعاة اختلاف الأذواق،** وذلك عن طريق توفير منتجات عديدة وجديدة تراعي أذواق المستهلكين وعرضها لها بطرق الدعاية المختلفة .

6/ **تعمل على التخفيف من البطالة وتشغيل فئات عمالية مختلفة.**

✓ أهداف تكنولوجية:

تعمل المؤسسات الاقتصادية على توفير مخصصات مالية للبحوث وتطوير وسائل الإنتاج، التي بدورها تساعد بدعم وتسهيل عجالات الإنتاج مما يؤدي إلى زيادة الدخل الوطني، حيث تتنافس هذه المؤسسات في تطوير الطرق التكنولوجية لتحسين إنتاجيتها، مما يساهم في زيادة الإنتاج ورفع المردود التجاري.

كما أن المؤسسة الاقتصادية تؤدي دوراً مسانداً للسياسة القائمة في البلاد في مجال البحث والتطور التكنولوجي نظراً لما تمثله من وزن في مجموعها وخاصة الضخمة منها من خلال الخطة التنموية العامة للدولة المتوسطة الأجل التي يتم من خلالها التنسيق بين العديد من الجهات ابتداءً من مؤسسات البحث العلمي والجامعات والمؤسسات الاقتصادية.

✓ أهداف ثقافية ورياضية:

للمؤسسة الاقتصادية أهداف ثقافية ورياضية عديدة ذلك عن طريق توفير مرافق ترفيهية وثقافية للعمال، عن طريق إنشاء ملاعب خاصة لهم في هذه المؤسسات أو مرافق كالمكتبات، وتساهم هكذا نشاطات بزيادة ورفع الإنتاجية والتحفيز لدى العمال، وبحكم عصر التطور فتطور الآلات يحتاج إلى تدريب وتعليم للعمال بالآلات الجديدة مما يكسبهم مهارات جديدة. (موضوع، 2022)

المحور الثاني: : قراءة في مفاهيم المؤسسات الناشئة.

أولاً: تعريف المؤسسات الناشئة:

بدأ استخدام المصطلح start-up بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة وذلك مع بداية ظهور شركات رأس مال المخاطر capital –risque ليشيع استخدام المصطلح بعد ذلك وفي أيامنا الحالية يوجد مصطلح ويعرفه القاموس الفرنسي la rousse على أنها المؤسسات الشابة المبتكرة في قطاع التكنولوجيات الحديثة.

في حين عرفها البروفيسور ورجل الأعمال ستيف بلانك المؤسسة الناشئة ليست نسخة مُصغرة من المؤسسات الكبرى، بل هي تلك المؤسسات التي تنتقل من فشل إلى فشل بسرعة حتى تحقق النجاح في الأخير حيث تتعلم باستمرار من الزبائن وهو ما يعلمها التكيف. (يوسف و صديقي، 2021، صفحة 70)

اصطلاحاً: معنى المؤسسة الناشئة حرفياً وكمصطلح إنجليزي الأصل هو start-up والذي يتكون من كلمتين مجزئتين إلى star التي الانطلاق و up بمعنى النمو وهو ما يفيد عند تركيب المعنى أن هذه المؤسسة عبارة عن مشروع صغير بدأ للحظة أو للتو وانطلق نموه، أما بالاصطلاح الفرنسي فتعرف بـ jeune entreprise novatrice dans le secteur des nouvelles technologie بمعنى المؤسسات الشابة المبتكرة في قطاع التكنولوجيات الحديثة أي أنها عبارة عم مؤسسات ذات طابع تكنولوجي هاتين الكلمتين أسالتا الكثير من الخبر من قبل المختصين والباحثين لمحاولة إعطاء تعريف شامل وجامع للمؤسسات الناشئة. (آمنة، 2021، صفحة 770)

كما تُعرف أيضاً على أنها: مؤسسة نشطة مُستقلة قانونياً، لا يتجاوز عُمرها عشر سنوات من تاريخ التسجيل الرسمي، وتعمل في واحد أو أكثر من القطاعات ذات الإمكانيات المرتفعة. (العلمي و سالم، 2022، صفحة 99)

وحسب القاموس الإنجليزي فتعرف المؤسسات الناشئة على أنها مشروع صغير بدأ للتو وهذا معناه أن التعريف ركز على بدايات المؤسسات الناشئة أي انطلاقة نشاطها.

وتُعرف المؤسسات الناشئة بأنها تلك المشاريع التي تنتج عن أفكار خلاقة ذات قيمة مُستقلة ومُبدعة، يتصف أفرادها بالمبادرة العالية ، والنظرة الثاقبة التي تمكنهم من انتقاء الفرص المتاحة في السوق لتفعيل أفكارهم وإقامة مشاريعهم .

بينما عرفها Paul Graham الأستاذ الجامعي البريطاني في مقاله الشهير حول النمو على أن المؤسسات الناشئة صُممت لكي تنمو بسرعة وليس من الضروري أن تكون عاملة في مجال التكنولوجيا، أو أن تُمول من طرف مُحاطر أو مُغامر، وأن تكون لها نوع من الخطط الحرجة، فالأمر الوحيد المهم هو النمو فالمؤسسات الناشئة لا بد أن يتبعها النمو.

فالمؤسسات الناشئة هي مؤسسات حديثة النشأة ونشأتها مُرتبطة بفكرة عبقرية ومُبدعة قادرة على النمو والتطور وهذا ما يجعل منها الرهان الجديد لاقتصاديات الدول المتطورة منها والسائرة في طريق النمو وكسب هذا الرهان مُرتبط بتوفر الأرضية المناسبة المتمثلة في جودة الأفكار المتميزة والمتفوقة التي يجب أن يتمتع بها أصحابها، أي القدرة على تحويل الأفكار إلى واقع وهذا ما يُعرف بالابتكار والخروج عن المألوف لتحقيق الاستمرارية التي تعني التطور والبقاء وهذا ما يجعل المؤسسات الناشئة مؤسسات حديثة النشأة ولها احتمالات كبيرة للنمو والتطور تحكمها قوانين السوق وروح المبادرة، والذكاء في اقتناص الفرص الموجودة في سوق العمل لتقديم منتجات جديدة متميزة فيها الابتكار الذي يؤدي إلى تحقيق أرباح كبيرة رغم المخاطر الموجودة. (سمهان و كريمة، 2022، صفحة 14)

ثانيا: التعريف القانوني للمؤسسات الناشئة: من المتعارف عليه أن المشرع لا يخوض عادة في تقديم تعريفات للمصطلحات القانونية وليس من شأنه القيام بذلك تاركاً للفقهاء والمختصين في المجال تولي التعريف المناسب للمؤسسات الناشئة. ورغم ذلك فقد سعى المشرع الجزائري لتعريف المؤسسات الناشئة أو المبتكرة في مضمون المادة 06 من القانون 15-21 المتضمن القانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي على النحو التالي:

هي المؤسسة التي تتكفل بتجسيد مشاريع البحث الأساسي أو التطبيقي أو تلك التي تقوم بأنشطة البحث والتطوير.

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

والقانون 19-04 المتضمن قانون المالية لسنة 2020 في فحوى المادة 69 المتعلقة بمجموعة من الامتيازات الجبائية التي تستفيد منها المؤسسة الناشئة.

وهذا كتمهيد لتنظيمها في مرسوم خاص بها إلا وهو المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المتعلق بإنشاء مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة الأعمال مع تحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها، وكذا شروط منح كل علامة، وحدد المشرع الجزائري بموجب المقصود من المؤسسة الناشئة في أحكام المادة 11 منه في الفصل الرابع المعنون بـ: "شروط منح علامة" مؤسسة ناشئة بذكر مجموعة من المعايير على سبيل الحصر لا المثال كالتالي:

- يجب أن تكون المؤسسة الناشئة خاضعة للقانون الجزائري.
- يجب أن لا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني 8 سنوات.
- يجب أن يعتمد نموذج أعمال المؤسسة منصب على المنتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو فكرة مُبتكرة.

- لا بد أن لا يتجاوز رقم الأعمال السنوي للمؤسسة المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية.
- يجب أن تكون رأس مال الشركة مملوكاً بنسبة 50% بالمئة على الأقل من قبل أشخاص طبيعية أو صناديق الاستثمار مُعتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة مؤسسة ناشئة.
- يجب أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبير بما فيه الكفاية.
- يجب ألا يتجاوز عدد العمال 250 عاملاً. (بوعلام، 2022، صفحة 70)

وعليه لا مناص من القول بأن تعريف المؤسسات الناشئة في الجزائر ظل مُبهمه خلال السنوات الماضية، حتى صدور المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المتعلق بإنشاء مؤسسة ناشئة ومشروع مُبتكر وحاضنة الأعمال مع تحديد مهامها وتشكيلها وسيرها وكذا شروح منح كل علامة الذي حدد المعايير فيه المطلوبة لاكتساب مفهوم المؤسسة الناشئة، ورغم توافق هذا المفهوم مع ما هو متداول في التعريفات العامة المتناولة في غالبية الدول.

الاستنتاج من فحوى المادة أعلاه اعتماد المشرع الجزائري على عدة معايير كميّار عدد العمال أي أنها تشغل 250 عاملاً لا أكثر، ورأسمال مملوك بنسبة 50% على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار مُعتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة" في حين أهمل أخرى لم يدرجها مثلاً الابتكار كميّار أساسي لمنح علامة مؤسسة ناشئة أو كالبعد التكنولوجي، ضمن المعايير المشار إليها سلفاً وهو ما يدل لا محالة على عدم حصر المشرع الجزائري المؤسسات الناشئة في قطاع مُحدد أو حتى معيار المخاطرة كون هذه المؤسسات تنطلق من العدم لتخاطر إما النجاح أو الفشل.

ثالثاً: طرق الحصول على علامة المؤسسة الناشئة وفقاً للتشريع الجزائري:

يتعين على المؤسسة الراغبة في الحصول على علامة "مؤسسة ناشئة" تقديم طلب عبر البوابة الإلكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة التي استحدثتها الوزارة المنتدبة من أجل دراسة الملف من طرف اللجنة المستحدثة لهذا الغرض والمشكل من عدد من ممثلي الوزارة التي لها علاقة بذلك (وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية، وزارة المكلف بالصناعة، وزارة الفلاحة، وزارة الصيد البحري والمنتجات الصيدلية، وزارة المكلفة بالرقمنة، وزارة الانتقال الطاقوي والطاقات المتجددة) من خلال الرابط التالي: https://www.interieur.gov.dz/startups/index_ar.html#/apropos مع تدعيم الملف بالوثائق التالية:

- 1/ نُسخة من السجل التجاري وبطاقة التعريف الجبائي والإحصائي.
- 2/ نُسخة من القانون الأساسي للشركة.
- 3/ شهادة الانخراط في الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية CNAS مُرفقة بقائمة اسمية للأجراء.
- 4/ شهادة الانخراط في الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية لغير الأجراء CASNOS.

5/ نسخة من الكشوف المالية للسنة الجارية.

6/ مخطط أعمال المؤسسة مُفصلاً.

7/ المؤهلات العلمية والتقنية والخبرة لمستخدمي المؤسسة.

8/ وعند الاقتضاء كل وثيقة ملكية فكرية وأي جائزة أو مكافأة مُتحصل عليها.

بعد إيداع الطلب والوثائق المشار إليها سابقاً يتم دراسة هذا الطلب من طرف اللجنة على أن يتم الرد على كل طلب للحصول على علامة "مؤسسة ناشئة" في أجل أقصاه 30 ثلاثون يوماً ابتداءً من تاريخ إيداع الطلب وكل تأخر في تقديم جزء من الوثائق المطلوبة يوقف هذا الأجل.

وعلى صاحب الطلب تقديم الوثائق الناقصة في أجل 15 خمسة عشر يوماً ابتداءً من تاريخ إخطاره من طرف اللجنة الوطنية تحت طائلة رفض طلبه.

بعد دراسة الملف من طرف اللجنة تُمنح علامة "مؤسسة ناشئة" للمؤسسة لمدة أربع 4 سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة 01 حسب الأشكال نفسها وفي حالة رفض طلب ما فإنه يتعين على اللجنة الوطنية تبرير قرار الرفض و إخطار صاحب الطلب بذلك إلكترونياً ويمكن للجنة الوطنية إعادة النظر في هذا القرار بناءً على طلب مبرر من صاحب الطلب ويتم إخطاره بالرد النهائي إلكترونياً في أجل لا يتجاوز ثلاثين يوماً 30 ابتداءً من تاريخ إيداع طلبه وتنشر قرارات منح علامة "مؤسسة ناشئة" في البوابة الإلكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة.

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

ويمكن للجنة الوطنية إعادة النظر في هذا القرار بناءً على طلب مبرر من صاحب الطلب ويتم إخطاره بالرد النهائي إلكترونياً في أجل لا يتجاوز 30 ثلاثين يوماً ابتداءً من تاريخ إيداع طلبه. (خيرة و حميد، 2022، الصفحات 84-85)

رابعا: خصائص المؤسسات الناشئة: تمتاز المؤسسات الناشئة بمجموعة من الخصائص التي تميزها عن باقي المؤسسات ويمكن إجمالها في:

1/ هي مشروع قيد التشغيل.

2/ هي مؤسسة قانونية ذات أموال خاصة أو مساهمين.

3/ تتميز المؤسسة الناشئة بدرجة عالية من المخاطر وهو ما يستوجب العمل الدائم للتقليل منها.

4/ تمتاز المؤسسات الناشئة بقدرتها على توفير مناصب عمل بما فيها اليد العاملة نصف الماهرة وغير الماهرة.

5/ المساهمة في إستراتيجية التنمية المحلية وذلك كون العديد من الدول تضع خططا للتنمية المحلية، بهدف توزيع السكان على أكبر مساحة ممكنة وتخفيف الضغط على المدن الكبيرة.

6/ قدرتها على الابتكار وتطوير مُنتجات جديدة نظراً لانخفاض تكلفة ذلك بـ 24 مرة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة.

7/ الانخفاض النسبي للتكاليف الرأسمالية في مرحلة الإنشاء وقلة التدرج السلطوي.

8/ شركات تتعلق بالتكنولوجيا وتعتمد عليها بشكل رئيسي.

خامسا: أهمية وأهداف المؤسسات الناشئة:

- **أهمية المؤسسات الناشئة:** لها أهمية كبرى في تحقيق التنمية الاقتصادية للبلدان ويتجلى ذلك من خلال:
- المساهمة في توفير فرص العمل لأفراد المجتمع فحسب دراسة حول أهمية الشركات الناشئة في خلف فرص العمل، تمكن الباحثون من إثبات أن الشركات الناشئة خلقت 3 ملايين فرصة عمل سنويا خلال الفترة 1992-2005 وهو مستوى أعلى بأربعة أضعاف من أي فئة عمرية للشركات الأخرى.
 - زيادة إنتاج السلع والخدمات فحسب تقرير صدر عام 2017 عن مركز الدراسات الاقتصادية في مكتب الإحصاء الأمريكي، وجد الباحثون أن الشركات التي تتمتع بإنتاجية عالية هي المؤسسات الحديثة الشابة وتقدم مساهمات غير متناسبة في نمو الإنتاج والإنتاجية.
 - فتح أسواق جديدة أو تحول الأسواق القديمة تماما من خلال تقديم منتجات بجودة ومعايير عالمية ففي دراسة عنونها: Supercharging africas startups : The continents path to tech excellence نشرت في 15 فبراير، يقدر معهد توني بلير للتغيير العالمي أن الشركات الأفريقية الناشئة يمكن أن تجمع أكثر من 90 مليار دولار بحلول عام 2030 ولديهم القدرة على جعل إفريقيا دولة قوة عظمى في قطاع التكنولوجيا. ولكن لتحقيق ذلك من الضروري وجود بيئة اقتصادية وتنظيمية مواتية.
 - دعم الشركات الكبيرة بتوفير المنتجات الوسيطة لنشاط الشركات الكبرى والمساهمة في تحقيق سياسة إحلال الواردات بتوفير متطلبات السوق المحلي.
 - إعادة توزيع الدخل من خلال القدرة على توظيف مُدخرات أصحاب المشاريع بدلا من اكتنازها أو توظيفها في مجالات لا تخلق قيمة مضافة، إضافة إلى جذب المستثمرين ورأس المال الأجنبي.
 - تعزيز البحث العلمي من خلال الطبيعة التي تتمتع بها هذه الشركات فهي غالباً ما تتعامل مع التكنولوجيا العالية والخدمات القائمة على المعرفة نتيجة لذلك يمكن للشركات الناشئة تشجيع الطلبة أو الباحثين على تنفيذ أفكارهم.
- **أهداف المؤسسات الناشئة:** لها العديد من الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها ونذكر من بينها:

- ترقية روح المبادرة الفردية والجماعية باستحداث أنشطة اقتصادية سلعية أو خدمية لم تكن موجودة من قبل وكذا إحياء أنشطة اقتصادية تم التخلي عنها لأي سبب ومثال عن ذلك إعادة تنشيط الصناعات التقليدية.
- استحداث فرص عمل جديدة سواء بصورة مباشرة وهذا بالنسبة لمستحدثي المؤسسات أو بصورة غير مباشرة عن طريق استخدامهم لأشخاص آخرين.
- أداة فعالة لتوطن الأنشطة في المناطق النائية مما يجعلها أداة هامة لترقية تهمين الثروة المحلية وإحدى وسائل الاندماج والتكامل بين المناطق.
- حلقة وصل من خلال مجمل العلاقات التي تربطها بباقي المؤسسات المحيطة والمتفاعلة معها والتي تترك في استخدام ذات المدخلات.

سادسا: دور حياة المؤسسة الناشئة: إن ما يميز المؤسسات الناشئة Startup هو النمو المستمر إلا أن الواقع غير ذلك فهذه المؤسسات كثيرا ما تتعثر وتمر بمراحل صعبة وتذبذب شديد قبل أن تعرف طريقها نحو القمة ويمكن إبراز ذلك من خلال المنحنى أدناه والمصمم من طرف Graham Paul.

الشكل رقم 01 عنوانه: دورة حياة المؤسسات الناشئة

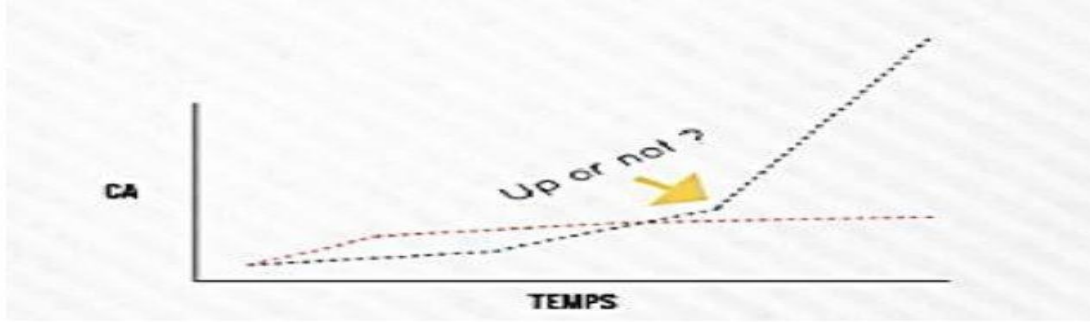


المصدر: بسويح منى و آخرون: واقع و آفاق للمؤسسات الناشئة في الجزائر، مجلة حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 03، المجلد 07، سنة 2020، ص: 407

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

- **المرحلة الثانية:** مرحلة الانطلاق في هذه المرحلة يتم إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة حيث تكون غير معروفة وربما أصعب شئ يمكن أن يواجه المقاول في هاته المرحلة هو أن تجد من يتبنى الفكرة على أرض الواقع ويمولها ماديا وعادة ما يلجأ رائد الأعمال في هذه المرحلة إلى ما يعرف فغالبا ما يكون الأصدقاء والعائلة هم المصدر الأول الذي يلجأ إليهم المقاول للحصول على التمويل، أو يمكن الحصول على تمويل من قبل الحمقى وهم الأشخاص المستعدين للمقامرة بأموالهم إذا صح القول خاصة عند البداية حيث تكون درجة المخاطرة عالية في هذه المرحلة يكون المنتج بحاجة إلى الكثير من الترويج كما يكون السعر مرتفع ويبدأ الإعلام بالدعاية للمنتج.
 - **المرحلة الثالثة:** مرحلة مُبكرة من الإقلاع والنمو: يبلغ فيها المنتج الذروة ويكون هناك حماس مرتفع ثم ينتشر العرض ويبلغ المنتج الذروة في هاته المرحلة يمكن أن يتوسع النشاط إلى خارج مبتكره الأوائل، فيبدأ الضغط السلبي حيث يتزايد عدد المعارضين للمنتج ويبدأ الفشل، أو ظهور عوائق أخرى ممكن أن تدفع المنحنى نحو التراجع.
 - **المرحلة الرابعة: الانزلاق في الوادي:** وبالرغم من استمرار الممولين المغامرين (رأس المال المغامر) بتمويل المشروع إلا أنه يستمر في التراجع حتى يصل إلى مرحلة يمكن تسميتها وادي الحزن أو وادي الموت، وهو ما يؤدي إلى خروج المشروع من السوق في حالة عدم التدارك خاصة وأن معدلات النمو في هذه المرحلة تكون جد منخفضة.
 - **المرحلة الخامسة:** تسلق المنحدر: يستمر رائد الأعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتجه وإطلاق إصدارات محسنة لتبدأ الشركة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات المطبقة واكتساب الخبرة لفريق العمل، ويتم إطلاق الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره، وتسويقه على نطاق أوسع.
 - **المرحلة السادسة:** مرحلة النمو المرتفع في هذه المرحلة يتم تطوير المنتج بشكل نهائي ويخرج من مرحلة التجربة والاختبار ، وطرحه في السوق المناسبة وتبدأ الشركة الناشئة في النمو المستمر ويأخذ المنحنى بالارتفاع حيث يحتتمل أن 20 إلى 30% من الجمهور المستهدف قد اعتمد الابتكار الجديد، لتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح الضخمة.
- سابعاً: المقارنة بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الكلاسيكية:** أن تكون مؤسسة ناشئة هو وضع مؤقت، إما بسبب عدم تحقيق أنموذج الأعمال وبالتالي فإن المؤسسة الناشئة تفشل أو تختفي، أو بسبب أنها نجحت وتم امتصاصها أو تحولها إلى مؤسسة كلاسيكية أو تقليدية تقريبا، والتحول من شركة ناشئة كبيرة يعبر عن اللحظة التي يقرر فيها "النمو" مستقبل المؤسسة الناشئة وعليه فإن أهم عنصر يصنع الاختلاف بين المؤسسة الناشئة والمؤسسة الكلاسيكية هو النمو الكبير كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم 02 يوضح الفرق بين المؤسسة الكلاسيكية والمؤسسة الناشئة.



المصدر:

ثامنا: نقاط الاختلاف بين المؤسسة الكلاسيكية والمؤسسة الناشئة:

- يمكن أن يكون هناك تشابه بين دورة مؤسسة كلاسيكية حيث تمر بمرحلة الانطلاق، نمو، ثم نضج بعد هاتين في التراجع، بينما المؤسسات الناشئة تمر بسلسلة من التراجع والتقدم الغير قابل للتنبؤ في المرحلة ما بين الانطلاق والنمو، وبمجرد ما تصل إلى مرحلة النضج تستمر في الارتفاع والنمو.
 - كما أن للمؤسسات الناشئة تقدم منتجاتها لسوق جد كبير على عكس المؤسسة الكلاسيكية.
 - المؤسسة الناشئة بالرغم من الخطر المرتفع المرتبط بها فإن المستثمرين يقومون بالاستثمار في هذا النوع من المؤسسات بالموازنة بين العائد الضخم المحتمل في حال نجاح المشروع، بينما المؤسسات الكلاسيكية بتوجه المستثمر لسوق تنخفض فيه درجة عدالتأكد وتحقيق أرباح عادية.
 - بالإضافة إلى الاختلاف في مصادر التمويل حيث تعتمد المؤسسة الناشئة على المستثمر للملاك، للمستثمر للغامر، ورأس المال المخاطر، نظرًا لأن البنوك تعمل على تمويل هذا النوع من المشاريع عالية المخاطر بينما تحصل الشركات الكلاسيكية على التمويل من القروض البنكية أو المنح الحكومية.
- تاسعا: صعوبات خلق مؤسسات ناشئة: من أبرز ما يعوق المؤسسات الناشئة هو:

➤ عراقيل إدارية: من أبرز ما يعوق سير خلق المؤسسات الناشئة البيروقراطية عند القيام بإجراءات التأسيس، بالعودة للحزائر يستغرق إنشاء مؤسسة حوالي

الشهرينما بالولايات المتحدة يستغرق 24 ساعة.

➤ عراقيل تسويقية: نقص الإمكانيات

للمؤسسات الناشئة خاصة يجعل منها تعكف عن التطور والنمو، وبالتالي عد المتابعة حيث تتمثل الإمكانيات في المال والعلومات للبح

ث والتقصي والخبرة،

يُعتبر السبب الرئيسي في فشل المؤسسات الناشئة بالجزائر حيث يتم بناء منتجاتاً و تقديم خدمات مع عدم معرفة كيفية تصريفها وتعد بلها مع ما:

لائم المستهلك.

➤ **عراقيل فنية:** تعتمد المؤسسات الناشئة على فريقها إن تم جمعه، حيث لا تتحمل نفقات عمال مؤهلين وتكون مجرد فكرة لم تتخرج بعد، ويعد سببا

في حجب الرؤية الجيد تملخختلف الجوانب السوقية والتقنية لتطوير المنتج والخدمة مع ما يريد الزبون.

➤ **عراقيل تمويلية:** تحتاج المؤسسة الناشئة في تطوير فكرتها لتمويل دراسات السوق وتجربة المنتج أو الخدمة وقد تُعيد التجربة عدة مرات

مما يتطلب أموال، و عدم توفرها يحد من قدرات المبتكر. وبعد الإرساء على نموذج عمل جيد وجديد مع ضمان زبائن وتصريف لمنتجها أو خدمة تحتاج لتمويل كبير لنموها وتطويرها. أغلب الملتقيات الوطنية بالمجال تجمع على أن التمويل جد ضروري وأكثر تحدي للمؤسسات الناشئة.

إضافة لهذا قد نجد عراقيل تشريعية لم تظهر وضعية قانونية للمؤسسات الناشئة خاصة بمراحل قبل تأسيسها حيث تقوم بنشاطه في تجاري قانوني لكن لم تصل المرحلة تحقيق إيرادات وبالتالي لا تجد لنفسها وضعاً قانونياً. كذلك قد تحصر الدولة للمؤسسات الناشئة الواقع يخلق مؤسسات ناشئة بمجالات مختلفة مثل الفلاحة، الطب وما إلى ذلك.

بالتكنولوجيا غير أن

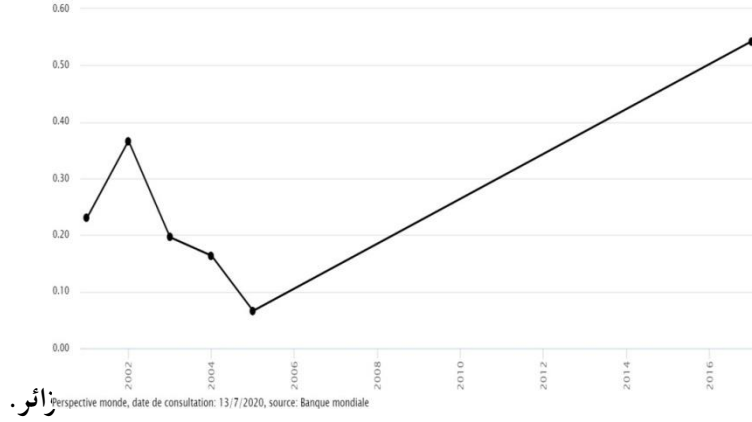
المحور الثالث: واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر.

أولاً: واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر: عرفت الجزائر تأخر في إطلاق هذا النوع من المؤسسات خاصة في ظل التأخر التكنولوجي المسجل في عدة قطاعات غياب ثقافة الابتكار وخلق المؤسسات ناهيك عن ضعف الإنفاق الحكومي على البحث العلمي والتطوير والذي لا يتجاوز نسبة 01% من الناتج المحلي الإجمالي لسنة 2016 مُتحدة بذلك المرتبة 64 عالمياً.

بالرغم من وجود العديد من المبادرات في إنشاء المؤسسات الناشئة لا أنه لا توجد تجربة رائدة، كما أنه معظم المؤسسات الناشئة الموجودة تنشط في مجال التسويق الإلكتروني كما أنها عبارة عن مجرد تجارب سابقة في العالم، كما هو الحال بالنسبة لأنجح المؤسسات الناشئة على المستوى الوطني، شركة واد كنيس، وهو موقع الكتروني مُخصص للإعلانات تم إطلاقه سنة 2006 وهو عبارة عن إعادة لفكرة تم تطبيقها في فرنسا والشكل أدناه يوضح هذه النسب الضعيفة التي تعكس واقع الابتكار في الجزائر وهذا ينعكس بالسلب على نشاط المؤسسات الناشئة التي تعتمد بدرجة كبرى على الابتكار والتكنولوجيات المتقدمة.

الشكل رقم 03 يُوضح نفقات البحث والتطوير في الج

Dépenses en recherche et développement (% du PIB), Algérie



المصدر: البنك الدولي.

نظرة الشباب الجزائري للمؤسسات الناشئة: طمح الشباب الجزائري إلى تقديم حلول ابتكاريه باسم الجزائر للعالم أجمع وهذا مبدأ يتبناه العديد من الشباب الذي حمل على عاتقه مسؤولية المساهمة في النهوض بالاقتصاد الوطني، بعيدا عن مداخيل الربيع البترولي لتكون ابتكاراتهم الرقمية قاطرة للجزائر الجديدة نحو الاقتصاد العالمي المعاصر وعليه توقيف استنزاف الأدمغة وهجرتها، حيث شبابها المبدع والمبتكر قرر أن يرفع التحدي لمواكبة المستجدات العالمية بمرونة وعمل على تذليل العقبات بابتكارات رقمية ببصمة جزائرية ورؤية عالمية تفتح للجزائر نوافذ تطل من خلالها على أرقى النماذج الاقتصادية الحديثة وبالتالي هناك رغبة من قبل الشباب للتوجه إلى المؤسسات الناشئة والتي تحمل في طياتها المغامرة.

ثانيا: آفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر: تسعى الجزائر في الآونة الأخيرة إلى زيادة الاهتمام ودعم المؤسسات الناشئة خاصة مع وجود إرادة سياسة حقيقية من طرف السلطات العمومية للتوجه نحو تنويع الاقتصاد والبحث عن بدائل حقيقية للمحروقات، إن بوادر هذا الاهتمام تتجسد في إنشاء وزارة خاصة مكلفة بالمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة لها مهام وضع خارطة طريق تصب في تشجيع حاملي الأفكار على خلق مؤسساتهم وتقديم كل الدعم سواء من ناحية التمويل وتوفير البيئة القانونية لمثل هذا النوع من المؤسسات من أهم الإجراءات المتخذة في سبيل دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر نذكر منها:

- ✘ وضع إطار قانوني وتنظيمي ووظيفي لبدء العمل وكذلك لتحديد الطرق والوسائل لتقييم أدائها ووضع خارطة طريق لتمويلها، سيشمل هذا التمويل سوق الأسهم ورأس مال المخاطر.
- ✘ إنشاء صندوق خاص بتمويل المؤسسات الناشئة بالتعاون مع البنوك العمومية.
- ✘ مشروع إنشاء مجلس وطني للابتكار.

- ✘ وضع خارطة طريق لتمويل هذا النوع من المؤسسات بإشراك البورصة ورأس المال الاستثماري وتحديد كيفية مساهمة المغتربين وتطبيق آليات إعفاء ضريبي شبه كلي لتمكين الشباب من الإسهام بفعالية في فك ارتباط الاقتصاد الوطني بالمحروقات.
- ✘ إنشاء مدينة المؤسسات الناشئة التي ستكون بمثابة مركز تكنولوجي مُتعدد الخدمات بجاذبية عالية ما يسمح بتعزيز مكانة الجزائر كقطب إفريقي للإبداع والابتكار.
- ✘ من جهة أخرى تعمل الوزارة على وضع الأسس القانونية لمعاهد نقل التكنولوجيا خلال الربع الأول من عام 2020 على أن تنطلق المرحلة التجريبية عبر جامعتين بإنشاء مركزين مُختصين بالدكاء الصناعي وانترنت الأشياء التي تعمل بالتعاون مع الكفاءات الجزائرية بالخارج.
- ✘ إصلاح مُعمق للنظام الجبائي وكل ما يتبعه من تنظيمات وتحفيزات جبائية لفائدة المؤسسات خاصة الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- ✘ قانون المالية لسنة 2020 جاء بتدابير وتحفيزات جبائية جديدة لفائدة أصحاب المؤسسات الناشئة لاسيما التي تنشط في مجالات الابتكار والتكنولوجيات الجديدة وذلك من خلال إعفائها من الضريبة على الأرباح والرسم على القيمة المضافة بهدف ضمان تطوير أداؤها مما يسمح بتحقيق تنمية اقتصادية مُستدامة لبلادنا على المدى المتوسط.

الخاتمة:

في الأخير يمكن القول بأن الإطار النظري والمفاهيمي للمؤسسات الناشئة يعتبر من المفاهيم المستحدثة في الجزائر، يتضح جليا أن الدولة الجزائرية تولي اهتماما كبيرا بالمؤسسات الناشئة نظرا للأهمية البالغة لها في تطوير الاقتصاد الجزائري حيث أعطت نوع من الاهتمام لتشجيع وخلق جو ملائم إلى حد ما لدعم هذا النوع من المشاريع من خلال هذه المداخلات تم التوصل إلى النتائج التالية:

النتائج:

- إلى غاية اليوم لم يظهر تعريف شامل نسبيا ومحدد لمصطلح المؤسسات الناشئة سواء على المستوى المحلي أو العالمي بالرغم من اجتهاد العديد من الباحثين والمنظمات لوضعه ضمن إطار محدد هذا التنوع في التعاريف لم يمنع اشتراكها في معايير معينة لعل أبرزها هو الفئة العمرية للمؤسسة واستقلاليتها.
- اعتمد المشرع الجزائري على ذكر معايير تتعلق بالمؤسسة الناشئة ولم يتم بتقديم تعريف لها دون حصر نشاط هذه المؤسسات ضمن المجال التكنولوجي والابتكاري.
- التجربة الجزائرية في المؤسسات الناشئة لدى الشباب هي هزيلة مقارنة مع دول توافق اقتصادها خاصة مع نقص جانب الإعلام والإشهار بخصوصها
- تتوفر المؤسسات الناشئة على مجموعة من الميزات التي تجعلها مصدر جذب العديد من رجال ورواد الأعمال.

التوصيات:

- ضرورة توفير مناخ ملائم لدعم المؤسسات الناشئة ومحاولة العناية بها.
- تشجيع الشباب على إنشاء المؤسسات الناشئة نظرا لأهميتها في دفع عجلة الاقتصاد الوطني.
- الاستفادة من التجارب الرائدة والناجحة في مجال المؤسسات الناشئة في مختلف دول العالم.
- تقوية البنية التحتية الرقمية وتعزيز المهارات الرقمية.
- العمل على إزالة العوائق القانونية وكذا الإدارية التنظيمية مع توفير جميع التسهيلات لدعم هذه المؤسسات.
- إدراج المخابر الجامعية في إستراتيجية النهوض بالمؤسسات الناشئة وجعلها شريكاً فعالاً في هذا المجال كل مخبر حسب تخصصه.

قائمة الهوامش:

1. ترقية تسويق المنتج السياحي-الواقع-التحديات2013/2014/الملتقى الوطني الأول حول: المقاولاتية وتفعيل التسويق السياحي في الجزائر جامعة 08 ماي - 1945قلمة-كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير
2. إبراهيم بختي. (2003). دور الانترنت وتطبيقاتها في مجال التسويق. دراسة حالة الجزائر . كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، الجزائر 3: جامعة دالي ابراهيم .
3. التفسير
4. التنمية السياحية وآثرها على التنمية الشاملة (تقييم وضع السياحة في العالم وفي الجزائر(مجلة الحكمة، السادسي الأول/العدد 21226
5. الداوي الشيخ. (2005). تطور مفهوم المؤسسة ومفهوم المقاول في الفكر الاقتصادي والتسيير . مجلة حوليات ، 9.
6. الشروق جواهر
7. المديرية الجهوية
8. المعاني لكل رسم معنى. (بلا تاريخ). تعريف و معنى مؤسسة في قاموس اللغة العربية المعاصر، قاموس عربي عربي. تاريخ الاسترداد 06 07 ,2023، من <https://www.almaany.com>
9. بن لعلم سمهان، و بنان كريمة. (2022). المؤسسات الناشئة في الجزائر "الواقع والتحديات وفرصة الانطلاق" the "Starts-up In Algeria "reality, Challenges And Opportunity For The Start
- مجلة رقمنة للدراسات الإعلامية والاتصالية، العدد 02 المجلد 02 ، 14.
10. بوابة الشروق الجزائر

-
11. حسين يوسف، و اسماعيل صديقي. (2021). دراسة ميدانية لواقع انشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 01، المجلد 08 ، 70.
12. شلوش بوعلام. (2022). الإطار القانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر . مجلة قضايا معرفية، العدد 02، المجلد 02 ، 70.
13. عبد الرحمن آل حامد العلكمي. (2012). الأمن جوهر السياحة. الحلقة العلمية (الصفحات 18-19). تونس: كلية التدريب، قسم البرامج التدريبية.
14. عزوز كريمة. (2021). مفهوم المؤسسة ومعايير تكييفها ضمن قانون المنافسة . مجلة العلوم الانسانية ، 38.
15. عمار زيتوني. (مارس 2006). مصادر تمويل المؤسسات مع دراسة للتمويل البنكي . مجلة العلوم الانسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة، العدد 09 ، 43.
16. قواسمية العلمي، و يعقوب سالم. (2022). المؤسسات الناشئة: قراءة في المفاهيم، الواقع والآفاق والتحديات في الجزائر، واهم التجارب العربية. مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والادارية، العدد 01، المجلد 04 ، 99.
17. مادة بحث مشروع تخرج السياحة الداخلية في فلسطين نابلس قسم الفنون التطبيقية فلسطين جامعة النجاح الوطنية
18. مبادئ السياحة 2011الأردن اثرًا للنشر والتوزيع
19. مخانشة آمنة. (2021). المؤسسات الناشئة في الجزائر الإطار المفاهيمي والقانوني. مجلة صوت القانون جامعة خميس مليانة، العدد 01، المجلد 08 ، 770.
20. معجم اللغة العربية المعاصرة. (بلا تاريخ). عرب ديكت. تاريخ الاسترداد 05 07 , 2023 ، من [/https://www.arabdict.com/ar](https://www.arabdict.com/ar)
21. معجم الوسيط. (بلا تاريخ). تاريخ الاسترداد 05 07 , 2023 ، من <https://www.arabdict.com>
22. مغربي خيرة، و صدوقي حميد. (2022). مجلة الريادة لاقتصاديات الأعمال، العدد 02، المجلد 08 ، 84-85.
23. موضوع أكبر موقع عربي بالعالم
24. موضوع. (07 09 , 2022). أهداف المؤسسة الاقتصادية. تاريخ الاسترداد 06 07 , 2023 ، من [/https://mawdoo3.com](https://mawdoo3.com)
25. موضوع. (05 10 , 2021). تعريف المؤسسة. تاريخ الاسترداد 06 07 , 2023 ، من [/https://mawdoo3.com](https://mawdoo3.com)
26. ناصر دادي عدون. (1998). اقتصاد مؤسسة. الجزائر: دار المحمدية العامة، الطبعة الثانية .

علاقة رأس المال الفكري بإدارة المعرفة في المؤسسات الناشئة

The relationship of intellectual capital to knowledge management in start-up

د. بشير هارون

جامعة باتنة 1 (الجزائر)، bachir.haroun@univ-batna.dz

الملخص:

تهدف هذه الدراسة لمحاولة استكشاف العلاقة التفاعلية التي تربط كل من رأس المال الفكري وإدارة المعرفة في المؤسسات الناشئة بصفة خاصة والمنظمات بشكل عام، حيث أنه في ظل اقتصاد المعرفة أصبح لهذه الأخيرة أهمية كبيرة باعتبارها أحد المصادر الأساسية للثروة.

لقد حاولت المؤسسات الناشئة في ظل محيط اقتصادي ديناميكي سريع التطور أن تواكب هذا التطور الحاصل والاندماج فيه للبقاء في المنافسة من خلال استغلال أمثل لكل من رأس المال الفكري وإدارة المعرفة باعتبارهما من المتغيرات التي تربطهما علاقة تفاعلية، فالفهم الأمثل لطبيعة هذه العلاقة يساعد المؤسسات الناشئة والمنظمات على حد سواء بالتأقلم والتكيف مع وتيرة التطور المتسارعة والتي يشهدها المحيط الاقتصادي على الصعيد الداخلي أو الخارجي.

الكلمات المفتاحية: رأس المال الفكري، إدارة المعرفة، المؤسسات الناشئة، المنظمات

Abstract:

This study aims to explore the interactive relationship between intellectual capital and knowledge management in start-up in particular and organizations in general, since in light of the knowledge economy the latter has become of great importance as one of the basic sources of wealth.

start-up, in light of a rapidly developing, dynamic economic environment, have tried to keep pace with this on-going development and integrate into it to remain competitive through optimal exploitation of both intellectual capital and knowledge management, as they are among the variables that have an interactive relationship. An optimal understanding of the nature of this relationship helps start-up and organizations to both by adapting and adjusting to the rapid pace of development witnessed by the economic environment at the internal or external levels.

Key words: intellectual capital, knowledge management, start-up, organizations.

مقدمة:

أصبحت الشركات الناشئة خلال السنوات الأخيرة مساهمًا رئيسيًا في النمو الاقتصادي بنظر الديناميكيته وقدرتها على تعزيز هذا الأخير، والذي يتأتى بعدة طرق مختلفة مثل تجديد قاعدة المعرفة المحلية ودعم مسارات وعلميات متنوعة للابتكار والتكنولوجيات الجديدة والقدرات والكفاءات الجديدة بالإضافة لثقافة ريادة الأعمال، وهو الأمر الذي جعل من انشاء وتطوير الشركات الناشئة موضوع يحظى بأهمية كبيرة لدى صناع القرار والسياسات الاقتصادية وكذلك محور مهم في المساهمات الأكاديميين والاقتصاديين على وجه الخصوص لغرض استكشاف ومعرفة عوامل النجاح الرئيسية التي لها تأثير كبير على أداءها واستدامتها، حيث ترتبط بعض هذه بقدرة رائد الأعمال على استقطاب ودمج وتطوير رأس المال الفكري.

لقد أصبح رأس المال الفكري ودوره في تطوير واستدامة المؤسسات الناشئة موضوع يحظى بأهمية بالغة وهو ما جعله محل دراسة واستكشاف لدى الاقتصاديين من أجل كشف العلاقة الرابطة وطريقة التأثير بين المتغيرين، فمع بروز اقتصاد المعرفة والاقتصاد الرقمي أصبح رأس المال الفكري باعتباره من الأصول غير الملموسة يحظى باهتمام معمق عن ما كان الأمر عليه في الماضي، حيث لم يلقى تلك الأهمية البالغة التي يتمتع بها رأس المال المادي، ان التغيرات المتسارعة والتي يشهدها الاقتصاد العالمي في اطار اقتصاد المعرفة أصبح يفرض عدم اهمال أي نوع من الأصول المشكلة للمؤسسات بصفة عامة والمؤسسات الناشئة بصفة خاصة، فقيمة الشركات الناشئة اليوم أصبحت تقاس أيضا بجودة وكمية المعرفة التي تنتجها فضلا عن كمية انتاجها للسلع والخدمات، وكذلك طريقة إدارتها لهذه المعرفة وهو ما يجعل من رأس المال الفكري من بين الدعائم والركائز الأساسية لنمو وازدهار المؤسسات الناشئة.

من خلال ما سبق ذكره يمكن لنا طرح الاشكالية التالية: كيف يمكن لرأس المال الفكري وإدارة المعرفة تعزيز ودعم استدامة

المؤسسات الناشئة؟

ولغرض الاجابة على الاشكالية نطرح التساؤلات التالية:

أ- ما المقصود برأس المال الفكري؟

ب- ما هي أبرز العوامل المؤثرة في نمو وازدهار المؤسسات الناشئة؟

ج- ماهي العلاقة التي تربط رأس المال الفكري بإدارة المعرفة؟

ومن أجل الاجابة عن الاشكالية الرئيسية والاسئلة الفرعية تم طرح الفرضيات التالية:

1- يؤثر الاستغلال الأمثل لرأس المال الفكري وإدارة المعرفة ايجابا على نمو وتطور المؤسسات الناشئة؟

2- لا يؤثر رأس المال الفكري وإدارة المعرفة على نمو وتطور المؤسسات الناشئة؟

لقد تم تقسيم البحث إلى محورين كما يلي:

المحور الأول: الاطار النظري لرأس المال الفكري

المحور الثاني: علاقة رأس المال الفكري بإدارة المعرفة في المؤسسات الناشئة

المحور الأول: الاطار النظري لرأس المال الفكري

يعتبر رأس المال الفكري من المحركات الرئيسية للابتكار والميزة التنافسية في الاقتصاد القائم على المعرفة اليوم، وفي الوقت نفسه، يتم الاعتراف بإدارة المعرفة باعتبارها النشاط الأساسي للحصول على المعرفة وتنميتها واستدامتها في المنظمات والتي أصبحت تشكل الشركات الناشئة من أهم ركائزها الأساسية .

أولاً - مفهوم رأس المال الفكري:

تناولت الأدبيات الاقتصادية العديد من المفاهيم لرأس المال الفكري، فهناك من يرى بأنه يتمثل في تلك الأصول الغير ملموسة (غير مادية) والتي يقع على عاتقها تقديم الأفكار و اجراء البحوث وتحويل نتائجها الى منتوجات بما يسمح للمؤسسات امتلاك ميزة تنافسية تعتمد على الابتكار والتحسين المستمر لتطوير منتجاتها في ظل التغيرات البيئية المتسارعة، كما يوجد من يرى بأن رأس المال الفكري يتمثل في تلك القدرة التي تتمتع بها فئة من الموارد البشرية متمثلة في الكفاءات القادرة على توليد الأفكار المرتبطة والمتعلقة بالتطوير المتميز والاستراتيجي للأنظمة والنشاطات والعمليات والاستراتيجيات التي تضمن امتلاك ميزة تنافسية مستدامة للمنظمات.(وجدان حسن، 2012)

لقد أصبح ينظر الرأس المال الفكري علماً لها أصول قائمة على المعرفة تستخدمها المنظمات لتحقيق الميزة التنافسية والحفاظ عليها، لوف إذا استخدم مبشكلمنا سبفاً نهدق ديزيد من القدرة الاستيعابية للمنظمة لتيسر عسير العمل عملية خلق المعرفة وإدارتها، كما أن إدارة المعرفة تعتبر رأس المال الفكري بمثابة وسيلة لتحقيق النجاح للميزة التنافسية الإدارية وهي سمة حاسمة ضرورية لإطلاق الشركات الناشئة الجديدة، حيث يكون رأس المال الفكري للمؤسسسين بمثابة إشارة إيجابية للمستثمر ينل المشروع وعكثيف المعرفة.

أصبح مصطلح رأس المال الفكري يكتسب أهمية متزايدة عند شراء شركة، حيث تكوننا لأصول غير الملموسة للشركة فعالة بشكل ملمحوظ في قرار الشراء. تتزايد نسبة الأصول غير الملموسة إلى أصول الملموسة تدريجياً وهذا يزيد من تعلم وتوسيع التباين بين القيمة الدفترية والقيمة التسويقية للشركة ويعود هذا الاختلاف في الرأس المال الفكري. وبعبارة أخرى، فإن مجموعاً لأصول غير الملموسة التي يمكن استدامة الأعمال التجارية تخلق رأس المال الفكري.

رأس المال الفكري هو " المعارف المادية الفكرية والمعلومات الملكية الفكرية والخبرة التي يمكن استخدامها لخلق الثروة". تعريف رأس المال الفكري ليس كاندياهو " امتلاك المعرفة، والخبرة التطبيقية، والتكنولوجيا التنظيمية، والعلاقات مع العملاء، والمهارات المهنية" والتي تم تبسيطها على هذا النحو؛ رأس المال البشري بالإضافة إلى رأس المال الهيكلي وسأ رأس المال الفكري. والواقعا لدور المهم الذي تلعبه القيادة بتلخص في تحويل الموارد البشرية إلى رأس المال الهيكلي، يتكون رأس المال الفكري من القيمة التسويقية والأصول غير الملموسة للشركة.

في حين يتم تصنيف الأصول الملموسة كـ رأس المال، يتم تصنيف الأصول غير الملموسة كـ رأس المال الفكري، ينبغي تحويل المعلومات إلى رأس المال الفكري بتمكين مشاركة المعلومات واستخدامها لصالح الشركة. 7. يشير رأس المال الفكري إلى الأصول الحيوية القائمة على المعرفة ولا تظهر في الميزانية العمومية بشكل كامل ولكنها تعكس القيمة الحقيقية للأعمال. 8. ومع ذلك، وبالنظر إلى جميع التعريفات المتعلقة برأس المال الفكري، لا يوجد اتفاق على معنى المصطلح رأس المال الفكري محتملاً الآن. ومع ذلك، فإن التركيز المشترك هو أن رأس المال الفكري يتكون من ملكية معلومات مرتبطة بالإنسان.

ثانياً - مكونات رأس المال الفكري:

يقسم الاتحاد الدولي للمحاسبة رأس المال الفكري لثلاث أقسام كالتالي: (سهير حسين، 2016)

- 1/ رأس المال البشري: يتمثل في تلك الخبرات التراكمية المكتسبة وكفاءة الموظفين والمعرفة الضمنية التي يحوزونها؛
- 2/ رأس المال الهيكلي: وهو عبارة عن تلك المعرفة التي يتم تأسيسها من خلال هيكل العمليات التشغيلية وثقافة المنظمة؛
- 3/ رأس مال العلاقات: ويتضمن تلك المعرفة المكتسبة من علاقات المنظمة مع العالم الخارجي، أي القيمة المتحصل عليها من تعاملات المنظمة مع الموردين والعملاء.

كما يوجد تقسيم آخر لرأس المال الفكري كما يلي:

1- رأس المال الخارجي:

ويتكون من العناصر المئوية: المباني، بناء صورة الشركة، المشاركة في العمل، قنوات التوزيع، سوق الأسهم.

2- رأس المال البشري:

ويتكون من تفاعل سبعة عناصر وهي: التدريب والتطوير، المهارات التنظيمية، تحقيق العدالة، أمن الموظف، علاقات العاملين والرعاية الاجتماعية لهم، الخبرة المهنية ومستوى التعليم، قوائم القيمة المضافة.

3- رأس المال الداخلي:

يتكون من أربعة عناصر: العمليات، الأنظمة، الفلسفة والثقافة، الملكية المعرفية.

يظهر رأس المال الفكري بخلاف الأعمال التآزري، الذي يتغلب عليها رأس المال البشري، ورأس المال الهيكلي، ورأس المال العلائقي، وتفاعلها المتبادل. 10

تبحت المنظمات عن طرق تعلم جديدة تقدر الإبداع. ثلاثة أنواع من العواصم تكمل بعضها البعض وتعمل بنشاط.

هذه هي الطريقة الوحيدة الممكنة للحدوث عن رأس المال الفكري. لا يوجد إجماع حول كيفية تحديد خصائص رأس المال الفكري.

ويحدد الكتاب بعضاً من أنواع كون رأس المال الفكري وفقاً لتعريفهم لرأس المال الفكري ووجهات النظر. ومع ذلك، فإن جميع التعريفات لا تختلف عن بعضها البعض.

يصنف سيبيا الأصول غير الملموسة إلى ثلاثة أجزاء: الهيكل الداخلي؛ الهيكل الخارجي وكفاءة الموظف.

ومن خلال التقسيمات السابقة نلاحظ أن غالبية الباحثين تتفق على تقسيم رأس المال الفكري إلى العناصر الأساسية التالية

حسب الشكل الموالي:

الشكل رقم 01: تقسيمات رأس المال الفكري



المصدر: Qassas, Khulah., & Areiqat, Ahmad. (2021). Management Intellectual Capital and Its Role in Achieving Competitive Advantages at Jordanian Private Universities. *International Journal of Higher Education*, 10(2), 92-107.

لقد أصبح رأس المال الفكري اليوم يعتبر

كأصل استراتيجي رئيسي لأداء التنظيم وإدارتها. وبالغ الأهمية للقدرات التنافسية للمنظمات تتضمن إدارة رأس المال الفكري ما يلي: (Bernard, Oliver, Stephen, & Göran, 2003)

- تحديد رأس المال الفكري الرئيسي الذي يقود الأداء الاستراتيجي للمنظمة؛

- تصور مسارات خلق القيمة والتحول لتغيير رأس المال الفكري الرئيسية؛

- قياس الأداء وعلو وجهها لخصوص التحولات الديناميكية؛

- زراعة رأس المال الفكري الرئيسية باستخدام عمليات إدارة المعرفة وتقارير الأداء الداخلية والخارجية.

بالنسبة

أما

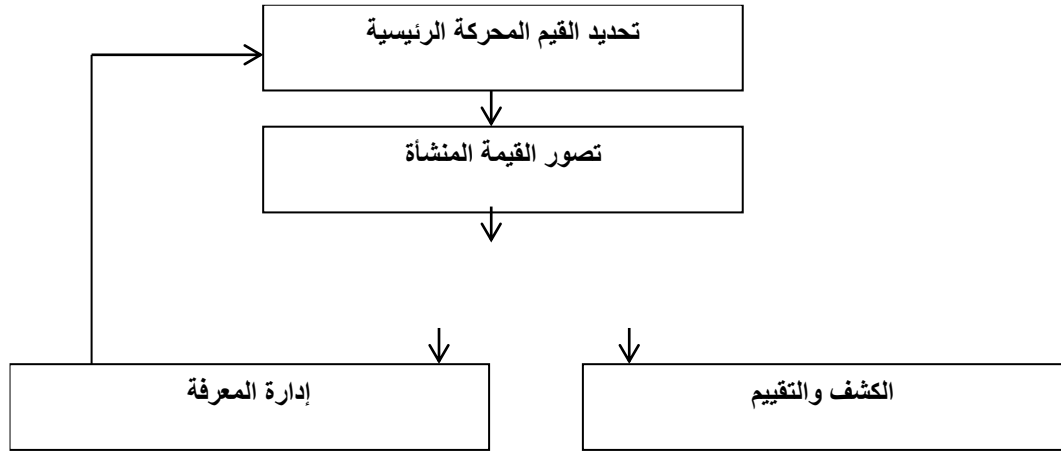
لإدارة المعرفة بأنها عبارة جماعية لمجموعة من العمليات والممارسات التي تستخدمها المنظمة لزيادة قيمتها من خلال تحسين فعالية توليد وتطبيق أسماها الفكري

. عمليات إدارة المعرفة هي عمليات توصفية لا يمكن ملاحظتها بشكل موحد مثلًا لعمليات المادية وتختلف وفقًا للوسائل لإنشائها.

الطبيعة والتسجيل والنقل بطريقة الاستخدام.

والشكل الموالي يوضح كيفية إدارة رأس المال الفكري على مستوى المنظمات :

الشكل رقم 02 : ادارة رأس المال الفكري



المصدر: Bernard Marr, Oliver Gupta, Stephen Pike, Göran Roos, (2003), "Intellectual capital and knowledge

management effectiveness", Management Decision, Vol. 41 Iss 8 pp. 771 - 781

يلعب رأس المال الفكري أهمية كبيرة في المنظمات والمؤسسات الناشئة من خلال تلك المنافع والقيم الاقتصادية التي

يمنحها لهذه الأخيرة حيث يمكن حصرها في النقاط التالية: (سهير حسين، 2016)

- تحديد قيمة عناصر رأس المال الفكري القابلة للتداول؛

- تحقيق رقابة على عناصر رأس المال الفكري لغرض اعداد التقارير المالية؛

- العائد المتوقع من الاستثمار على رأس المال الفكري؛

- مساعدة الادارة على الرقابة وتقييم أداء عناصر رأس المال المعرفي؛

- المساعدة على دعم المزايا التنافسية للمنظمة؛

- المساعدة في تخفيض درجة عدم التأكد والتعقيد والتشابك بين المنظمات فيما يتعلق بتبادل الخبرات.

المحور الثاني: علاقة رأس المال الفكري بإدارة المعرفة في المؤسسات الناشئة

سنحاول خلال هذا المحور التطرق لإدارة المعرفة وعلاقتها برأس المال الفكري داخل المؤسسات الناشئة والمنظمات بشكل عام

أولاً - مفهوم ادارة المعرفة:

تعرف ادارة المعرفة على أنها إعادة تكوين عنصر المعرفة في أنشطة الأعمال باعتباره أحد الاهتمامات الصريحة للأعمال التي تنعكس في الاستراتيجية والسياسة والممارسة على جميع مستويات المنظمة، واجراء اتصال مباشر بين الأصول الفكرية لها، سواء كانت صريحة أو مسجلة ، كما أن هناك من يرى بأن ادارة المعرفة تتمثل في الادارة المنهجية للأصول المعرفية للمنظمة بغرض خلق القيمة المضافة وتلبية المتطلبات التكتيكية والاستراتيجية، أي أنها تتألف من المبادرات والعمليات والاستراتيجيات والأنظمة التي تدعم وتعزز تخزين المعرفة وتقييمها وصقلها ومشاركتها وخلقها، (حاكم جبوري، ولاء محسن علاء، و جميل شعبة، 2023) ويوجد من الباحثين من يعرف ادارة المعرفة على أنها نظاماً وإطار عمل لمجال الأفراد والعمليات والتكنولوجيا لتحقيق نتائج مستدامة من خلال زيادة الأداء من خلال التعلم، كما أنها تساعد في التخطيط والتنظيم والتحفيز والسيطرة على الناس والعمليات والأنظمة من أجل ضمان أن أصولها المتعلقة بالمعرفة يتم تحسينها باستمرار واستخدامها بفعالية. (Seleim & Khalil, 2011).

أما بالنسبة لاستراتيجية ادارة المعرفة فيعتبر هو الآخر مصطلح ملازم لإدارة المعرفة والذي تبلور وازدهر في الأدبيات الاقتصادية مع انتشار فكر اقتصاد المعرفة، فاستراتيجية ادارة المعرفة في المنظمة يقصد بها تلك الجهود المبذولة لتخطيط أنشطة ادارة المعرفة، وهي كذلك تلك الخطط عالية المستوى والتي تتكون من العمليات والأدوات و التكنولوجيا والهيكلة التنظيمي الضروري لإدارة النقص أو التكرار في المعرفة بالمنظمة. (المياي و الكناني، 2022)

يصنف الباحثين انواع استراتيجية ادارة المعرفة لعدة أنواع وهي تختلف من منظمة إلى أخرى بحسب طبيعة ونوعية عملها وتخصصها وهو ما يجعل من كل منظمة و/أو المؤسسات الناشئة تطبق استراتيجية ادارة معرفة خاصة بها، ويمكن تصنيف هذه الأنواع من الاستراتيجيات في الآتي:(المياي و الكناني، 2022)

- استراتيجية التوسع: تقوم على أساس توليد المعارف الجديدة من خلال الاعتماد على المعلومات والمعرفة والبيانات ونشر المعرفة الحالية.

- استراتيجية التحويل : تركز على اكتساب المعرفة من خلال البيئة والمجال الخارجي للمنظمة.
- الاستراتيجية المعتمدة على مصادر المعرفة: وتعتمد هذه الاستراتيجية على المعرفة سواء كانت ضمنية أو صريحة أو جماعية أو فردية.
- الاستراتيجيات التكنولوجية: تتطلب هذه الاستراتيجية توافر قواعد البيانات وتكنولوجيا المعلومات، وتهدف إلى توفير المعرفة في الوقت المناسب.
- استراتيجيات العرض والطلب: تركز استراتيجية العرض على الأليات الخاصة بمشاركة وتوزيع ونشر المعرفة الحالية في المنظمة و/أو المؤسسة الناشئة، أما بالنسبة لاستراتيجية الطلب فهي تركز على أليات خلق المعرفة والاستجابة لها.
- استراتيجيات التدوين والتخصيص: تقوم على أساس تقسيم المعرفة الى معرفة ضمنية و صريحة حيث تسمى في الغالب استراتيجية التدوين بالترميز واستراتيجية التخصيص بالشخصنة، تعتمد الأولى على تصنيف وتخزين ومشاركة ونشر المعرفة بينما الثانية تركز على التفاعل بين الأشخاص والاتصال وجها لوجه لتبادل المعرفة والتشارك بها.

وكاننا كميلقوبيلبلبحثفيا إدارة المعرفة أطر لفهم ظاهرة إدارة المعرفة بشكلاً أفضل.

كثير وقد تمت تطوير هذا لأطر وتصنيفها إلى الفئتين الأطر الوصفية والإرشادية،

الوصفية تحاول الأطر شرح خصائص ظاهرة إدارة المعرفة بينما تهدف الأطر التوجيهية إلى الوصف المنهجي لتأثيراتها عند إجراء إدارة المعرفة.

في هذا الورقة، سيتم التركيز على تطوير إطار واسع وهو وصفي وتوجيهي طبيعي مع التركيز على تغطية المحتوى بمصادر المعرفة، وأنشطة معالجة المعرفة، وأبعادها لمؤثرة سلوك إدارة المعرفة.

ومن زاوية المحتوى، يهتم بعد مصادر المعرفة توصيف موارد المنظمة، البعد المعرفي يحدد نشاطات التلاعب بالعمليات التي تتمتع بموارد المعرفة هذه والتي يمكنها يتمتنف يذها في سلوك المنظمة لإدارة المعرفة والتلاعب بالمعرفة تعاملاً لنشطة علم مصادر المعرفة تحت تأثير العوامل المختلفة. إن أبعاد تأثيرات إدارة المعرفة تحدت التأثير والت مكين العوامل لمؤثرة علمياً لنشطة إدارة المعرفة ومواردها. لذلك،

وبناء على هذا التحليل، فمتمتعمد ظاهرة إدارة المعرفة على: (Kyoratungye, Jennifer Rose, & Emmanuel, 2009)

1 - تحدد مصادر المعرفة التنظيمية التي تحتاج إلى الإدارة؛

2 - تصنيفاً لنشطة التي تتعلم على الموارد في إجراء إدارة المعرفة؛

3 - تحديد العوامل التي تؤثر على إدارة المعرفة.

ثانياً - عمليات ادارة المعرفة:

عمليات إدارة المعرفة هي الخطوات المتسلسلة لإجراء المعرفة الإدارية في المنظمة كم إجراء العديد من المراجعات التي تخصصتاً ومجتمعات إدارة المعرفة،
إحدى هذه المراجعة الشاملة أشارت إلى أن جميع العمليات المعرفية المدرجة في مجال الأطر السابقة بناءً على "محتوى"
العمليات توخيلها بالأنهيم كمن تصنيف هذا العمل إلى السبع عمليات مثل البدء والتوليد والنمذجة والمستودع والتوزيع والنقل والاستخدام أو الأثر الرجعي.
عمليات إدارة المعرفة هي أنشطة يتم تفعيلها اجتماعياً وتدعمها المعرفة والتفاعل الفردي والجماعي وتختلف العمليات تبعاً لنوع المعرفة ورأس المال الفكري للمنظمة
هدف التحسين. وبما أن كل منظمة لديها تركيز مختلف، فإن عمليات إدارة المعارف أخدمها أيضاً في سياق مختلف. (Kyoratungye, Jennifer,
Rose, & Emmanuel, 2009)

ثالثاً - العلاقة الترابطية بين رأس المال الفكري وإدارة المعرفة :

تبرز أهمية رأس المال الفكري باعتباره الواسع النطاقاً للمعرفة مهمة جداً للمؤسسات، فرأس المال الفكري وإدارة
المعرفة تحتدم أغراضاً مختلفة وتشمل نطاقاً كاملاً من الأنشطة الفكرية من خلق المعرفة إلى الاستفادة منها، والتي تمثل مخزون المعرفة التراكمي فوق متعين
من خلال الأنشطة تدفق المعرفة تربية رأس المال الفكري وإدارة المعرفة كمجموعة من الأنشطة الإدارية التي تهدف
في تحديد وتقييم الأصول المعرفية للمنظمة وكذلك الاستفادة منها هذا لأصولنا لخلق تبادل المعرفة الجديدة.

إن الغرض من إنشاء أصول المعرفة هو أنها نشاط لإدارة رأس المال الفكري، حيث يُعتقد أن إدارة المعرفة ورأس المال
الفكري مرتبطان بشكل وثيق، فعندما يتم استخدام أنشطة إدارة المعرفة لتطوير وصيانة رأس المال الفكري، فإنها تصبح مورد للميزة التنافسية المستدامة،
ومن ناحية أخرى، عندما يتم استخدام رأس
الفكري واستغلاله بشكل صحيح، فهو يزيد من القدرة الاستيعابية للمنظمة، والتبديدها تسهل عملها عمليات إدارة المعرفة. فضلاً عن ذلك يمكن
للمعرفة أن تضيف القيمة للمنظمات و / أو المؤسسات الناشئة من خلال الأصول الغير ملموسة. (Kyoratungye, Jennifer,
Rose, & Emmanuel, 2009)

خاتمة:

لقد توسعت أهمية المعرفة بشكل كبير بالنسبة للمؤسسات الناشئة وللنظمات اليوم، فهذه الأخيرة تحتاج إلى إدارة الموارد
المتعلقة بالمعرفة بشكل استراتيجي لمواصلة خلق القيمة والحفاظ على الميزة التنافسية، وفي هذا السياق يمثل رأس المال الفكري وإدارة
المعرفة، الأنشطة التنظيمية المتعلقة بالمعرفة من المخزون إلى الإدارة، حيث يمكن أن يؤدي الاتصال ثنائي الاتجاه بين رأس المال
الفكري وإدارة المعرفة ليس فقط إلى خلق القيمة، بل أيضاً إلى تلافي تلك الآثار غير المرغوب فيها والمرتبطة بالخلل الوظيفي الناتج عن
سوء استثمار رأس المال الفكري ما قد ينتج من استراتيجيات إدارة المعارف دون المستوى الأمثل.

من أجل تحقيق أقصى قدر من الفعالية التنظيمية داخل المؤسسة الناشئة على وجه الخصوص والمنظمات عامة وجب
محاولة دمج كل من رأس مال الفكري وإدارة المعرفة، حيث أن العلاقة التفاعلية التي تربط كلا المتغيرين تعتبر علاقة معقدة وتشابكية

نوعاً ما، إلا أن الفهم الدقيق والأمثل لكيفية تأثير وانعكاس رأس المال الفكري على إدارة المعرفة في أنشطة هذه المؤسسات الناشئة يساعدها على التكيف والتأقلم السريع مع وتيرة التطور المتسارعة التي يشهدها المحيط الاقتصادي.

التوصيات :

1- استغلال واستثمار رأس المال الفكري بشكل أمثل داخل المؤسسة الناشئة يعتبر ضرورة حتمية تفرضها وتيرة التطور المتسارعة التي تشهدها المحيط الاقتصادي؛

2- الاستثمار في إدارة المعرفة بالشكل الأمثل في ظل اقتصاد المعرفة المتنامي باستمرار يعتبر محور عملية النمو والتطور للمؤسسات الناشئة؛

3- محاولة اعطاء نفس القدر من الأهمية والاهتمام لرأس المال الفكري وإدارة المعرفة داخل المؤسسة الناشئة فكلهما يرتبطان بعلاقة تفاعلية يؤثر كل منهما على الآخر.

قائمة المراجع:

- 1-Bernard, M., Oliver, G., Stephen, P., & Göran, R. (2003). Intellectual capital and knowledge management effectiveness. *Management Decision*, 41(8), pp. 771-781.
- 2-Kyoratungye, K., Jennifer Rose, A., & Emmanuel, M. (2009). Knowledge management frameworks: a review of conceptual foundations and a KMF for IT-based organizations. *Strengthening the Role of ICT in Development*, 5, pp. 35-58.
- 3- Qassas, Khulah., & Areiqat, Ahmad. (2021). Management Intellectual Capital and Its Role in Achieving Competitive Advantages at Jordanian Private Universities. *International Journal of Higher Education*, 10(2), 92-107.
- 4-Seleim, A., & Khalil, O. (2011). Understanding the knowledge management-intellectual capital relationship:atwo-way analysis. *Journal of intellectual capital*, 12(4), pp. 586-614.
- 5-المياي، ح. أ.، الكناني، ج. ع. (2022). إستراتيجيات ادارة المعرفة ودورها في تطوير الأداء الأمني-دراسة تحليلية في مديرية شرطة محافظة النجف الأشرف والمنشآت، *Al-Ghari Journal of Faculty of Administration and Economics*, 18(2), pp. 429-448.
- 6- حاكم جبوري، ر.، ولاء محسن علاء، ا.، وجميل شعبة، ذ. (2023). عمليات ادارة المعرفة وتأثيرها على ريادة الاعمال دراسة استطلاعية لأراء عينة من العاملين في المصارف الاهلية في محافظة النجف الاشرف (مصرف بغداد، مصرف الاهلي العراقي، مصرف الاستثمار العراقي، مصرف التجاري العراقي، مصرف TPI الأهلّي). *Warith Scientific Journal*, 5, pp. 96-108.
- 7- سهير حسين، ح. (2016). تقويم رأس المال الفكري. *مجلة الإدارة والاقتصاد*. pp. 252-261.
- 8- وجدان حسن، ح. (2012). رأس المال الفكري ودوره في تطوير المنتج، دراس استطلاعية لأراء عينة من العاملين في معمل ألبسة ولدي بالموصل. *تنمية الراءدين*. pp. 63-83.

اللقب: بوعزة الاسم: محمد أمينجامعة د.مولاي الطاهر-سعيدة-

رقم الهاتف:0659.66.50.14

البريد الالكتروني: bouazzamohamedamine2@gmail.com

عنوان المداخلة: قراءة تحليلية لتحديات و مشاكل المؤسسات الناشئة في الجزائر .

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على مفهوم المؤسسات الناشئة و اطارها القانوني في الجزائر فضلا على تحديد أهم العقبات و المشاكل التي تواجهها في البيئة الجزائرية، حيث تم الاعتماد على المنهجين الوصفي و التحليلي لمعالجة هذا الموضوع، و قد تم التوصل إلى نتيجة مفادها أن أبرز التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر تتعلق أساسا بمشاكل التمويل و التسويق و مشاكل تقنية.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الناشئة، البيئة الجزائرية، التحديات

An analytical reading of the challenges and problems of emerging institutions (Start-up)in Algeria.

Abstract:

This study aims to identify the concept of emerging enterprises (Start-up) and their legal framework in Algeria, as well as to identify the most important obstacles and problems they face in the Algerian environment, where the descriptive and analytical approaches were relied upon to address this issue, and it was concluded that the most prominent challenges that Start-up in Algeria face mainly financing, marketing and technical problems.

Keywords: startups, Algerian environment, challenges

مقدمة:

تعد المؤسسات الاقتصادية الشريان الرئيسي لاقتصادات الدول، حيث تعتبر بمثابة المولد الرئيسي للقيمة الاقتصادية المضافة، هذا و تعتبر المؤسسات الناشئة جوهر المؤسسات المحلية نظير قيامها بمشاركة منتجاتها و خدماتها مع المؤسسات ذات الحجم الكبير قصد تحقيق نموها على المستوى العالمي... و باعتبار أن المنافسة قد اخترقت جميع الأسواق سواء على المستوى العالمي أو المستويات الدنيا المحلية الأمر الذي دفع إلى بروز العديد من المؤسسات الناشئة الحديثة ناشطة على مستوى الأسواق تسعى لخلق (ابتكار) اختلافات في منتجاتها و خدماتها، و قد أصبحت هذه الأخيرة تلعب دورا رئيسيا في الاقتصاد المعاصر للدولة، و باعتبار الاقتصاد الجزائري اقتصاد هش يعتمد بشكل أساسي على العائدات البترولية، فقد حاولت الجزائر بناء اقتصاد وطني محركه المؤسسات الاقتصادية المنتجة للثروة و الخالقة لمناصب الشغل، بحيث أن إنشاء المؤسسات الناشئة و ترقيتها و تشجيعها في الجزائر يعتبر من أهم اتجاهات السياسات الاقتصادية الحديثة نظرا لدورها المهم في زيادة نمو الناتج الداخلي الخام و كثافة النسيج الصناعي و توفى مناصب الشغل فضلا على الاسهام في التنمية الاقتصادية لضمان الاستقرار الاقتصادي و الاجتماعي، و بناء على كل هذا يمكن طرح الاشكالية التالية:

ما هي التحديات و المشاكل التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر؟

❖ أهداف الدراسة:

تصبو هذه الدراسة إلى بلوغ الأهداف التالية:

- ✓ التعرف على مفهوم المؤسسات الناشئة.
- ✓ تحديد الاطار القانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر .
- ✓ تحديد أهم التحديات و المشاكل التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر.

❖ أهمية الدراسة:

تتبع أهمية هذه الدراسة من الأهمية البالغة التي أصبحت تكتسبها المؤسسات الناشئة على المستوى الدولي بصفة عامة و على المستوى الوطني بصفة خاصة لاسيما في مجال خلق الثروة و توفير مناصب الشغل و تعزيز النسيج الاقتصادي الوطني، و بالتالي كان لزاما تحديد أبرز التحديات و المشاكل التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر قصد العمل على إيجاد حلول لها سواء على المستوى الاداري أو التشريعي أو حتى التمويلي.

❖ المناهج المعتمدة في الدراسة:

بغية المعالجة الموضوعية لإشكالية هذه الدراسة و الوصول إلى نتائج منطقية فقد تم الاعتماد على المنهجين الوصفي و التحليلي من خلال وصف و تعريف للمؤسسات الناشئة و تحليل أبرز التحديات التي تواجهها في البيئة الجزائرية.

أولاً: الاطار العام للمؤسسات الناشئة و الخصائص المميزة لها

1- التعريف بالمؤسسات الناشئة:

ككل المصطلحات المستجدة في البيئة الدولية بصفة عامة و بيئة المال و الأعمال بصفة خاصة، فإنه يصعب وضع تعريف واحد جامع مانع لمصطلح المؤسسات الناشئة، إلا أن هذا لا يعني عدم وجود محاولات لوضع تعريف لها، حيث سنتطرق في هذا الشق من الدراسة إلى أبرز التعاريف التي أعطيت للمؤسسات الناشئة على سبيل الاختيار و ليس الحصر، و ذلك على النحو التالي: تعرف المؤسسات الناشئة على أنها: " مؤسسة تنشأ بهدف إضافة منتج جديد أو مبتكر إلى السوق باحتمال مخاطرة مرتفعة لتحقيق نمو قوي و سريع."¹

ووفقا لما ورد في معجم La Rouse فإن المؤسسات الناشئة "هي تلك المؤسسات الفنية المبدعة في مجال تكنولوجيا الاعلام و الاتصال مهمتها خلق و تسويق تكنولوجيا جديدة."¹

كما أن منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية(OCDE) قد اقترحت تعريفا للمؤسسات الناشئة، ميرزا أن هناك سمتين أساسيتين لتحديد المؤسسات المبتكرة(الناشئة)هما النشاط في المجال التكنولوجي بالإضافة إلى حجم الانفاق على البحث و التطوير، إذ دليل أو سلو قد حدد أن الابتكار يكون من خلال أنشطة رئيسية معينة: البحث و التطوير أو من خلال الآليات الأخرى لاكتساب المعرفة على غرار(براءات الاختراع، التراخيص، وكذا الخدمات الفنية...) فضلا على اقتناء الآلات و المعدات التكنولوجية الجديدة فضلا على تدريب المستخدمين و كذا التسويق، إذ أن هناك علاقة ارتباط بين المؤسسات الناشئة و الابتكار(الابداع) المستمر.ⁱ

و من خلال التعاريف السالفة الذكر يمكن القول أن المؤسسات الناشئة هي تلك المؤسسات المبتكرة ذات الطبيعة الاقتصادية الربحية المعتمدة بشكل أساسي على وظيفة البحث و التطوير و كذا التكنولوجيات الحديثة بهدف خلق منتجات جديدة و طرحها في السوق.

أما من الناحية القانونية فقد عرف المشرع الجزائري المؤسسات الناشئة من خلال تعداد معايير و شروط منح علامة مؤسسة ناشئة على سبيل الحصر و ليس المثال، وذلك بموجب المرسوم التنفيذي 20-254 المعدل و المتمم في مادته الحادية عشر، حيث ورد في نصها صراحة على أنه تعتبر مؤسسة ناشئة كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري و تحترم المعايير الآتية:¹

- ألا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني(08) سنوات.
- وجوب اعتمادها على نموذج أعمالها على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة.
- ألا يتجاوز رقم أعمالها السنوي المبلغ المحدد من طرف اللجنة الوطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر" و "حاضنة أعمال".
- أن يكون 50% رأسمالها على الأقل مملوكا من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة".
- وجوب أن تكون إمكانيات نموها كبيرة بما فيه الكفاية.
- وجوب أن لا يتجاوز عدد عمالها 250 عاملا.

و من خلال نص المادة 11 من المرسوم التنفيذي 20-254 السالف الذكر، يلاحظ أن المشرع الجزائري لم يعطي تعريفا للمؤسسة الناشئة نظرا لأن المتعارف عليه أن المشرع لا يخوض في التعاريف تاركا ذلك للفقهاء و أهل الاختصاص، إلا أنه وضع جملة من المعايير و الشروط المسبقة و المحددة على سبيل الحصر لمنح علامة مؤسسة ناشئة.

كما أن التدابير و الاجراءات التي جاء بها المرسوم التنفيذي 20-254 المتعلقة باستحداث لجنة وطنية مهمتها منح علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر" و "حاضنة أعمال"، و ذلك من أجل التفرقة بين هذه المؤسسات و غيرها من المؤسسات و المشاريع مما سيمكنها من الاستفادة من مختلف آليات الدعم و التمويل، فضلا على تعزيز بيئة هذه المؤسسات و المشاريع من خلال استحداث حاضنات الأعمال قصد مرافقتها في ظل الاستفادة من دعم الدولة و الصناديق التمويلية المتخصصة.¹

2- الخصائص المميزة للمؤسسات الناشئة:

تتميز المؤسسات بجملة من الخصائص المميزة لها عن غيرها من المؤسسات الأخرى، و ذلك على النحو التالي:¹

- ✓ المؤسسات الناشئة هي مؤسسات حديثة التكوين شابة و مؤقتة بحيث أنها توجد غالبا الأسواق التجريبية، إذ أن انطلاقتها تكون كأفكار مفترضة من طرف صاحب المشروع، بعد ذلك تنتقل لمرحلة أخرى تسمى مرحلة التخرج (Scale-up) في حالة نجاحها لتصبح مؤسسة كبيرة أما في حالة الفشل فتنقل إلى فرصة أخرى.
- ✓ المؤسسات الناشئة تتميز بالابتكار أي القدرة على الابداع و التطوير المستمر من خلال خلق منتجات جديدة أو تطوير منتجات قديمة بمواصفات حديثة أو بخدمة مستجدة أو طريقة توريد جديدة و غيرها من مظاهر التجديد و التطوير.
- ✓ المؤسسات الناشئة تتميز بالقدرة العالية على النمو و التطور أي القدرة على اكتساح الأسواق و تحقيق و توليد إيرادات سريعة و كبيرة جدا مقارنة بتكاليف التأسيس و العمل، الأمر الذي يدفع أصحاب الأموال إلى تمويلها.
- ✓ المؤسسات الناشئة تتميز بعملها في ظروف عدم التأكد الشديد و المخاطرة، و ذلك راجع لأنها تنشط في مجال الابتكار في أسواق غير موجودة و غير مشبعة، مما ينعكس بالضرورة على صعوبة إجراء دراسات للسوق في ظل حالة عدم التأكد و نقص المعلومات و العمل في المجهول.
- ✓ المؤسسات الناشئة تتميز بتنوع أسواقها حيث أنها لاقت نجاحا في مجال التكنولوجيا و الرقمي من خلال نشاطها ضمن نطاق الأسواق الرقمية (الالكترونية أو الافتراضية)، إلا أن انتشارها الحالي جعلها تكتسح أسواق كلاسيكية على غرار الفلاحة و الصناعة و التعليم... وغيرها.
- ✓ المؤسسات الناشئة تتميز في كونها تركز على العمل الجماعي (المجموعة) أي من خلال تكوين فريق لتحقيق التكامل بين اختصاصات أعضائه قصد انجاح الفكرة و بعث المؤسسة الناشئة.
- ✓ المؤسسات الناشئة تتميز بتركيزها على منتج واحد أو خدمة واحدة أي من خلال التركيز على الفكرة المبتكرة لتطويرها تفاديا لتشتيت الانتباه و الجهد، وذلك قصد بلوغ الهدف المنشود.
- ✓ المؤسسات الناشئة تتميز بكونها تعتمد في تمويلها في البداية على التمويل الذاتي (الشخصي) أو عن طريق الأصدقاء و العائلة (المقربين)، إلا أن كل مؤسسة ناشئة قائمة على اقتصاد المعرفة تتجه في تمويلها إلى فئتين من الممولين هما أصحاب رأس المال المخاطر و ما يصطلح عليه بملائكة الأعمال (التمويل الملائكي).

ثانيا: التحديات و المشاكل التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر

لقد قامت الجزائر بالعمل على تشجيع و دعم التوجه نحو الاقتصاد المعرفي و كذا تأسيس المؤسسات الناشئة، و ذلك من خلال وضع جملة من الاجراءات و التدابير الرامية على غرار إنشاء صندوق استثمار متخصص في تمويل المؤسسات الناشئة و دعمها فضلا على انشاء المجلس الأعلى للابتكار ، بالإضافة إلى تطوير و تحيين البيئة القانونية بغية تحديد و ضبط مفاهيم المؤسسات الناشئة و حاضنات الأعمال بالضافة إلى انشاء وزارة تعنى بهذا الشأن¹، إلا أنه تواجه المؤسسات الناشئة في البيئة الجزائرية العديد من التحديات و المشاكل التي قد ترهن استمراريتها و تطورها على غرار ما يلي:

-
- تعاني المؤسسات الناشئة بصفة عامة من ندرة رأس المال باعتبارها الظاهرة السائدة في معظم الدول النامية، كما أن المؤسسات الناشئة تتميز بكثافة عنصر العمل (كأحد أهم عناصر الانتاج في المؤسسات الناشئة) فضلا على استخدام أدوات بسيطة.
 - تتطلب المؤسسات الناشئة التمويل الدائم و المستمر لاستمراريتها و تطورها، حيث بالرغم توفر بعض الاقتصاديات على قوانين و اجراءات تحث على كفاءات تمويل هذه المؤسسات إلا أنها تواجه صعوبات في الحصول على التمويل من طرف المؤسسات المختصة.
 - تفتقد المؤسسات الناشئة لعنصر الثقة نظرا لأنها مؤسسات حديثة التكوين و شابة و مؤقتة و تمتاز بالخطورة و النشاط في ظروف عدم التأكد الشديدة، و باعتبار عنصر الثقة بين مؤسسة التمويل و العميل هو محصلة للجملة من المؤشرات على غرار الجدارة الائتمانية للعميل التي يتم تحديدها بالاعتماد على القوائم المالية حجم السيولة و مدى اعتماد المشروع على القروض فضلا على التأكد من القدرة الانتاجية لهذا الأخير بالإضافة إلى الشكل القانوني و كذا السمعة الائتمانية للقائمين عليه و مستوى الادارة.
 - عدم توفر الضمانات الكافية لمنح التمويل للمؤسسات الناشئة، و ذلك نظرا لانخفاض حجم الأصول الرأسمالية لهذه المؤسسات باعتبار أن هذه الأصول تعتبر عادة الضمانات التي تعتمد عليها مؤسسات التمويل في عملية منحها القروض من عدمها، و غالبا ما تكون احتياجات تمويل المؤسسات الناشئة أكبر من قيمة هذه الأصول نظرا لاحتياجها للتمويل الدائم و المستمر، فضلا على هذا عدم استطاعة مؤسسات التمويل على تسييل الضمانات المقدمة من المؤسسات الناشئة عند تخلفها عن التسديد في مواعيد الاستحقاق، و بالتالي عدم كفاية هذه الضمانات تشكل عائقا أمام حصول المؤسسات الناشئة على التمويل اللازم، خاصة في ظل اعتماد معايير مصرفية جديدة وفقا لمقررات لجنة بازل لمنح الائتمان(القروض) التي تركز أساسا على مدى قابلية الضمانات المقدمة للتسييل(تحويلها إلى سيولة مالية في حالة عدم التسديد خلال آجال الاستحقاق).
 - تفتقر المؤسسات الناشئة للخبرة المناسبة في أساسيات و قواعد المعاملات المصرفية، و ذلك نظرا لقلّة امكانيات القائمين عليها و على عدم القدرة على الاستعانة بالخبراء و المختصين في مجال المعاملات المصرفية، الأمر الذي يؤدي إلى صعوبة على التعامل مع مؤسسات التمويل مما يحول دون الحصول على دعمها المالي.
 - تفتقر المؤسسات الناشئة غالبا إلى السجلات المالية الكاملة و الموثوقة، و ذلك نظرا لعدم توفر الخبرة الادارية و التنظيمية للقائمين على هذه المشروعات، مما يصعب من مهمتها في التعامل مع المؤسسات الائتمانية(التمويل).
 - تعاني المؤسسات الناشئة من صعوبات في إعداد دراسات الجدوى بسبب ارتفاع تكاليفها فضلا على عدم توفر البيانات و المعلومات عن المنتجات الجديدة(المبتكرة).

- تعاني المؤسسات الناشئة من تدخل مؤسسات الائتمان (التمويل) و فرض الوصاية عليها، حيث أن غياب عنصر الثقة في المؤسسة الناشئة يجعل مؤسسات التمويل التي تعمل على حماية أموالها و ضمان استرجاعها إلى ضرورة متابعة التنفيذ في المؤسسات الناشئة و كذا التدخل بتقديم الاستشارة المالية و الفنية في بعض الأحيان.
- كما تعاني المؤسسات الناشئة من محدودية أسواقها و عملياتها التسويقية الأمر الذي ينعكس سلبا على سرعة دوران الأموال المستثمرة، و بالتالي التأثير السلبي على القدرة على سداد القروض خلال آجال استحقاقها.
- تعتبر إشكالية التمويل أبرز الصعوبات و التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة نظرا لمحدودية نشاطاتها و مواردها الذاتية للوفاء بمتطلبات الانشاء و التأسيس و كذا العمليات التشغيلية الجارية.¹
- و قد توصلت دراسة (بوشياخي وصدوقي، 2020) من خلال دراسة استبائية إلى نتيجة مفادها أن هناك عدد معتبر من المقاولات تعاني من مشاكل و عجز عن التسديد لاسيما فيما يتعلق بقطاع الخدمات مما أدى بالوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب إلى تجميد هذه الأنشطة فضلا على أن بعض المشاريع أفلست لعدم تجسيدها على أرض الواقع.¹
- كما توصلت دراسة (بوعدلة سارة، 2022) إلى نتيجة مفادها أن مستوى الخدمات التي تقدمها حضانات الأعمال في الجزائر للمؤسسات الناشئة و كذا أصحاب المشاريع تبقى ضعيفة لاسيما من جانب توفير التمويل اللازم.¹

كما أن هناك صعوبات و تحديات أخرى تواجه المؤسسات الناشئة على غرار ما يلي:¹

- يتواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر عراقيل إدارية (بيروقراطية) بحيث يستغرق القيام بإجراءات التأسيس أي نشاء المؤسسة الناشئة مدة زمنية تقدر بحوالي شهر مقارنة بالولايات المتحدة الأمريكية التي هي 24 ساعة.
- كما تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر تحديات و صعوبات تسويقية نظرا لنقص امكانياتها (المالية و المعلومات...) مما يجعلها تعكف عن التطور و النمو، بحيث يتم وضع منتجات أو تقديم خدمات مع عدم الامام بكيفيات تصريفها و تعديلها بما يتناسب مع تفضيلات و ميول المستهلكين.
- هذا و هناك تحديات فنية تواجه المؤسسات الناشئة، بحيث تعتمد هذه الأخيرة على فريق عملها فقط بسبب الامكانيات المالية مع عدم استطاعتها تحمل أعباء الاستعانة بعمال مؤهلين و مختصين، مما يجعلها غير مطلعة على مختلف الجوانب التسويقية و التقنية لتطوير منتجاتها و خدماتها مع تفضيلات الزبائن.

خاتمة:

ختاما يمكن القول أن المؤسسات الناشئة هي تلك المؤسسات المبتكرة ذات الطبيعة الاقتصادية الربحية المعتمدة بشكل أساسي على وظيفة البحث و التطوير و كذا التكنولوجيات الحديثة بهدف خلق منتجات جديدة و طرحها في السوق، كما لها دور كبير في التنمية الاقتصادية و خلق الثروة، و بالإمكان الاعتماد عليها في الجزائر لتعزيز النسيج الاقتصادي و خلق مناصب الشغل و تدنية مستويات التبعية للمحروقات، و قد تبنت الجزائر هذا النوع من المؤسسات من خلال اصدار المرسوم التنفيذي 20-254

المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، يتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر" و "حاضنة أعمال" و تحديد مهامها و تشكيلتها و سيرها، إلا أن هذه المؤسسات الناشئة تواجه جملة من التحديات و الصعوبات على غرار صعوبة الحصول على التمويل اللازم وكذا التحديات التسويقية و التقنية و ضعف الامكانيات التي تساعد في دعم و تعزيز وظيفة البحث و التطوير، إلا أن أبرز تحدي للمؤسسات الناشئة هو الحصول على التمويل الدائم و المستمر، و بالتالي على الجزائر العمل على تذليل هذه العقبات من خلال مصادر تمويل المؤسسات الناشئة و التخفيف من الاجراءات الادارية و تهيئة البيئة الملائمة من خلال التحفيزات الجبائية و التسهيلات الائتمانية و إنشاء خلايا اصغاء و مرافقة جوارية و مراكز دراسات لجدوى المشاريع.

عنوان المداخلة : مشاكل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين تحديات الواقع وفاق المستقبل

Problems of emerging institutions in Algeria Between reality challenges and future prospects

المحور الثالث للمداخلة : الصعوبات والمشاكل التي تواجه المؤسسات الناشئة، وسبل تفاديها

رودي الزهرة، طالبة دكتوراة جامعة غرداية

مخبر التنمية الإدارية للارتقاء بالمؤسسات الاقتصادية، raoudi.zohra@univ-ghardaia.dz

لعمور رميلة، أستاذة التعليم العالي جامعة غرداية

مخبر السياحة الاقليم والمؤسسات ، جامعة غرداية lamoursohila@yahoo.fr

الملخص: تهدف هذه الدراسة للتعرف على المشاكل التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر من خلال التعرف على المؤسسات الناشئة وخصائصها وأهدافها وبالإضافة إلى المشاكل التي تواجهها وآفاقها المستقبلية لمواجهة الصعوبات التمويلية والإدارية والتسويقية والفنية .

وتوصي هذه الدراسة بضرورة بخلق بيئة اقتصادية تشجع الشباب على المبادرة وتفضيل الوساطة والمحسوبة والفساد و خاصة فيما يخص منح القروض, ودراسة أهم تحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة ، واقترح الحلول الناجحة للتقليل من الصعوبات, كما توصي الدراسة بإعداد البيئة المناسبة

بإزالتها معوقات التشريعية والإدارية وزيادة الانفاق الحكومي على البحث والتطوير، وربط الجامعة ومراكز البحث العلمي ببيئة الأعمال.

الكلمات المفتاحية : مؤسسة ناشئة ، مبتكرة ، ابداع ، بيئة الأعمال .

Abstract:

This study aims to identify the problem facing emerging enterprises in Algeria by identifying emerging enterprises, their characteristics and goals, in addition to the problems they face and their future prospects for facing financial, administrative, marketing and technical difficulties.

This study recommends the necessity of creating an economic environment that encourages young people to take initiative and eliminates mediation, nepotism, and corruption, especially with regard to granting loans, and studying the most important challenges facing emerging institutions, and proposing successful solutions to reduce difficulties. The study also recommends preparing the appropriate environment by removing legislative obstacles and Administrative and increasing government spending on research and development, and .linking the university and scientific research centers to the business environment

Keywords:emerging enterprise, innovative, creativity, business environment.

1.1 المقدمة :

تحتل المؤسسات الناشئة مكانة هامة ضمن الاقتصاد بالحدیثة، حیث تشكل نسبة هامة من النمو الاقتصادي في العالم، وبذلك فقد أصبحت هذه المؤسسات تمثل هانا " حقیقیا " للتنويع الاقتصادي وتعزيز مداخيل الدول وعم خطط التنمية المستدامة وتخفيف من حدة البطالة، وذلك بفضل ما تتميز به من خصائص، خاصة ما يتعلق بحجمها ومرونة تسييرها وقدرتها على ابداع الابداع، إضافة إلى الماكاسب العديدة التي تحققها في وقت بسيط، فبإلّا تغيرات التطورات السريعة في البيئة الاقتصادية العالمية، مما يستدعي تسيير مختلف المجالات اجراء اقتصاد تحسين مناخ الأعمال وتوفير الدعم التكنولوجي وتشجيع المبادرات الابداعية في الأعمال المؤسسية، من أجل خلق مؤسسات ناشئة ابتكارية ترقيتها. وانطلاقاً من سياق الأعمال المتصاعد أهمية الابتكار والتكنولوجيا الحديثة كعوامل أساسية في خلق مؤسسات جديدة وتعزز نموها وتطورها في بيئة شديدة المنافسة، فقد خلّت الجزائر مؤخرًا مرحلة جديدة في إطار السعي لمواجهة القيود الاقتصادية المفروضة بفعل انخفاض أسعار النفط، من خلال الاهتمام بالمؤسسات الناشئة، والتبني عليها مستقبلاً لتعزيز الاستثمار خارج القطر والمحروقات، باعتبارها القوة المحركة للنمو وتحقيق التنويع الاقتصادي، خلق القيمة المضافة.

1.1 إشكالية الدراسة:

ومن خلال ما سبق وما تطرقنا له يمكننا أن نطرح التساؤل التالي: ما هي أهم المشاكل التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر في ظل تحديات واقعها وآفاق مستقبلها ؟

وانطلاقاً من الإشكالية الرئيسية يمكن طرح التساؤلات الفرعية التالية :

- ما تعريف المؤسسات الناشئة ماهي أهم خصائصها ؟
- ما هي المشاكل التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر وما سبل تفاديها ؟

- ما الآفاق المستقبلية للمؤسسات الناشئة ؟

2.1 الفرضيات

- المؤسسة الناشئة هي مؤسسة تسعى لتسويق و طرح منتج جديد أو خدمة مبتكرة في سوق تتميز بعدم التأكيد ومخاطرة عالية .
- ان اهم المشاكل التي تواجه المؤسسات الناشئة هي مشاكل تمويلية أو تسويقية أو ادارية اوفنية أو قانونية .
- ان من اهم الآفاق المستقبلية هي اصلاح النظام الجبائي والحد من العراقيل الادارية والبيروقراطية وحل مشاكل التجارة الالكترونية والعمل على تطويرها

3.1 أهمية الدراسة:

تأخذ الدراسة أهميتها من أهمية موضوعها المتناول والمتمثل في مشاكل وتحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر وذلك بالبحث عن الوسائل الممكنة لتفاديها و نجاحها و تطويرها. إلا أن الجزائر لا تزال بعيدة كل البعد مقارنة بالدول الأخرى، لذا يتعين عليها إيلاء اهتمام كبير بالمؤسسات الناشئة وحاضناتها لأعمالها لالتحديات التي تواجهها .

4.1 أهداف الدراسة: تسعى هذه الدراسة لتحقيق الأهداف التالية :

-التعرف على ماهية المؤسسات الناشئة و خصائصها.

-التعرف على اهم المشاكل التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر

-التعرف على الافاق المستقبلية للمؤسسات الناشئة في الجزائر .

5.1 منهج الدراسة:

من أجل الإحاطة بمحيثيات هذه الورقة البحثية تم الاعتماد على الرؤية الوصفية والتحليلية في قالب نسعى من خلاله إلى الإجابة على أهم تساؤلات الإشكالية، عن طريق عرض اهم المشاكل التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر وتحدياتها وآفاقها المستقبلية

2. الاطار النظري للمؤسسات الناشئة

أصبحت المؤسسات الناشئة ضرورة ملحّة في ظل التغيرات التي أصبحت يشهدها العالم، خصيصاً مع بداية القرن الحادي والعشرين كإحدى أدوات تنويع الاقتصادات وتنويع المؤسسات الناشئة. ولما لها من آثار إيجابية منحيتها للنمو وحماية الاقتصاد من صدمات الشبكات الكبرى، وهذا

التغير جعل الدول والمؤسسات تركز أكثر على هذا النوع من المؤسسات، وعليه سيتم التطرق في هذا المحور لك المفاهيم المتعلقة بالمؤسسة الناشئة

1.2 مفهوم المؤسسات الناشئة: إننا مؤسسة ناجحة اليوم إن نطلقتم فكرة مشروع وتجدتها لها من

إمكانيات وموارد وتبنت استراتيجيات وسياسات تخطط معرويتها ورسالتها وأهدافها، ولعل أهم مرحلة مندورة حياة المؤسسة هي تنفيذ فكرة المؤسسة الناشئة، ولأهمية تها سوف نعرض مجموعة من التعريفات التالية:

- حسب Eric Ries "أحد المنظرين لهذا المفهوم The Lean startup" المؤسسة الناشئة هي " كيان صمم

لخلق منتج جديد أو خدمة جديدة في ظل حالة عدم متأكد شديد، أي تقديم منتجاً وخدمة جديدة مع عدم التأكد على بيعة الأعمال المحيطة بها (بروال و خلوط ، 2017، صفحة 20)

حسب القانون الإنجليزي تعرف المؤسسة الناشئة هي عبارة عن كلمة Start-up تتكون من جزأين Start " وهو ما يشير إلى الفكرة الانطلاق "up" و هو ما يشير إلى فكرة النمو القوي، وبدأ استخدام المصطلح بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، وذلك مع بداية ظهور شركات رأس المال المخاطر

ليعم استخدام المصطلح بعد ذلك" (بوضياف و زبير ، 2020، صفحة 90)

- حسب باتريك فريدسن " أنتكون شركة ناشئة لا يتعلق الموضوع بالعمر ولا بالحجم ولا بقطاع النشاط بل يجب الإجابة على اعتبار اعتبارها والتالية :
(. " (بوالشعور، دور حاضرات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة: دراسة حالة الجزائر، 2018، صفحة 421)

- نموذجي محتمل؛

- استخدام التكنولوجيا حديثة؛

- تحتاج جدو ويلمناً كدمنا السوق جديد يصعب تقييم المخاطرة؛

- أنتكومتناً كدمناً السوق جديدة حيث يصعب تقييم المخاطرة .

وعليه يمكن تعريف المؤسسة الناشئة علماءها مؤسساً تحديته الناشئة بتبكر منتجاً (خدمة)

جديد أكلياً وفيشك لصيغة فريدة لمنتج قديم، تمتلك الطموح للتوسع بالشكل الكبير، وتوسع غالباً لإيجاد نموذج تجاري يحقق الطموح.

2.2 خصائص المؤسسات الناشئة :

تتصف المؤسسات الناشئة بمجموعة من الخصائص التي تجعلها قادرة على التأقلم مع الأوضاع الاقتصادية المختلفة لدول سواء المتقدمة أو النامية منها: (رمضان و بوقرة ، 2020، صفحة 279)

- روح المبادرة: بإمكانها إنشاء العديد من الوحدات الصناعية، التي تقوم بإنتاج تشكيلات متنوعة من السلع خاصة الاستهلاكية منها؛

- تتميز المنشآت الصغيرة بقدرتها العالية على توفير فرص العمل، إضافة إلى إن تكلفتها فرصة العمل المتولدة في المنشآت الصغيرة تكون عالية في استيعاب وتوظيف العمالة نصف الماهرة أو حتى غير الماهرة؛

- المساهمة في استراتيجية التنمية المحلية،

- قدرتها على ابتكار وتطوير منتجات جديدة .

- قدرة تأقلمها مع المحيط الخارجي وإمداد نطاقها بالمناطق النائية إضافة إلى القلة الانتشار الجغرافي؛

- مرونة التفاعل مع المانح لا استثمار يوقدرتها على التأقلم مع التغييرات التي تحدث حولها؛

- الإنخفاض النسبي للتكاليف الرأسمالية في مرحلة الإنشاء وقلة التدرج السلطوي؛

- إستخدام متقنية إنتاجية أقل تعقيداً وأقل كثافة رأسمالية، ولهذا فهي تعتمد نسبياً على اليد العاملة؛

- دقة

الإنتاج والتخصص لها يساعد على اكتساب الخبرة والاستفادة من نتائج البحث العلمي وتجسيد كلاً من المبادرات الزامية إلى الاستفادة من التطور التكنولوجي، مما يساعد على فتح مساحات جديدة للتحقيق

2.3 أهداف المؤسسات الناشئة :

المؤسسات الناشئة كغيرها من المؤسسات تسعى لتحقيقها فالنظريات الاقتصادية وعلاوة على بعض الممارسات سبقت التسعينات التي كانت تتركز على سببية لغب إعطاءها للصناعات الثقيلة إلا أن بعد هذه الفترة برزت اتجاهات أخرى بأن المؤسسة الصغيرة وسيلة فعالة لتحقيق أهداف المنافسة العامة داخل السوق بالإضافة إلى خلق مناصب شغل دائمة ترقية، حيث يعتبر هذا الهدف جوهرياً من إجراء خلق هذا النوع من المؤسسات لتكون أكثر فعالية في البلد التي

هي في طريق النمو، باعتبار أن هذه المؤسسات لا تتطلب إنشاءها إمكانات مالية أو مادية كبيرة في مراحليها إلى: (رمضان و بوقرة ، 2020، صفحة

ترقية روح المبادرة الفردية والجماعية باستحداث أنشطة اقتصادية سلعية أو خدمية ملتكم موجودة من قبل وكذا إحياء أنشطة اقتصادية تم التخلي عنها لأسباب
، ومثال عند ذلك إعادة تنشيط الصناعات التقليدية؛

- استحداث فرص عمل جديدة سواء بصورة مباشرة وهذا بالنسبة لمستحدثي المؤسسات وبصورة غير
مباشرة عن طريق استخدامهما لشخصاً آخرين؛

- أداة فعالة لتوطن الأنشطة في المناطق القبلية مما يجعلها أداة فعالة لترقية تنمية الثروة المحلية وإحدى
وسايل الاندماج والتكامل بين المناطق؛

- حلقة وصل في النسيج الاقتصادي من خلال مجمل العلاقات التي تربطها بباقي المؤسسات المحيطة والمتفاعلة معها، والتي تتركز في استخدام ذات المدخلات؛
- تمكينها تعدد تملك الأفكار الاستثمارية ولكنها لا تملك القدرة المالية والإدارية على تحويلها لأفكار للمشروع الواقعية.

2.4 معايير تصنيف المؤسسات الناشئة:

من بين الدراسات البحثية الرائدة المنشورة حول تعريف المؤسسات الناشئة، دراسة Michael Luger & Jun

Koo في 2005 وفي هذا الدراسة حدد الباحثان ثلاثة معايير رئيسية لوصف المؤسسات الناشئة تساعد في تمييز هذه الأخيرة
عن المؤسسات التقليدية الجديدة الأخرى وتحسن عملية تقييم التأثيرين الاقتصادي والاجتماعي من خلال التركيز بشكل رئيسي على المؤسسات
ذات صلة وهذه المعايير هي : (Luge & Jun, 2005, pp. 17-19).

أ - المؤسسة الناشئة، مؤسسة جديدة (New):

تستخدم معظم الدراسات تحول المؤسسات الناشئة كلمة "جديدة" كميزر رئيسي لها. وهذه الكلمة تعني، حسب Keeble .
D في 1976 إنشاء مؤسسة جديدة أماما لم تكن موجودة سابقا كمؤسسة .

وهذا المعيار يستثنى المؤسسات التي نشئت بجراء تغييرات في الأسماء والملكية أو الموقع أو الوضع القانوني .

ويمكن الوصول لتاريخ إنشاء المؤسسات الجديدة بسهولة وذلك بالرجوع إلى السجلات التجارية مثلا.

ب - المؤسسة الناشئة، مؤسسة نشطة (Active):

يرى الباحثان أن وصف المؤسسة إضافة كلمة " نشطة" كمعيار ثان . وبالتالي، لكي تعتبر المؤسسة مؤسسة

ناشئة، ينبغي ألا تكون جديدة فحسب، بل ينبغي أن تنخرط أيضاً في تجارة السلع أو الخدمات، وقد دعم هذا الاتجاه التعريف الذي قدمته

Dun & Bradstreet Corporation حول المؤسسات الناشئة حيث وصفتها بأنها " مؤسسات نشطة تفتتحها حديثاً " .

ومن المهم استثناء المؤسسات غير النشطة أو " الورقية التياتل توظف عمالاً ولا تستثمر في رأسمال، من مجموع المؤسسات

الناشئة في منطقة ما، علماً لقل أغراضاً بحثاً للتنمية الاقتصادية . إضافة معيار " نشطة" كعامل تمييز ثانٍ غير

منطرية لتحديد تاريخ إنشاء المؤسسات الناشئة الجديدة، إذ لا تبقى السجلات كمصدر بيانات

مناسب، بل يحدد تاريخاً لإنشاء بتاريخ صرفاً ولزات تبدوا مكمللاً ولعاملاً لمعاملة هذه المؤسسة .

ج - المؤسسة الناشئة، مؤسسة مستقلة (Independent)

يمكن إنشاء مؤسسة جديدة من قبل مجموعة من المؤسسات الفردية، ولكن

هناك أيضاً المؤسسات الجديدة التي أنشأتها شركاء قائمة كفروعها . وهنا جبال تمييز بين المؤسسات

الجديدة التي تتماهيها كفروع المؤسسات الجديدة التي أنشأها المؤسسات الأصلية والتي تيرجحاً تتقدم أفكاراً جديدة بالمنطقة .

إن اعتبار المؤسسات التابعة لشركة "أم" كمؤسسة ناشئة سيؤدي للتشويه الصورة من حيث احتياج المؤسسة الناشئة وأدائها، حيث تعتمد هذه مؤسسات "الفروع" على دعم الشركات بالأموال والقدرة، في حين يتعطل المؤسسة الناشئة أن تبدأ من الصفر ولذا وصول محدود إلى التمويل الدعم .
إن هذا التمييز يسمح استهداف الحوافز والدعم المقترحين للمؤسسة الناشئة

التي تؤسس من رواد الأعمال بشكل مباشر، فيحتمل كمثل الشركات التي لا تزال في طور الفروع أو تستفيد من خطط الحوافز والدعم الأخرى التي تستهدف .
5.2 مراحل دورة المؤسسة الناشئة : تتمثل مراحل دورة حياة الشركات الناشئة فيما يلي : (بلغنامي ، 2021 ، صفحة 23)
(أ) - مرحلة تطوير الفكرة:

يجب أن نقوم بعمل نموذج جالٍ وأولياً والتجربة أو برهاننا للفكرة كخطوة أولية لتأسيس عملنا أو شركة معينة، وذلك من أجل اختبار السوق، كما نقوم بعملنا الحد الأدنى من المنتج لاختبار هيا السوق، إذاً المطلوب هو تقييم الفكرة التي جاءت ونقوم بعملية تطويرها.
(ب) - مرحلة تصميم نموذج العمل:

وهو مخطط المشروع، حيث لا يمكن لأمرنا أن نبدأ عملاً لا نعتقد مفي عملهم ونوجود خطة جيدة للعمل، مع التفكير في مستقبل الشركة، إذ يمكن أن يتغير هذا المستقبل، لكن علينا الأقل، يجب أن يكون لدينا كل الرائد أعمالنا خطة يبدأ فيها.
(ج) - مرحلة إطلاق المشروع:

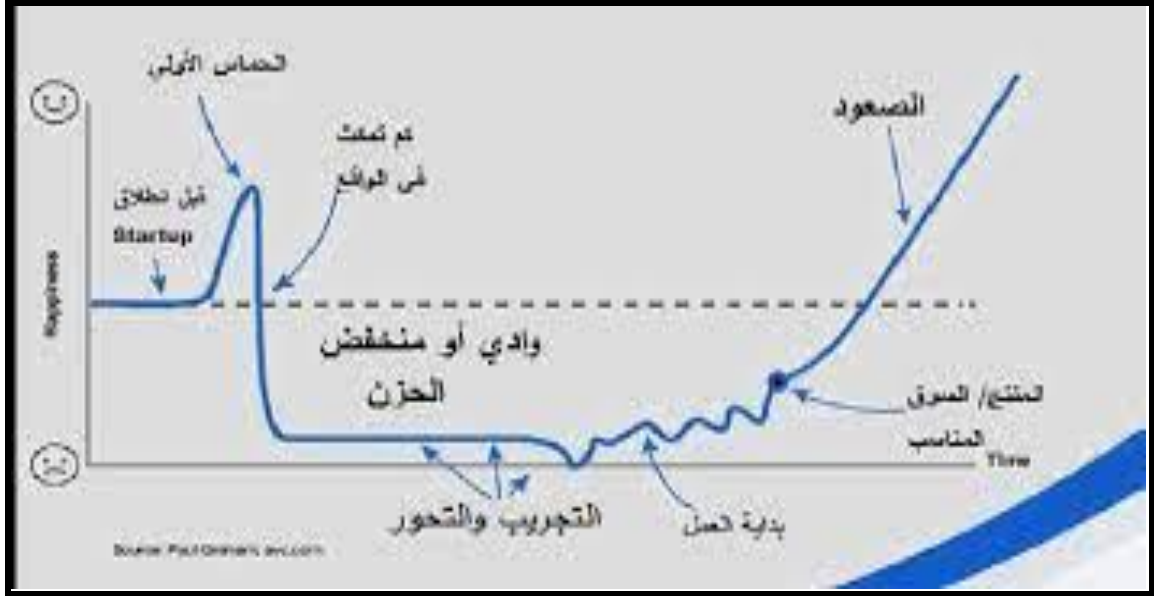
وهي مرحلة هامة من دورة حياة الشركات الناشئة، حيث إن عملية إطلاق الشركة تحتاج إلى الكثير من الأمور التي يجب عملها، سواء أمور قانونية متعلقة بتسجيل الشركة أو شراكات نريد أن نقوم بها، أو نوعية الخدمات للوجستية وبداياتها،
(د) - مرحلة تأسيس الشركة:

وهي الخطوة التي تهتم في بناء العمليات الإدارية في الشركة، بالإضافة إلى زيادة عدد العملاء، وزيادة من حجم فريق العمل الموظفين، ولكن هذه الخطوة تحتاج إلى التفكير في زيادة تمويل الشركة، وكما حجم هذا التمويل؟ والزمن المناسب لزيادة التمويل وكيفية إنفاقه ومن أين مصدر هذا التمويل؟ وهي أسئلة هامة في خطوات بناء الشركة.
(هـ) مرحلة نضوج الشركة:

بعد قياس حجم التمويل ومصدره والمخاطر المترتبة عليها تكون الشركة قد وصلت إلى مرحلة النضوج والنمو، وفي هذه المرحلة تحتاج الشركة إلى إدارة محترفة، التي تتلخص في كيفية جلب الإداريين الذين يملكون القدرة على إدارة الشركة والمحافظة على ربحيتها والمحافظة على معدل النمو.

تلك كانت دورة حياة الشركات الناشئة، من البداية عندما كانت فكرة لغاية نمو هذه الفكرة ومرورها بمراحل مختلفة، وعلى كل رائد أعمال أن يمتلك الرؤية التي من خلالها سوف يتمكن من تحديد المكان التي ستصل إليها فكرته، فالرؤية من الأمور التي تساعد على منح الدافع للاستمرار والنمو في الشركة والشكل التالي يوضح ذلك .

الشكل (01) : منحنى دورة حياة المؤسسة الناشئة



Source: Paul Graham, Startup happiness curve, <http://tco/P1FDc1MCU>

6.2 أهمية المؤسسات الناشئة

نلخص اهمية المؤسسات الناشئة في: (بلغنامي ، 2021، صفحة 28)

- توازن تحيكل النشاط الانتاجي : نظر المعانا تهفيم معظم الدول النامية من خلفة هيكل الاقتصاد

بسبب عايدة قوينة منصن 1 عا تصغيرة و متوسطة يستند إليها، حيثما تمنا الضروري

تقليص الفجوة ووضع استراتيجية تاجيا تالاصلا جهذ الخلل وتوسيع قاعدة المنشأ القابلة

للتطوير والانتاج.

- دعم الشركات الكبيرة: وهذا من خلال توفير المنتجات الوسيطة لنشاط الشركات الكبرى.

- توفير فرص عمل حقيقية وتقليص حجم البطالة : تتميز المؤسسات الناشئة بقدرتها العالية على

توفير مناصب شغبا يؤديا لتقليص حجم البطالة.

- استثمار المدخرات المحلية الصغيرة : من خلال التوظيف المدخرات نظرا لصغر رأس المال

إعادة توزيع المدخل.

- المساهمة في تحقيق سياسة إحصاء لالواردات : تمكن المؤسسات الناشئة من إنتاج متطلبات

السوق المحلي مما يساهم في حل الالواردات وتنمية الصادرات وبالتالي توفير نقد أجنبي.

- نشر القيمة الصناعية الايجابية : تساهم في نشر القيمة الصناعية الايجابية كإدارة الجودة والابتكار

وتقسيم العمل.

- المساهمة في تحقيق استراتيجية التنمية المحلية.

- القدرة على ابتكار وتطوير منتج جديدة.

- سرعة اتخاذ القرار لقلّة التدرّج الوظيفي مما يساهم في سرعة انتقال المعلومة.

- الحماس والتحفيز العاليين نظرًا للملكيتها الفردية.

- ربحية عالية نظرًا لصغر أسماها.

- مرونتها وقدرة تعاملها لتأقلم مع المتغيرات التي تحدث في محيطها.

3. المؤسسات الناشئة في الجزائر :

3.1 مشاكل المؤسسات الناشئة في الجزائر : تتمثل أهم المشاكل فيما يلي : (بلغنامي ، 2021 ، صفحة 29)

- محدودية وعدم القدرة على اختيار وصياغة استراتيجية العمل.

- عدم مقدرة تعاملتكوين شبكة فعالة للتوزيع بسبب قلة وضعف إمكانياتها.

- صعوبة بلوغها الموارد التمويلية لعدة أسباب، لعل أبرزها : ضعف هيكلها التمويلي، قلة

الضمانات، غياب الماضي المالي.

- لا يمكنها الاستفادة من اقتصاديات الحجم بسبب صغر حجمها (انخفاض تكاليف الإنتاج

بزيادة حجمه

3.2 أسباب فشل المؤسسات الناشئة في الجزائر : يصعب على المؤسسة الناشئة تحديد نقاط قوتها وضعفها فيبدأ نشاطها وبالتالى كسب ميزة تنافسية في

مجالها ليس بالأمر الهين خاصة وأن السوق غالباً ما يكون ندي به قدّمها الذي يندى ويروهم نومردينو منتجها و ضعفها فيبدأ نشاطها وبالتالى كسب ميزة تنافسية في

نحو استهلاك منتج جديد واستعمال العلامة الجديدة إذ نستظهر تحدياً مأمها وعراقيل قد تحول دون

توسعها وإمكانية إفلاسها ومن أسباب فشله مايلي : (بروال و خلوط ، 2017 ، الصفحات 21-22)

- اهمال دراسة الجدوى إذا كانت دراسة جدوى المشروع وعوائدها المتوقعة وتكاليفه ومخاطرة مبنية على

معلومات غير دقيقة وتتسم بالعمومية سيجعلها فيأجلًا لقريريمهددة بصرف الكثير من الأموال

والجهد والوقت ونرقابة أو مراعاة لمحدودية قدراتها؛

- عدم دراسة السوق وإجراء تحليلات المستهلكين كما نفعلاً يحتاج هذا المنتج والخدمة المنافسة وموقعه في

السوق الموردينو مدتعاً وهمو تحليل البيئة العامة؛

- عدم التركيز على هدف محدد ورؤى واضحة لمستقبل المؤسسة واستراتيجيتها التي تستنبها في المراحل

التالية منفترّة حياتها؛

- الاعتماد على صيغته و يلخاطئة كالقروض قصيرة الأجلًا وصيغته و يللا تصليفها نسبة صاحب

المشروع أحياناً إلى 10% كما هو الحال في حالة القرض المصغر؛

- عدم وجود الحافز والحماس للمضيف في المشروع وعقيدته لتشكيل فريق يعمل بسودها الصراخ؛

- نقص الاستشارة المتخصصة وهيئات المرافقة والتأهيل الحكومية منها والخاصة؛

- العوارق اللوجستية أمام الراغبين بالتصدير كما يحدث للفارض من المنتجات الزراعية في الجنوب؛
- فكرة المنتج قد تكون متقدمة وملتزمين بأبواب إضافة أو قيمة للمستهلك وأعد متطويرة بعد إطلاقها
والاكتفاء بمدا خيلها الأولية التي سرعان ما تتراجع مع وجود منافسة وبدائل؛
- الهيكل التنظيمي يتسم بالركود إلا بداعولا يحد هندسة للموارد البشرية دوريا لتحسين أدائها ورفع كفاءته
3.3. تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر: بالرغم من الدور الفعال الذي تلعبه المؤسسات الناشئة
في الجزائر إلا أنها بقت تعاني من جملة من النقصات التي تواجهها العديد من التحديات التي تقف حائرا أمام تطورها ويعود
للأسباب التالية: (بوالشعور، دور حاضرات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة: دراسة حالة الجزائر، 2018، صفحة
429)

- حداثة ومحدودية فكرة إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر؛
- ضعف الموارد البشرية وعدم تأهيلها وافتقاره لخلفية كافية حول المقاولاتية في الجزائر التي تواجه العديد من
- الصعوبات والتحديات الخاصة فيما يتعلق بقضايا أفكار الإبداعية والمبتكرة؛
- ضعف التمويل ونقص رأس المال المغامر للاستثمار؛
- تخلف الإلتزامية وعدم مطابقة المعايير الدولية مما يجعل من المنتجات الجزائرية حائرا من دخول أسواق
كبرى بنظر الضعفتنافسية؛
- ضعفا لإلتزام الحكومتين بالبحث العلمي وانفصال الجامعة ومراكز البحث العلمي عن أرض
الواقع؛
- التخلف التقني وعدم مواكبة التطورات الحاصلة في بيئة الأعمال العالمية

4.3. آفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر:

تسعى الجزائر في الآونة الأخيرة إلى زيادة الاهتمام بقطاع المؤسسات الناشئة خاصة مع وجود إرادة سياسية حقيقية من طرف السلطات العمومية للتوجه نحو تنويع
الاقتصاد والبحث عن بدائل حقيقية للمحروقات، انبؤاد هذا الاهتمام متجسدا في إنشاء وزارة خاصة مكلفة بالشركاات الناشئة واقتصاد المعرفة وكانت
لها مهام موضوع خارطة طريق تصب في تشجيعها مليا لأفكارها على خلق مؤسساتهم
تقديم كالدعم سواء أمنيا حية التمويل وتوفير البيئة القانونية لمثل هذا النوع من المؤسسات .
منها ما لا إجراء التخذة في سبيل دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر نذكر منها: (بسويح ، ميموني، و بوقطاية ، 2020، صفحة 412)
- وضع إطار قانوني لتنظيم ميوووظ في لبدء العمل وكذا لتوحيد الطرق والوسائل للتقييم أدائها ووضع
خارطة طريق لتمويلها، سيشمل هذا التمويل سوقا لاسهمورأس مالا لمخاطر.
- إنشاء صندوق خاص بتمويل المؤسسات الناشئة بالتعاون مع البنوك العمومية.
- مشروع إنشاء مجلس وطني للإبتكار.

-
- وضع خارطة طريق لتمويل هذا النوع من المؤسسات، بإشراك البورصة ورأس المال للاستثماري،
وتحديد كيفية مساهمة المغتربين، وتطبيقا لآليات إعفاء ضريبي "شبهكلي"، لتمكين الشباب من الإسهام بفعالية في أفكار تباطا لاقتصاد الوطن بالمحروقات
- انشاء "مدينة المؤسسات الناشئة"، التي ستكون بمثابة مركز تكنولوجي متعدد الخدمات، بجاذبية عالية، ما يسمح بتعزيز مكانة الجزائر كقطب إفريقي للإبداع والابتكار.
- من جهة اخرى، تعمل الوزارة على وضع الأسس القانونية لمعاهد نقل التكنولوجيا، على أن تنطلق المرحلة التجريبية عبر جامعتين بإنشاء مركزين مختصين بالدكاء الاصطناعي
- إصلاح معمق للنظام الجبائي و كل ما يتبعه من تنظيمات و تحفيزات جبائية لفائدة المؤسسات خاصة الناشئة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- وضع تحفيزات جبائية جديدة لفائدة اصحاب المؤسسات الناشئة لاسيما التي تنشط في مجالات الابتكار والتكنولوجيات الجديدة وذلك من خلال إعفائها من الضريبة على الأرباح والرسم على القيمة المضافة بهدف ضمان تطوير أدائها لما يسمح بتحقيق تنمية اقتصادية مستدامة لبلادنا على المدى المتوسط. كما تضمن القانون اعفاءات من الضرائب والرسوم الجمركية في مرحلة الاستغلال مع إقرار تسهيل وصول هذه المؤسسات إلى العقار لتوسعة مشاريعها الاستثمارية .
- قرار الإطلاق الرسمي للصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة، الذي يهدف إلى تمكين الشباب أصحاب المشاريع من تفادي البنوك والإجراءات البيروقراطية

خاتمة:

تعتبر المؤسسات الناشئة أحد المكونات الرئيسية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية وذلك راجع إلى مد مساهمتها في الابداع والابتكار وخلق القيمة المضافة وكذا امتصاصها للبطالة والمساهمة في التشغيل وتحقيق الرفاهية الاجتماعية، بالإضافة إلى الأهمية البالغة التي توليها الدولة الجزائرية

لتشجيع هذا النوع من المؤسسات، من خلال مختلف أجهزة الدعم المرافقة التيحا ولتتغطية
عجزها المالي بتجميد أغلبها لأنشطة ذات الطابع التقليدي بتوجيه الشباب بالمشاريع ذات الأرباح المرتفعة وخاصة الجامعيين وأصحاب الشهادات.
وأخيراً يمكننا القول أن الجزائر وبالرغم من وجود بعض المبادرات المحدودة وإنشاء شركات
ناشئة، إلا أنها وحدها لا توفّر تجربة رائدة، كما يلاحظنا أغلب الشركات الناشئة تنشيطي
مجال التسويق الإلكتروني، كما أنها مجرد محاكاة لتجار سابقين في العالم

نتائج الدراسة :

مازالت الجزائر تعاني من نقص الأعمال الرائدة ومقالات حقيقية، حيث أن أغلبها لا يلبى الاحتياجات الحقيقية للسوق، وأغلبها ينشط في مجال التسويق الإلكتروني
بهذا المنهجية، ومن

جهة أخرى لاحظنا خراهما ما للجزائر بتأسيسها صناعات الأعمال التي تبنيها محدود، وهو ما يعيد دورها كأداة دعم عام لا يملك المؤسسات الناشئة، هذا إلى
خبرة التي تعاني كثير من ارتفاع معدل الفشل، حيث أن أغلبها رغم أن عدد المقاولات في الجزائر يشهد تنامياً مستمر إلا أنها تعاني من مشكلة الاستدامة.

توصيات الدراسة:

ومما سبق وحتن جريادة الأعمال في الجزائر يمكن تقديم بعض التوصيات المتمثلة في:

- يجب توفير مناخ صحي وسليم لنمو المؤسسات الناشئة بدءاً من مرحلة ما قبل التأسيس إلى المرحلة الاستغلال والتوسع.

أن تكون المؤسسات الناشئة أحد المكونات الرئيسية في البرامج الوطنية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، لزيادة قدرتها على منافسة المنتجات الخارجية والمساهمة في
لاجشكها البطالة.

- خلق بيئة اقتصادية مبدؤها التكافؤ في الفرص لتشجيع الشباب على المبادرة وتفضيل الوساطة والحسبوية والفساد وخاصة فيما يخص منح القروض.

- إزالة المعوقات التشريعية والإدارية وإيجاد إطار قانوني ملائم لعملها.

- ضرورة إنشاء مؤسسة مالية متخصصة أو بنك متخصص لتمويل المؤسسات الناشئة على غرار بعض الدول.

- لا بد أن يتوجه الشباب بالمقاولات لتلبية احتياجات تحقيقية للأغوان الاقتصادية بين المحليين (مستهلكين، وشركات،) - ضرورة

منتقد بما لتدريبها التوجيهي للطلاب بالمقاول، وتنمية روح المقاولاتية وحمل المخاطرة وتشجيعاً لأفكار الإبداعية.

- ضرورة زيادة الانفاق الحكومي على البحث والتطوير، وربط الجامعة ومراكز البحث العلمي ببيئة الأعمال.

ولا بد من دعم إنشاء حاضنات الأعمال لتشجيعها كونها من أفضل وسائل دعم المؤسسات الناشئة

- إعطاء اهتمام أكبر بالمؤسسات الناشئة وخاصة تلك المتعلقة بالتكنولوجيا؛

Michael Luge و koo Jun .(2005).Defining and Tracking Business Start-Ups.Small Business Economics .Edition Springer.(24)

- شريفة بوالشعور. (2018). دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة: دراسة حالة الجزائر. . مجلة البشائر الاقتصادية، 04(02).
- علاء الدين بوضياف ، و محمد زبير . (2020). علاء الدين بوضياف، و محمد زبير. (" .)2020 دور حاضنات الأعمال التكنولوجية في دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر". مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية، جامعة الجيلالي بونعامة، خميس مليانة ، الجزائر، 04(01)، ص90. مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية، 04(01).
- مروة رمضاني ، و كريمة بوقرة . (2020). تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر –(نمادح لمؤسسات ناشئة ناجحة عربيا). حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، 07(04).
- منى بسويح ، ياسين ميموني، و سفيان بوقطاية . (2020). واقع وافاق المؤسسات الناشئة في الجزائر. مجلة جامعة عليزان، 07(03).
- نبيلة بلغنامي . (2021). واقع وتحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر-دراسة حالة الجزائر-. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، 08(01).
- هشام بروال ، و جهاد خلوط . (2017). التعليم المقاولاتي وحتمية الابتكار في المؤسسات الناشئة. مجلة علوم الإقتصادية والتسيير والتجارة، 20(03).

Blockchain technology as a mechanism for activating research and development systems in start up companies

إبراهيم بن حامو*1، د فتحي حنيش²

¹ جامعة غرداية (الجزائر)، مخبر التطبيقات الكمية والنوعية للارتقاء الاقتصادي، الاجتماعي والبيئي بالمؤسسات الجزائرية benhammou.ibrahim@univ-ghardaia.dz

² جامعة غرداية (الجزائر)، مخبر التطبيقات الكمية والنوعية للارتقاء الاقتصادي، الاجتماعي والبيئي بالمؤسسات الجزائرية hanniche.fathi@univ-ghardaia.dz

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى إبراز مدى أهمية تكنولوجيا البلوكتشين كتقنية حديثة في الرفع من كفاءة نظم البحث والتطوير بالمؤسسات الناشئة.

وهي مقارنة نظرية تسعى لإبراز المفاهيم النظرية حول هذه التقنية الايجابية والسلبية المصاحبة لها كذا تطبيقاتها في السنوات الأخيرة، وعرض لبعض نماذج الشركات الناجحة في هذا المجال.
الكلمات المفتاحية: الشركات الناشئة؛ البلوكتشين؛ العقود الذكية؛ انترنت الأشياء.

Abstract:

This study aims to highlight the importance of blockchain technology as a modern technology in increasing the efficiency of research and development systems in startup companies

It is a theoretical approach that seeks to highlight the theoretical concepts about this technology, the positives and negatives associated with it, as well as its applications in recent years, and to present some models of successful companies in this field

Keywords: *startups; Blockchain; smart contracts; Internet of things*

1. مقدمة:

تعرف المؤسسات الناشئة تحديات كبيرة لإثبات وجودها والبقاء في محيط تعزيره حالة عدم التأكد، فبقاءها مرهون بعدة اعتبارات أبرزها قدرتها على تحقيق مواومة بين منتجاتها ورغبات الزبائن وإدخال التحسينات والتطوير اللازمين على

منجارتها وطرق تسييرها حتى تصمد أمام المنافسين لها، من هنا جاءت أهمية اعتناء القائمين على المؤسسات الناشئة بوظيفة البحث والتطوير، واعتماد الآليات الكفيلة بتحسين وزيادة كفاءة وفعالية هذه الوظيفة، على ضوء ما سبق جاء الإشكال التالي: إلى أي مدى يمكن اعتبار تقنية البلوكتشين كآلية فعالة لزيادة كفاءة وظيفة البحث والتطوير بالمؤسسات الناشئة؟

من خلال الإجابة على هذا الإشكال تهدف هذه الوثيقة لإظهار أهمية تبني المؤسسات الناشئة التي تعتمد على التكنولوجيا الحديثة لتقنية البلوكتشين، وأهم التطبيقات الحالية لهذه التقنية، وعليه قسمنا الدراسة إلى جانبين، جانب مفاهيمي حول المؤسسات الناشئة وتقنية البلوكتشين، وجانب استقصائي حول الدور الذي يحققه البلوكتشين في الرفع من فعالية وظيفة البحث والتطوير.

2. الإطار التصوري للمؤسسات الناشئة والبلوكتشين

1.2 دراسة ماهية المؤسسات الناشئة:

أصبحت موطناً كاليفورنيا السيليكون، وهي منطقة في صعود الشركات الناشئة الحديثة يرتبط ارتباطاً وثيقاً بوادي وبعد البحث والتطوير لأجهزة الكمبيوتر والمنتجات ذات أشباه الموصلات للعديد من الشركات التي تركز على إنتاج بالإنترنت في منتصف الشركات الناشئة المرتبطة الصلة ومع انتشار استخدام أجهزة الكمبيوتر في المنازل حدثت طفرة في .. (1995-2000) (Costa, 2023) فقاعة الدوت كوم التسعينيات، وهي الحقبة التي أصبحت تعرف فيما بعد باسم

يمكن العثور على التعريفين الأكثر استخداماً وتعديلاً للشركة الناشئة؛ تم إنشاء كلاهما في الولايات المتحدة الأمريكية، الذي يعرف الشركة الناشئة بأنها منظمة مؤقتة تتعامل في البحث عن S. Blank في وادي السيليكون، الأول بواسطة الذي يرى الشركة الناشئة كمؤسسة أنشأها Ries, E أعمال قابلة للتكرار ومربحة، أما التعريف الثاني فكان بواسطة (Sharma, Rana, & Agarwal, 2022, p. 102) أشخاص من أجل تطوير منتجات وخدمات جديدة في ظروف شديدة عدم اليقين

، تعريفاً واضحاً للغاية عندما يقول "بدء Y-Combinator يفترض بول جراهام، رئيس منصة الحاضنة الشهيرة التشغيل = النمو"، ووفقاً لفهمه تختلف الشركات الناشئة بشكل أساسي عن المؤسسات العامة من خلال سعيها الأساسي (Mücke, 2018, p. 10) لتحقيق نمو استثنائي

تعمل معظم الشركات الناشئة في قطاع ما يسمى بالتقنيات الجديدة، وتشمل السمات المميزة الثلاث الأكثر شيوعاً (Sharma, Rana, & Agarwal, 2022, p. 103):

- ✓ انخفاض تكاليف بدء التشغيل
- ✓ مخاطر أعلى مما هي عليه في حالة المشاريع القياسية
- ✓ زيادة العائد على الاستثمار مقارنة بالمشاريع القياسية

من كل ما سبق يمكننا استنتاج تعريف جامع للمؤسسات الناشئة على أنها شركات أنشأها أشخاص بتكاليف منخفضة نسبياً قصد تحقيق عائد ضخم ناجم نمو سريع وفعال من خلال تطوير منتج أو خدمة جديدة.

وتعمل الشركات الناشئة على ثلاثة مستويات: (Andy, 2023)

- المستوى التشغيلي (بإطلاق منتج جديد واختباره)
 - المستوى التكتيكي (الوفاء بالالتزامات المقدمة للمستثمرين وجمع أموال جديدة)
 - المستوى الاستراتيجي (إيجاد نموذج عمل مناسب)
- بالاعتماد على ما ورد في الأدبيات البحثية نجد أن الشركات الناشئة تتمتع بـ 4 أبعاد: الملكية، القرار والإستراتيجية والابتكار والمالية والتي نصلها في الجدول الموالي:

الجدول رقم 01 أبعاد الشركات الناشئة

الأبعاد	الخصائص
التنظيم (طبيعة المنظمة الناشئة)	منظمة صغيرة الحجم
	سن مبكرة
	بيئة متجانسة
	هيكل غير رسمي
	قليلة التمايز
	مركزية
الملكية (خصائص المالك، اتخاذ القرار، والإشراف)	المدير المالك
	بديهية صنع القرار
	الإشراف المباشر
الإستراتيجية والابتكار	إستراتيجية التسويق المتخصصة
	تفضل القرار المحفوف بالمخاطر على القرار الآمن
	الابتكار السريع
	عدم وجود أبحاث المنتج
المالية	التمويل من المدخرات الشخصية أو من أحد الأقارب

Source :Rahmat Nurcahyo, Mohammad Ilhamsyah Akbar,Djoko Sihono

Gabriel, Characteristics of startup company and its strategy: Analysis of Indonesia fashion startup companies, International Journal of Engineering & Technology, volume 7, numéro 2, issue 34, UAE, 2018, p 44.

وكباقي المؤسسات تمر المؤسسات الناشئة بدورة حياة تعبر عن ميلاد فكرة جديدة وانطلاقها لتنمو بسرعة أو لتنهوي (Sharma V. , 2022, pp. 16-18):

(1) المرحلة الأولى: تدعى مرحلة ما قبل البدء أو مرحلة ما قبل التأسيس وفيها يكتشف القائلون على فكرة المؤسسة الناشئة المشكلة التي يريدون حلها والتحقق من صحة فكرة بدء التشغيل والقيام بتأسيس الشركة بشكل قانوني والحصول على التراخيص اللازمة.

(2) المرحلة الثانية: تدعى المرحلة المبكرة يمكنك تحويل فكرتك إلى الحد الأدنى من المنتج القابل للتطبيق واستنادًا إلى التعليقات ومتطلبات السوق، يمكنك التوصل إلى منتج كامل الميزات وإطلاقه في السوق.

3) المرحلة الثالثة: وتدعى مرحلة النمو وفيها تكون الشركة الناشئة مبنية ومستقرة بالفعل ولديها نموذج عمل حيث تدر إيرادات كبيرة ويصب تركيز القائمين عليها على عنصر النمو، وتظل معظم الشركات الناشئة عالقة في هذه المرحلة وتكافح من أجل المضيقدمًا.

4) المرحلة الرابعة: وتدعى مرحلة التوسع، وتتطلب هذه المرحلة المزيد من الدعم المالي، ويمكن أيضًا استخدام أموالك الخاصة إذا كانت متوفرة.

5) المرحلة الخامسة: وتسمى مرحلة الاكتتاب العام أو الخروج بعد المسار الطويل والشاق الذي تستغرقه الشركة الناشئة

يمكن تصنيف الشركات الناشئة إلى أنواع مختلفة بناءً على معاييرها التشغيلية. تتضمن بعض الأنواع الشائعة (Gijare, 2023, pp. 6-7-8):

1) الشركات الناشئة على نمط الحياة: يقوم رواد الأعمال الذين لديهم شغف بإنشاء أعمال تجارية تناسب اهتماماتهم أو قيمهم بإنشاء أعمال من هذا النوع.

2) الشركات الناشئة الصغيرة: عادةً ما تكون هذه الشركات عبارة عن شركات تقليدية تلي احتياجات سوق محلية محددة وعادةً ما تكون مموله ذاتياً ولها معدل نمو أبطأ مقارنة بالشركات الناشئة الأخرى.

3) الشركات الناشئة القابلة للتطوير: تم إنشاء هذه الشركات الناشئة لتحقيق نمو هائل فهي تسعى إلى تعطيل الأسواق الحالية وبناء أسواق جديدة، وعادةً ما يتم تمويلها من قبل أصحاب رؤوس الأموال الاستثمارية.

4) المؤسسات الاجتماعية: توفر الشركات الناشئة في هذه الفئة حلولاً للمشاكل الاجتماعية أو البيئية مع توليد الإيرادات.

5) الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا: تستفيد هذه الشركات الناشئة من التكنولوجيا لإنشاء منتجات أو خدمات مبتكرة، وغالبًا ما ترتبط بالذكاء الاصطناعي أو البلوك تشين أو الواقع الافتراضي.

6) الشركات الناشئة: يتم إنشاء هذه الشركات الناشئة من قبل شركات قائمة لاستكشاف أسواق جديدة، أو تجربة تقنيات أو نماذج أعمال جديدة، أو إنشاء مصادر إيرادات جديدة.

7) الشركات الناشئة عالية النمو: تركز هذه الشركات الناشئة على تحقيق النمو السريع وتوسيع نطاق أعمالها في أسرع وقت ممكن، وفي كثير من الأحيان لديها القدرة على أن تصبح شركة وحيدة القرن (شركة ناشئة بقيمة مليار دولار أو أكثر).

8) الشركات الناشئة غير الربحية: تركز هذه الشركات الناشئة على خلق تأثير اجتماعي، ولكن على عكس المؤسسات الاجتماعية، فهي عادةً لا تكون مدفوعة بتحقيق الربح.

وترتبط الشركات الناشئة بالبحث والتطوير للحفاظ على مكانتها السوقية وتحقيق معدلات نمو عالية حيث أن هناك عدة أنواع مختلفة من البحث والتطوير الموجودة في عالم الشركات، ويعتمد النوع المستخدم بشكل كامل على الجهة التي تقوم ، ويمكن تقسيم الأنواع الرئيسية للبحث والتطوير. (KENTON, 2023) به ويمكن أن تختلف النتائج (Dowsett, 2023) إلى:

- البحث الأساسي هو الدراسة المنهجية للمبادئ الأساسية لموضوع ما، دون أي تطبيق محدد أو نتائج تجارية مقصودة والهدف منه الإجابة على الأسئلة العلمية والنظرية، التي يمكن أن تنفري المعرفة الإنسانية، بدلا من حل مشاكل عملية محددة .

- البحوث التطبيقية: وهي نوع من البحوث تركز على التطبيق العملي للمعرفة العلمية في حل مشاكل العالم الحقيقيين خلال استخدام المعرفة الموجودة لحل مشاكل محددة أو تطوير منتجات أو تقنيات أو عمليات جديدة.
- التطوير التجريبي: وهو نوع من البحث والتطوير يتضمن إنشاء منتجات أو عمليات أو خدمات جديدة أو محسنة من خلال التطبيق العملي والاختبار. إنه نهج عملي للبحث والتطوير يهدف إلى ترجمة الأفكار أو المفاهيم الجديدة إلى نتائج ملموسة.

2.2 دراسة ماهية البلوكتشين:

عرفت تقنية سلسلة الكتل بأنها نظام دفتر أستاذ لا مركزي تم تطويره بواسطة شخص أو أشخاص يعملون تحت اسم مستعار satoshi nakamoto في أكتوبر 2008 لتسهيل عملية تداول عملة بتكوين (القيسي، 2021، صفحة 15)، حيث يتكون مصطلح بلوك تشين بمن كلمتين، بلوك **block** وتعني السجل، وتشين **Chain** وتعني سلسلة، ويعبر عنه في الكثير من الأدبيات باللغة العربية بين مصطلح سلسلة الكتل أو سلسلة الثقة، (بوعبيد، 2020، صفحة 23).

عرف البلوكتشين تطورا منذ ظهوره إلى غاية عصرنا الحالي وفق التسلسل التالي (عثمانية و قيراط، 2022، صفحة 120):
الجيل الأول 1.0 للبلوكتشين: منذ بداية ظهوره استخدم بشكل أساسي في التعامل بالعملات المشفرة
الجيل الثاني 2.0 للبلوكتشين: استخدم في مجال الخدمات المالية وما يعرف بالعقود الذكية
الجيل الثالث 3.0 للبلوكتشين: تعدى صناعة الخدمات المالية لتستخدمه الحكومات في الصحة والإعلام والعدالة
الجيل الرابع X.0 للبلوكتشين: تعدى صناعة الخدمات المالية لتستخدمه الحكومات في الصحة والإعلام والعدالة
يعرف البلوكتشين على أنه نظام مشفر معتمد على قاعدة معلوماتية لامركزية موزعة على جميع الأجهزة المنضمة في الشبكة لتسجيل مل بيانات المعاملات وتعديلها بطريقة تضمن موافقة جميع الأطراف ذات الصلة على صحة البيانات (يوسف، 2023، صفحة 109)، كما اعتبره آخرون كنوع فرعي من دفتر الأستاذ الموزع والذي يتميز بالتخزين الزمني والشفافية الكاملة بالاقتران مع آليات الإجماع الموزعة (يوسف ط.، 2022، صفحة 14).
ويعد التشفير العنصر الأكثر أهمية في البلوكتشين ويستند إلى تقنيات رياضية متقدمة معقد للغاية، حيث يضمن التشفير سرية وسلامة البيانات وضمان صحة المرسل وعدم إمكانية الإنكار (بوعبيد، 2020، صفحة 59)، وتميز تكنولوجيا البلوكتشين بما يأتي (عثمانية و قيراط، 2022، الصفحات 108-109):

توجد ضمن شبكة لامركزية ندا للند

يمكن لمستخدمين محدودين الكتابة عليها

تعتمد استخدام التوقيع الرقمي وأمن الاتصالات للمصادقة والتحقق من هوية المستخدم

مخططها يؤمن صعوبة كبيرة في تغيير السجلات التاريخية

تعتبر المعاملات المالية جزء من مكونات البلوكتشين

يختلف الباحثون في عد مكونات نظام البلوك تشين نظرا لحدائته، حيث يذكر الدكتور إيهاب خليفة أربعة مكونات له في كتابه مجتمع ما بعد المعلومات والمتمثلة في: الكتلة **Blocks** والتي تمثل مجموع العمليات الجاري تنفيذها داخل السلسلة، والمعلومة أو الأمر المفرد داخل الكتلة، والهاتش **Hash** والذي يمثل كود يتم إنتاجه بواسطة خوارزمية داخل برنامج سلسلة الكتلة، وأخيرا بصمة الوقت والتي تحدد التوقيت الذي تمت فيه العمليات داخل السلسلة (خليفة، 2019، صفحة 61)، في ما يذهب فيليب شوميكر إلى ذكر 9 مكونات لنظام البلوك تشين والتي تشمل: شبكة الند للند **peer to peer** والتي تمكن المشاركين في البلوك تشين في التعامل مع بعضهم دون وسطاء، العقدة **node** والمسئولة عن الحفاظ على دفتر الأستاذ الموزع والتحقق من صحة الكتل

الجديدة ، دفتر الأستاذ **ledger** والذي يمثل سجل رقمي لامركزي وهو عبارة عن سلسلة من الكتل تحتوي كل واحدة منها قائمة معاملات، المحفظة **wallet** والتي تسمح بتخزين المفاتيح الخاصة للمستخدمين، نونس **nonce** وهو رقم يجب على القائمين بالتعدين حله لإضافة كتلة جديدة، التجزئة **hash** والتي تساعد على حماية المحتوى أثناء الإرسال، آلية الإجماع **consensus mechanism** وتتمثل في مجموعة من البروتوكولات والأنظمة لتمكين شبكة العقد من تحقيق الإجماع، العقود الذكية **smart contracts** وهي برامج يتم تنفيذها تلقائيا عندما يستوفي احد الأطراف الأحكام والشروط المتفق عليها، التشفير **cryptology** ويستخدم لحماية البيانات (Shoemaker, 2023).

وتتعدد استخدامات تقنية البلوكتشين في مجالات مختلفة والتي من جملتها (خليفة، 2019، الصفحات 62-63):

✓ تسجيل الممتلكات عقارات كانت أو منقولات أو براءات اختراع أو كتب أو غيرها مما يمتلكه الأفراد، حيث يستطيع الأفراد بيعها وإجراء معاملات عليها عن طريق البلوكتشين.

✓ تسجيل المعاملات فنظام البلوكتشين عبارة عن سجل رقمي مفتوح وموزع يسمح للجميع إدخال البيانات عليه

✓ أعمال الوساطة حيث تحل البلوك تشين محل البنوك في المعاملات المالية، ومحل الشهر العقاري في تسجيل الممتلكات ومحل السماسرة في عمليات البيع والشراء.

كما يقسم أغلب الباحثون تقنية البلوكتشين إلى أربعة أنواع وهي (Shyamli, 2023):

1) **البلوكتشين العامة**: هو عبارة عن دفتر أستاذ موزع مسموح به لأي شخص كان متصل بالانترنت الانضمام إليه وإجراء المعاملات به، ويتميز بالموثوقية والأمان والشفافية

2) **البلوكتشين الخاصة**: تعمل مثل شبكة مقيدة يتم التحكم فيها بواسطة هوية واحدة، غالبا ما يتم تشغيلها على نطاق ضيق داخل مؤسسة بدلا من فتحها لأي شخص، وتتميز بسرعة المعاملات، وقابلية التوسع، وتستخدم في إدارة سلسلة التوريد للشركات وتتبع ملكية الأصول إضافة إلى التصويت الداخلي الخاص

3) **البلوكتشين الهجينة**: تجمع بين البلوكتشين العامة والخاصة حيث يمكن للمؤسسات من إنشاء نظامين خاص قائم على الازونات وعام بدون إذن، تتميز بالأمان والفعالية من حيث التكلفة، تستخدم في قطاع العقارات والبيع بالتجزئة والأسواق شديدة التنظيم

4) **البلوكتشين كونسورتيوم**: يختلف عن البقية لأنه يتضمن أعضاء تنظيميين مختلفين يعملون معا على شبكة لامركزية يمكن بدأ المعاملات أو استلامها بواسطة عقد الأعضاء، ويمتاز بالأمان ويستخدم في الخدمات المصرفية والمدفوعات وعمليات البحث.

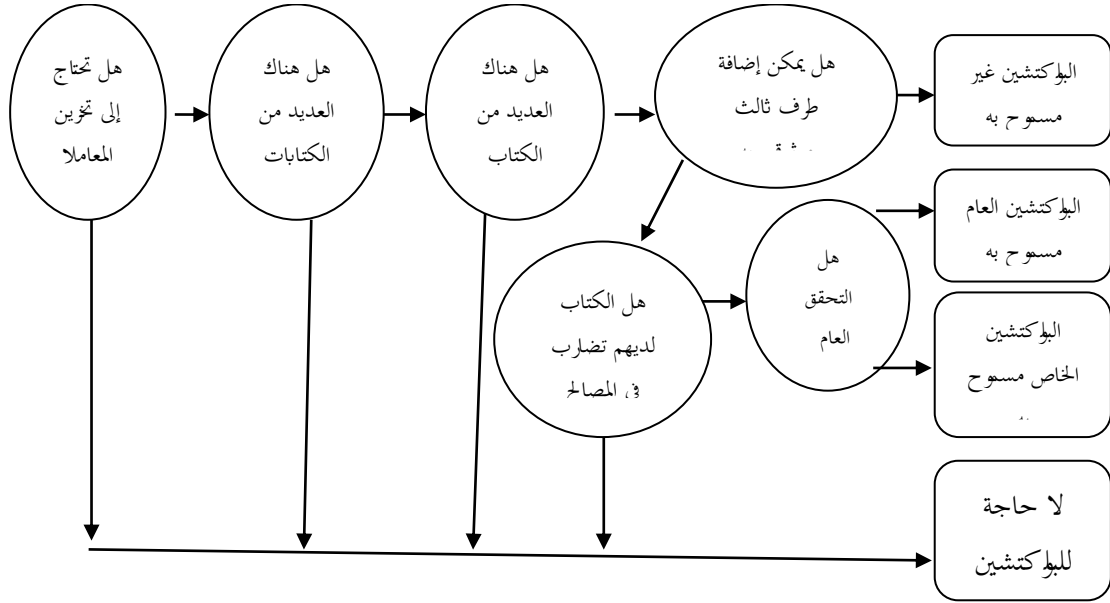
3. دور تقنية البلوكتشين في تفعيل نظام البحث والتطوير بالمؤسسات الناشئة :

1.3 **فهم احتياجات الشركة الناشئة**: قبل التطرق إلى مكامن استخدام البلوكتشين في الشركة الناشئة، من الضروري فيبادئ الأمر تحديد الاحتياجات والأهداف المرجوة من تطبيقه، لان دور البلوكتشين في شركة ما ليس حلا يناسب الجميع ولكنه يرتبط بخصوصيات كل مشروع ، الخطوة الأساسية هي فهم طبيعة معاملات الشركة الناشئة، هل مالية هي، أم أنها تنطوي على عقود معقدة وبيانات خاصة، لان طبيعة المعاملات تؤثر في اختيار منصة البلوكتشين (Kumar, 2023)،

2.3 شجرة القرار:

يرى العديد من الباحثين أن استخدام المؤسسات لتكنولوجيا البلوكتشين يجب أن يتبع لتسلسل منطقي ممثلا في شجرة القرار ، وتختلف مراحل هذه الشجرة من باحث لآخر، في هذا الصدد اخترنا شجرة قرار التي قدمها الباحث Zheng Xiang et al وذلك لبساطتها والتي نوضحها من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم: 01 شجرة قرار استخدام البلوكتشين



Source : Zheng Xiang et al., *Handbook of E-Tourism* (Switzerland: Springer Nature, 2022), 481.

ينطلق الشكل من الاحتياجات المؤسسات في المجال التكنولوجي والتي ستوفرها تقنية البلوكتشين إذا ما تم اعتمادها، بالمقابل فإن عدم توافر هذه الحاجات مجتمعة يعني بالضرورة عدم الحاجة إلى هذه التقنية، إلا أن الحاجة إلى الوساطة ينجم عنها مسارين حسب أنواع البلوكتشين عام وخاص أو هجين.

2.3 المزايا التي توفرها تكنولوجيا البلوكتشين للشركات الناشئة:
من أجل البدء في استخدام تقنيات البلوكتشين في الشركات الناشئة يتعين على القائمين عليها إتباع مجموعة من الخطوات الضرورية لتحقيق الغايات التي وجدت من أجلها البلوكتشين وهي (Bhardwaj, 2019):

- ✓ بحث وفهم اتجاهات السوق ومجالات استخدام البلوكتشين
- ✓ إنشاء نموذج أولي للبلوكتشين للتحقق من صحة أفكار صاحب المشروع وتقييم جدوى المشروع
- ✓ اختيار أفضل منصة للبلوكتشين من المنصات المجانية والمفتوحة والتي ستساعد المؤسسة في عدة مجالات
- ✓ اختيار المجال المناسب للمؤسسة من بين مجالات البلوكتشين الكثيرة والأدوات والأساليب المناسبة لها
- ✓ مراجعة مراحل التطوير والتي تساعد في بدأ تشغيل المؤسسة العاملة بتقنية البلوكتشين
- ✓ العثور على فريق مطوري البلوكتشين ذوي الخبرة والمهارة لبدأ تشغيل

يضمن استخدام تقنية البلوكتشين العديد من المزايا الايجابية لبناء وتطوير الشركات الناشئة ومن أهم التطبيقات المستخدمة في حتى الآن نجد:

(1) إدارة سلسلة التوريد: وتعرف سلسلة التوريد على أنها عملية تدفق المنتجات والمعلومات المرتبطة بها بحيث تنتقل من المورد إلى المستهلك مع حدوث عمليات تبادل وتحويلات معقد بين أصل وتسليم المنتج (العميان، 2020، صفحة 25)، ويتيح البلوكتشين في هذا الصدد تعزيز إمكانات التتبع للمحزونات وأماكن تواجدها والحد من التزوير من خلال التحقق من مصدر المنتجات ومعالجة قضايا سلامة الأغذية وجعل المدفوعات أكثر أمناً (Günthner, 2023).

(2) التمويل التشاركي: وهو طريقة يمكن من خلالها للأشخاص المنظمات ورجال الأعمال جمع الأموال من خلال منصات الانترنت (منصات التمويل الجماعي) لتمويل أو إعادة تمويل أنشطتهم ومؤسساتهم، من خلال جمع أموال ضئيلة من مجموعة كبيرة من الأشخاص (توكل، 2023، صفحة 107).

3) العقود الذكية: حيث تأتي بشكل رقمي قابلة للتنفيذ تلقائياً مع الكثير من خيارات التخصيص بحسب حاجة كل شركة وكل عميل أيضاً، وبذلك ستقل الحاجة للأطراف الثالثة والحامين لتنظيم الاتفاقات وتوقيع العقود الكثيرة التي تقوم بها الشركات، وبالنظر لكون تلك العقود تكون محفوظة على بلوك تشين، فهي تكون آمنة وموثوقة ولا يمكن التلاعب بها واختراقها بسهولة (ابراهيم، 2023).

4) الإعلان والترويج: من خلال المنصات الإعلانية التي تستخدم بلوك تشين بشكل رئيسي في عملها، حيث أن ذلك سيقدم للشركات الناشئة كثيراً من مزايا بلوك تشين الجديدة والمفيدة التي يصعب الحصول عليها عن طريق وكالات الإعلان التقليدية (ابراهيم، 2023).

5) استقطاب العملاء: لا تتمكن الشركات الناشئة عادة من الوصول إلى الأسواق الكبيرة مثل نظيراتها من الشركات لعدم وجود رأس مال كافي يمكنها من القيام بحملات إعلانية ضخمة، باستخدام تقنية البلوكتشين يمكن لها من توسيع قاعدة جمهورها والوصول إلى الأسواق العالمية (Takyar, 2019).

6) التنبؤ: يتم استخدام تقنية "بلوك تشين" لتغيير كافة أساليب البحث والاستشارات والتحليل والتنبؤ، وتتطلع بعض منصات الإنترنت إلى إنشاء أسواق عالمية لا مركزية للتنبؤ. ويمكن استخدام هذه التقنيات لوضع ورصد الرهانات على أي شيء بطريقة لا مركزية (البطحي، 2017).

7) انترنت الأشياء: (IOT) ويشير إلى الأشياء المادية المزودة بأجهزة استشعار أو أنواع أخرى من البرامج التي تتصل بالانترنت ومن خلالها إلى أجهزة أخرى والتي قد تسهل للمتسللين إلى الوصول لبيانات الشركة وسرقتها، هنا تعمل تقنية البلوكتشين من خلال التشفير والشفافية على حماية البيانات وتأمينها (TCHERNEVA, 2023).

تصنيفاً للشركات الناشئة الأفضل عالمياً في تكنولوجيا البلوكتشين حسب آخر تحديث START UP يورد موقع في كوريا الجنوبية العاملة في قطاع السوق السحابية لشراء الطاقة Cner G له في ابريل 2023، وتمثل في كل من: شركة النظيفة وإدارة المعاملات، شركة بروتكول الهولندية وهي منصة قائمة على البلوكتشين وتطبيق الهواتف الذكية لإنشاء جوازات سفر للمنتجات الرقمية إدارة هوية المنتج، شركة اوريجامي ومقرها بالولايات المتحدة الأمريكية وتقوم بتصنيع أنظمة ومقرها الولايات المتحدة الأمريكية والمختصة في تطوي البرامج، شركة ومقرها Axel التشغيل الخاصة بالمؤسسات، شركة الإمارات العربية المتحدة مختصة في تقديم الخدمات المصرفية التجارية وسلسلة المدفوعات عبر الحدود، شركة Truffles النيوزيلندية المختصة CIRCLR السويسرية وهي منصة المختصة في ميدان سجلات المرضى، شركة Alleshealth السنغافورية oasys في معالجة النفايات، شركة الفرنسية وهي منصة للتحقق الرقمي من المستندات والبيانات، شركة الاسبانية المتخصصة في الاستثمار العقاري بواسطة العقود Shelter المتخصصة تطوير الألعاب، شركة (StartUs Insights, 2023) الذكية.

من منطلق الاهتمام المتزايد بالبحث والتطوير فان تقنية البلوكتشين يظهر لها دور كبير في جميع مناحي حياة (Marino & Monaca, 2020) المؤسسات الناشئة، من خلال التطوير والابتكار المستمر في عدة مجالات أبرزها : تحليل البيانات الكبيرة، انترنت الأشياء، الخدمات المالية والمدفوعات والسداد عبر الانترنت، سلسلة التوزيع (p. 24) والتوريد، إدارة المخاطر، إدارة حقوق النشر، الخدمات العامة، العقود الذكية، أنظمة بناء السمعة، الخدمات الأمنية.

غير أنها لا تزال تقنية حديثة قيد التطوير، إضافة إلى قلة الخبراء والمطورين للبرامج والتطبيقات المصاحبة لها، ويعد بعض الدارسين جملة من العيوب في هذه التقنية الحديثة ومن جملتها: الاستهلاك الكبير للطاقة بسبب أنشطة التعدين والتشفير، حداثة التقنية وعدم ثقة الأشخاص بها لجهلهم بتطبيقاتها، الإشكالات القانونية خاصة تلك المتعلقة بالعملات الإلكترونية (Kumar Jain, 2023).

4. خاتمة:

يمثل اعتماد الشركات الناشئة لتكنولوجيا البلوكتشين طفرة نوعية من أجل تحسين وتطوير قدرات هذا النوع من الشركات ولعل أهم مثال على ذلك هو أن أفضل 20 شركة ناشئة في مجال سلسلة التوريد حسب موقع [solulab.com](https://www.solulab.com) تستخدم تقنية البلوكتشين، وحسب موقع [furtherafrica.com](https://www.furtherafrica.com) والذي صنف أفضل 10 شركات ناشئة إفريقية في مجال تكنولوجيا البلوكتشين في نيجيريا والكامرون وتنزانيا وكينيا وغيرها من الدول، في مجالات شتى كالصحة وأنظمة الدفع والعملات المشفرة وإدارة المنشآت والمنظمات.

ويتوقع العديد من الخبراء والدارسين في مجال التكنولوجيا أن تغير هذه التقنية مستقبلا نطاق الكثير من الأعمال بين الإلغاء أو التخفيض من الاعتماد على العنصر البشري وتعويضها بتكنولوجيا البلوكتشين على غرار المحاسبة وإدارة المدفوعات.

المراجع:

- اشرف ابراهيم. (2023, 04 24). كيف تستطيع الشركات الناشئة الاستفادة من مزايا بلوك تشين للنجاح؟ تاريخ الاسترداد 20 09, 2023، من [arageek: https://www.arageek.com/tech](https://www.arageek.com/tech) مزايا بلوك-تشين للشركات-الناشئة
- إيهاب خليفة. (2019). مجتمع ما بعد المعلومات: تأثير الثورة الصناعية الرابعة على الأمن القومي (الإصدار الطبعة الأولى). القاهرة مصر: العربي للنشر والتوزيع.
- خالد بن يوسف بوعبيد. (2020). البلوكتشين: سلسلة الثقة. السعودية: العبيكان للنشر.
- دانية حابس سفهان العميان. (2020). الاتجاهات نحو تطبيق سلسلة الكتل واثرها على أداء سلسلة التوريد دراسة ميدانية في قطاع الصناعات التعدينية في الأردن. جامعة الشرق الأوسط، عمان الأردن.
- روان ثائر عيسى القيسي. (2021, 11). أثر استخدام تقنية سلسلة الكتل على القوائم المالية في البنوك التجارية الأردنية. جامعة الشرق الأوسط، عمان الأردن.
- سليمان بن حمد البطحي. (2017, 10 02). 19 مجال سيزعجها البلوكتشين. تاريخ الاسترداد 20 09, 2023، من [linked: https://albuthi.com/blog/1273](https://albuthi.com/blog/1273)
- طه محمد أحمد يوسف. (2023). حوسبة الحافة والتوائم الرقمية في ظل شبكات الجيل الخامس والبيئات الذكية. القاهرة مصر: دار حميثرا للنشر والترجمة.
- طه محمد احمد يوسف. (2022). سلاسل الكتل (البلوكتشين) - المبادئ والتطبيقات. القاهرة مصر: دار حميثرا للنشر والترجمة.
- عثمان عثمانية، و وداد قيراط. (2022). اقتصاد العملات المشفرة ومستقبل النقود. تونس: المركز العربي للأبحاث ودراسة السياسات.
- فادي توكل. (2023). التمويل التشاركي باستخدام البلوك تشين وفقا للنظام القانوني الاماراتي. المجلة الدولية للفقهاء والقضاء والتشريع، 4 (1)، 96-143.
- محمد الباز. (2019). دليل تأسيس الشركات الصغيرة والمتوسطة. مصر: دار فصله للنشر والتوزيع.

- Andy, N. (2023, 05 27). *What is a startup? 6 essential features of startups | Firmbee*. Retrieved 09 06, 2023, from firmbee: <https://firmbee.com/what-is-a-startup>
- Bejaoui, A. (2020). *Corporate Leadership and Its Role in Shaping Organizational Culture and Performance*. tunisia: IGI Global.

-
- Bhardwaj, C. (2019, 01 10). *Blockchain For Startups: The Secret to High Efficiency?* Retrieved 09 19, 2023, from Appinventiv: <https://appinventiv.com/blog/blockchain-for-startups/>
 - Costa, D. (2023). *start-up company*. Retrieved 09 06, 2023, from Britannica Money: [https://www.britannica.com/money/start-up-companydfgf\).fgf.\(gdf.fdg: dfg](https://www.britannica.com/money/start-up-companydfgf).fgf.(gdf.fdg: dfg).
 - Dowsett, B. (2023, 03 30). *Understanding the Main Types of R&D: A Comprehensive Guide*. Retrieved 09 08, 2023, from taxcloud: <https://www.taxcloud.ie/blog/2023/understanding-the-main-types-of-rd>
 - Gijare, A. (2023). *Before Starting a Startup*. Berlin germany: Firstdraft Publishers.
 - Günthner, J. (2023, 03 20). *The Role of Blockchain in Supply Chain Management (SCM) | PALTRON*. Retrieved 09 20, 2023, from paltron: <https://www.paltron.com/insights-en/the-role-of-blockchain-in-supply-chain-management-scm>
 - KENTON, W. (2023, 07 19). *Research and Development (R&D) Definition, Types, and Importance*. Retrieved 09 08, 2023, from Investopedia: <https://www.investopedia.com/terms/r/randd.asp>
 - Kumar Jain, M. (2023, 09 07). *Blockchain Technology: Pros and Cons [2023]*. Retrieved 09 21, 2023, from knowledgehut: <https://www.knowledgehut.com/blog/blockchain/blockchain-technology-pros-cons>
 - Kumar, M. (2023, 05 05). *Choosing a Blockchain Platform: Essential Factors for Your Startup App*. Retrieved 09 12, 2023, from CronJ: <https://www.cronj.com/blog/choosing-a-blockchain-platform-essential-factors-for-your-startup-app/>
 - Marino, D., & Monaca, M. A. (2020). *Economic and Policy Implications of Artificial Intelligence*. switzerland: Springer Nature.
 - Mücke, P. (2018). *Signalling of early-stage startups on crowdinvestment platforms: Research on the presentation and typology of business models and their impact on project funding success*. germany: GRIN Verlag.
 - Sharma, R., Rana, G., & Agarwal, S. (2022). *Entrepreneurial Innovations, Models, and Implementation Strategies for Industry 4.0* (1st Edition ed.). Boca Raton U S A: CRC Press.
 - Sharma, V. (2022). *You Can Startup- How to Start a Startup from Scratch & Grow it to a Multi-Million Dollar Business*. chennai india: Clever Fox Publishing.
 - Shoemaker, P. (2023, 04 24). *Key Components of a Blockchain Network*. Retrieved 09 10, 2023, from Identity: <https://www.identity.com/key-components-of-a-blockchain-network/>
 - Shyamli, J. (2023, 05 31). *A Comprehensive Overview of Blockchain Types | Simplilearn*. Retrieved 09 13, 2023, from Simplilearn.com: <https://www.simplilearn.com/tutorials/blockchain-tutorial/types-of-blockchain>
 - StartUs Insights. (2023, 04 17). *StartUs Insights*. Retrieved 09 20, 2023, from <https://www.startus-insights.com/innovators-guide/blockchain-startups/>
 - Takyar, A. (2019, 04 17). *How to use Blockchain Technology in your startup?* Retrieved 09 20, 2023, from LeewayHertz - AI Development Company: <https://www.leewayhertz.com/blockchain-technology/>
 - TCHERNEVA, A. (2023, 02 27). *7 Applications of Blockchain Technology in Business | INDUSTRIA*. Retrieved 09 20, 2023, from industria digital evrything: <https://www.industria.tech/blog/7-applications-of-blockchain-technology-in-business/>

The Istisnaa Formula as a Mechanism to Enhance Research and Development In Emerging Institutions

صافر وسام¹، موسوس مغنية²

¹ جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، w.safer83@univ-chlef.dz، مخبر الأنظمة المالية والمصرفية والسياسات

الاقتصادية الكلية في ظل التحولات العالمية

² جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، m.moussous@univ-chlef.dz، مخبر الأنظمة المالية والمصرفية والسياسات

الاقتصادية الكلية في ظل التحولات العالمية

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على الدور الذي تلعبه إحدى أهم صيغ التمويل الإسلامي وهي صيغة الاستصناع في دعم وتعزيز نظام البحث والتطوير في المؤسسات الناشئة، وذلك من خلال التعرف على صيغة الاستصناع مفهومها، أصنافها وكذا خصائصها وميزاتها الأساسية، وكذا التعرف على المؤسسات الناشئة ونظام البحث والتطوير فيها، ليتم في الأخير استخلاص دور صيغة الاستصناع في تعزيز البحث والتطوير في المؤسسة الناشئة.

وقد توصلت الدراسة إلى أنه يلعب التمويل الإسلامي بشكل عام دور كبير في تمويل المؤسسات الناشئة وأنشطتها، والاستصناع هو الآخر أحد أهم عقود التمويل الإسلامية الذي يساهم في تمويل المؤسسات الناشئة ووظائفها، خاصة وظيفة البحث والتطوير التي تعتبر العصب الأساسي لها، بحيث يقوم الاستصناع بتوفير الآلات والمعدات الأساسية لإجراء مختلف الأعمال التطبيقية للتطوير، كما يوفر التمويل المالي الملائم لتغطية نفقات البحث.

الكلمات المفتاحية: التمويل الإسلامي، صيغة الاستصناع، نظام البحث والتطوير، المؤسسات الناشئة.

Abstract :

This study aims to identify the role played by one of the most important Islamic financing formulas, which is the Istisna formula, in supporting and strengthening the research and development system in emerging institutions, by identifying the Istisna formula, its concept, its types, as well as its basic characteristics and advantages, as well as identifying emerging institutions and the research and development system. In it, to finally extract the role of the Istisna formula in enhancing research and development in the emerging enterprise.

The study concluded that Islamic finance in general plays a major role in financing emerging institutions and their activities, and Istisna' is also one of the most important Islamic financing contracts that contributes to financing emerging institutions and their functions, especially the research and development function, which is considered its mainstay, as Istisna' provides machinery and equipment. It also provides the necessary financial funding to cover research expenses.

keywords: Islamic finance, Istisna' formula, research and development system, emerging institutions.

مقدمة:

في عصرنا الحالي، أصبحت قوة الدول وتطورها تقاس بمدى التقدم والتطور التكنولوجي الذي تحوزه في مجال استخدام العلم والتكنولوجيا، وذلك بهدف تحقيق التنمية الاقتصادية للبلد، وتحقيق الرفاهية الاجتماعية، من خلال تحسين جودة مخرجات القطاع الاقتصادي لها، لذا أصبحت المؤسسات بشكل عام تركز على مدى جودة خدماتها المقدمة، كما أصبحت تحرص أشد الحرص على تطوير قدراتها التكنولوجية والعلمية من خلال تعزيز وظيفة البحث والتطوير ضمن هيكلها التنظيمي، ونظراً للتطورات العالمية المتسارعة، فكر رجال الأعمال والباحثون وحتى المقاولون في بث مؤسسات تركز على النمو السريع وجودة المخرجات بأقل التكاليف، فتوصلوا إلى ما يسمى بالمؤسسات الناشئة.

وقد أصبحت المؤسسات الناشئة في عصرنا الحالي تلعب دوراً حيوياً في الاقتصاد، فهي مؤسسات فتيّة حديثة تهدف إلى الوصول إلى أكبر العوائد وتصريف منتجات ذات جودة عالية في السوق لتلبي من خلالها احتياجات شرائح معينة تتم دراستها من قبلها، ولكن بأقل تكلفة ممكنة وفي أقل وقت ممكن، وذلك طبعاً اعتماداً على التكنولوجيا الحديثة، وإذا ذكرنا الأساليب التكنولوجية والمعدات والآلات المتطورة في المؤسسات، سنخص بالذكر وظيفة البحث التي تعمل على دراسة السوق وعملائه، وكذا دراسة المنتجات التي يمكن أن يتقبلها السوق والبحث في المشاريع الجديدة المبتكرة، كما يهتم عنصر التطوير بتطوير المنتجات الحالية وابتكار منتجات وسلع جديدة وبأفكار مختلفة، وإيجاد براءات اختراعات، لكن عادةً ما تواجه هذه المؤسسات في بداية نشأتها عدة معيقات أهمها المعوقات التمويلية.

لذا كان لا بد على رجال الأعمال المكلفين بهذه المؤسسات البحث في بدائل تمويلية، نظراً لعدم كفاية التمويل التقليدي بالقروض، وتوصلوا إلى أهمية التمويل الإسلامي كبديل ناجح وآلية متميزة في توفير التمويل الملائم لهذا النوع من المؤسسات، وهذا راجع للمبادئ التي تقوم عليها أهمها المشاركة في الربح والخسارة، وتفادي التعامل بأسعار الفائدة التي طالما ارهقت كاهل هذه المؤسسات، وإذا نظرنا في الأدوات التمويلية الإسلامية نجد أنها مختلفة ومتنوعة وتمس جميع المجالات، البيع والشراء المجالات الصناعية التجارية وحتى الزراعية، من أهمها صيغة الاستصناع، والتي لاقت اهتماماً كبيراً من طرف هذا النوع من المؤسسات، من هذا المنطلق يمكن طرح الإشكالية الرئيسية التالية:

كيف تساهم عقود الاستصناع في تعزيز نظام البحث والتطوير في المؤسسات الناشئة؟

للتفصيل أكثر في الموضوع وانطلاقاً من الإشكالية السابقة نطرح الأسئلة الفرعية التالية:

- بماذا تتميز صيغة الاستصناع عن صيغ التمويل الإسلامية الأخرى؟

- كيف تتطور المؤسسة الناشئة؟

- ما هو دور البحث والتطوير في المؤسسة الناشئة؟

- كيف يتم الاستصناع في المؤسسة الناشئة؟

وللإجابة على ما تقدم يمكن طرح الفرضيات التالية:

- تتميز صيغة الاستصناع بأنه يتم من خلالها إنتاج أو صنع سلعية بمواصفات محددة؛
- تتطور المؤسسات الناشئة مثل المؤسسات العادية بدورة حياة تبدأ من مرحلة النمو إلى مرحلة تصريف السلع؛
- تقوم وظيفة البحث والتطوير في المؤسسة الناشئة بإجراء البحوث حول السوق المستهدف وتطوير المنتجات الحالية وابتكار منتجات مستحدثة؛
- تعتمد المؤسسة الناشئة على الاستصناع في تصنيع آلات ومعدات تحتاجها.

كما تهدف هذه الدراسة إلى تحقيق العديد من النقاط الأساسية وهي:

- التعرف على عقود الاستصناع، أركانها وأنواعها؛
 - التعرف على المؤسسات الناشئة ودورة حياتها وكذا شرط قيامها؛
 - التفصيل في دور وظيفة البحث والتطوير في المؤسسة الناشئة؛
 - البحث في الدور الذي تلعبه عقود التمويل الإسلامي عامة في المؤسسة الناشئة ثم التفصيل في دور عقد الاستصناع في المؤسسة؛
 - استخلاص تأثير عقد الاستصناع على وظيفة البحث والتطوير في المؤسسة الناشئة.
- ولتحقيق أهداف هذه الدراسة تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي، حيث أستخدم أسلوب الوصف في تقديم المفاهيم المتعلقة بالدراسة وهي الاستصناع، المؤسسات الناشئة، البحث والتطوير، بالإشارة إلى أركان عقد الاستصناع وأنواعه، خصائص المؤسسة الناشئة، شروطها وكذا دورة حياتها، أما أسلوب التحليل فتم اعتماده في تحليل علاقة البحث والتطوير بالمؤسسات الناشئة، علاقة التمويل الإسلامي بالمؤسسات الناشئة، علاقة الاستصناع بالمؤسسات الناشئة، ثم أخيراً إبراز تأثير عقد الاستصناع على البحث والتطوير في المؤسسة الناشئة.

وقصد الإلمام بجوانب الموضوع قسمنا هذه الدراسة إلى ثلاث محاور رئيسية كالتالي:

المحور الأول: أساسيات صيغة الاستصناع؛

المحور الثاني: المؤسسات الناشئة وتحديات البحث والتطوير فيها؛

المحور الثالث: دور صيغة الاستصناع في دعم البحث والتطوير في المؤسسة الناشئة.

المحور الأول: أساسيات صيغة الاستصناع

1. عقد الاستصناع مفهومه، أركانه، أنواعه:

- الاستصناع لغة: من استفعال، فالألف والسين للطلب، ويقال الصنع بالضم مصدر قولك صنع إليه معروفاً وصنع به صنيعاً قبيحاً، والصناعة بكسر الصاد حرفه الصانع، واصطنعه أي اتخذها، وحسب ابن منظور يقال "اصنع فلان خاتماً إذا سأل رجلاً أن يصنع له خاتماً" واستصنع الشيء أي دعا إلى صنعه، فالاستصناع لغة أي طلب الفعل¹.

- الاستصناع اصطلاحاً: هناك عدة مفاهيم لعقد الاستصناع يمكن ذكرها كما يلي:

- الاستصناع شراء شيء من الصانع يطلب إليه صنعه، فهذا الشيء ليس جاهزاً للبيع بل يصنع حسب الطلب، فالاستصناع إنتاج شيء لزبون معين وليس كصناعة اليوم إنتاجاً للسوق لزبائن غير معينين وهو يصلح في الصناعات اليدوية؛

- الاستصناع هو شراء شيء محدد المواصفات يكون ممكن الصنع ويسلم في موعد معلوم بثمن معلوم، والربح هنا يظل مفترضاً إلى أن يجري التسلم والتسليم، ويتم بيع بضاعة الشيء المصنوع بعد استلامه؛

- مما سبق يمكن القول أن الاستصناع هو أحد أهم عقود التمويل الإسلامي القائمة على مبادئ الشريعة الإسلامية، وهو الطلب الذي يقدمه المشتري (المستصنع) إلى الطرف الثاني (المصنع) لتصنيع سلعة ما بمواصفات معينة وفي آجال محددة، مقابل ثمن يدفع مقدماً أو مؤجلاً على دفعة واحدة أو على عدة دفعات حسب اتفاق الطرفين، وهو صيغة من صيغ تمويل إنتاج السلع. بالتالي يرتكز عقد الاستصناع على ثلاث أركان:

- المتعاقدان: وهما طرفا العقد، المستصنع وهو مشتري وطالب السلعة قد يكون شخص طبيعي أو معنوي، والصانع وهو البائع وصانع السلعة وهو من يقوم بتحضير المواد الأولية اللازمة للصناعة ويتولى العمل؛

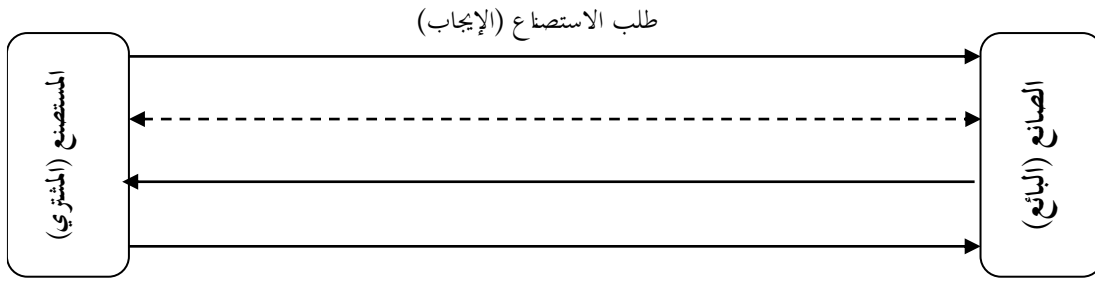
- المعقود عليه: وهو المنتج أو السلعة محل العقد، والتي يتكفل الصانع بصنعها؛

- الإيجاب والقبول: الإيجاب هو العرض الذي يقدمه المستصنع للصانع وعزمه على إبرام العقد (النية الصريحة والواضحة)، أما القبول فيعني موافقة الصانع على صنع السلعة بالشروط والمواصفات التي حددها المستصنع.

ويتفرع عقد الاستصناع إلى أربع أنواع أساسية كالتالي:

أ. الاستصناع العادي: من خلال هذا العقد يتحمل الصانع تكاليف ومستلزمات (المواد الأولية) بالإضافة إلى المجهود لتصنيع السلعة¹، وفق علاقة مباشرة دون وسيط، ويمكن توضيح هذه العملية من خلال:

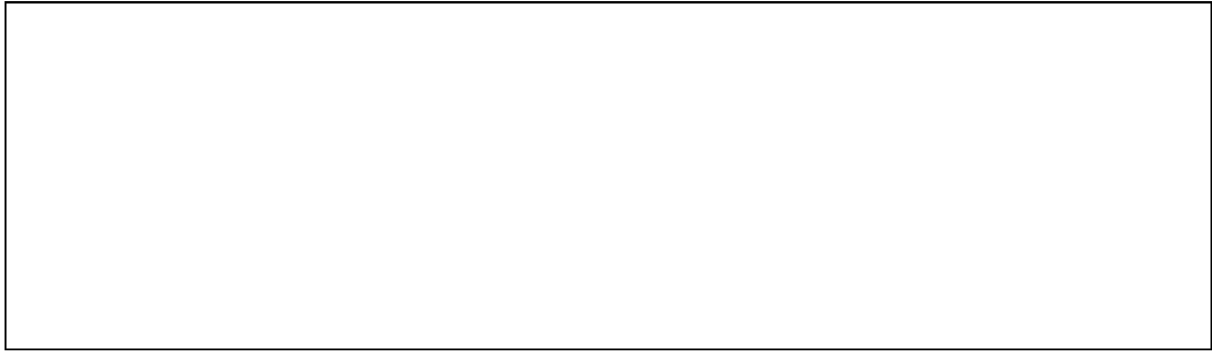
الشكل (01): عملية عقد الاستصناع العادي



المصدر: من إعداد الباحثان بالاعتماد على المعلومات السابقة.

ب. الاستصناع الموازي (التمويلي): يتدخل الصانع في هذا العقد كوسيط وليس كطرف رئيسي، حيث يحيل الصانع مهمة صنع السلعة إلى طرف ثالث والذي يوقع معه عقد آخر موازي لعقد الاستصناع الأول، لذلك يسمى بعقد الاستصناع الموازي، ويتحول الصانع في هذه الحالة إلى مستصنع ثاني، وتُوضح هذه العملية من خلال ما يلي:

الشكل (02): عملية عقد الاستصناع الموازي



المصدر: من إعداد الباحثان بالاعتماد على المعلومات السابقة.

ج. الاستصناع المقسط: يتم اعتماد هذا النوع من الاستصناع في حالة كانت العين المصنوعة ضخمة وبحاجة على وقت كبير لإنجازها، مثل المدن السكنية، المحلات التجارية، المطارات والموانئ توفيرها من الصناعات الكبيرة، حيث يمكن أن يقوم المستصنع بدفع الثمن على أقساط، أو يقوم الصانع بتسليم السلعة على أقساط أيضاً.

د. سندات الاستصناع: بدل العقود يمكن أن يأخذ الاستصناع شكل سندات يتم تداولها، حيث تطرح الشركة أو المؤسسة سندات استصناع يشتريها المكتتبون بنفس طريق بيع المراجحة للأمر بالشراء*، وتتعهد الشركة من خلال هذه السندات باقتناء العين المصنوعة بالربح والشروط التي تعرضها¹.

2. صيغة الاستصناع في المصارف الإسلامية:

تعد صيغة الاستصناع إحدى الأدوات التمويلية التي تعتمد عليها المصارف الإسلامية لتمويل الأفراد أصحاب العجز، حيث تتدخل المصارف الإسلامية في هذه الحالة كوسيط بين الفرد أو المؤسسة المستصنعة والصانع، بالتالي وعادة ما يطبق في البنوك هو

عقد استثمار موازي، أين يكون البنك الإسلامي بائعاً أي صانع أول ومستصنع ثاني وهو الشكل الشائع، بالإضافة إلى ذلك يوجد شكلين آخرين لعقود الاستصناع في المصارف الإسلامية وهي:

- المصرف الإسلامي مستصنع والمقاول هو الصانع كأن يطلب المصرف من الصانع القيام بإنشاء مراكز تجارية أو تجمعات سكنية، ويكون للمصرف بعد استلامها الحرية في التصرف فيها إما بإيجار أو بيع بإحدى الصيغ الإسلامية؛
- المصرف الإسلامي صانع والعميل هو المستصنع، وهي حالة نادرة أو تكون في المصارف الإسلامية الضخمة، أين يكون للمصرف الإسلامي مصانع تابعة له أو تابعة لشركة له، فيقوم بصنع ما يطلبه العميل المستصنع مباشرة دون اللجوء إلى وسيط.

المؤسسات الناشئة وتحديات نظام البحث والتطوير فيها

أولاً. المؤسسات الناشئة، خصائصها وشروطها

المؤسسة الناشئة حسب القاموس الإنجليزي "Startup" هي مشروع صغير في بداية نشأته حيث تعبر كلمة "Start" على بداية الشيء أو نشأته وما يشير إلى فكرة الانطلاق، وتشير كلمة "up" للنمو القوي، وبدأ استخدام مصطلح "Startup" بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، أين بدأت تظهر شركات رأس مال المخاطر ليشيع استخدام المصطلح بعد ذلك. ويطلق عليها القاموس الفرنسي "L'entreprise Jeune" فهو يعرفها على أنها المؤسسات "L'entreprise" الشابة "Jeune" المبتكرة في قطاع التكنولوجيات الحديثة.

وتعرف أيضاً على أنها مشروع ريادي، عادة ما يكون نشاط تجاري ناشئ حديثاً وسريع النمو يهدف إلى تلبية احتياجات السوق من خلال تطوير نموذج أعمال قابل للتطبيق حول منتج أو خدمة أو عملية أو منصة مبتكرة. وتتسم المؤسسة الناشئة بالعديد من الميزات التي تفضلها عن مفهوم المؤسسة المصغرة أو الصغيرة، وتفصلها عن مفهوم المؤسسات الأخرى وتجعل لها طابع خاص ومميز، من هذه الخصائص ما يلي:

- **مؤسسة حديثة العهد:** فالمؤسسة المصغرة قد تستمر على طبيعتها المصغرة لعدة سنوات، أما المؤسسة الناشئة هي مؤسسة حديثة النشأة يتم تأسيسها بواسطة رائد أعمال أو مجموعة، بهدف تطوير منتج أو خدمة مميزة لإطلاقها في السوق؛
- **مؤسسة شابة:** فيمكن إطلاق صفة الشباب واليافعة حتى على المؤسسات، فالمؤسسة اليافعة هي مشروع لازال في بدايات دورة حياته يتميز بموارد بسيطة يهدف رجل الأعمال منها الحصول على أكبر ربح ممكن بالخوض في المخاطرة والابتكار، بالتالي يكون أمام المؤسسة خياران إما التطور والتحول إلى شركات كبيرة ناجحة، أو الخسارة وغلق أبوابها، لا يوجد خيار وسط أو مستوى اعتدالي؛

– **مؤسسة قابلة للنمو التدريجي:** من أهم صفاتها هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيراد أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل، لذا فهي تحوز على نسبة كبيرة من إمكانية الارتقاء بعملها التجاري بسرعة دون زيادة في التكاليف، ما يقابله زيادة معتبرة في هامش الربح، بالتالي فما يميز المؤسسة الناشئة إمكانيةها على توليد إيرادات ضخمة بمقارنة بحجمها فهي مصممة للنمو السريع؛

– **مؤسسة معتمدة على التكنولوجيا:** وذلك بشكل رئيسي وأساسي، حيث تقوم أعمالها التجارية على أفكار رائدة، وإشباع لحاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية، والقيام بأعمالها بطرق تكنولوجية حديثة تسهل مسارها وتسرعها، كما تتمكن هذه الشركات من العثور على التمويل من خلال المنصات على الانترنت ومن خلال الفوز بمساعدة ودعم من قبل حاضنات الأعمال*؛

– **مؤسسة تتطلب تكاليف أقل:** ما يميز هذه المؤسسة أنها تركز على قاعدة تكاليف اقل وعوائد أكبر، فهي مصممة لإيجاد منتجات وخدمات جديدة قابلة للتوسع بأقل تكلفة ممكنة وبأكبر عائد ممكن لذا فهي تعتبر من أهم محركات التنمية الاقتصادية في البلاد.

وتتملك المؤسسات الناشئة هي الأخرى دورة حياة تم تطويرها وتحسينها حسب التطورات العالمية، وقد تختلف مراحل دورة حياة من مؤسسة ناشئة إلى أخرى، لكن يتفق الباحثين على مراحل أساسية لها وهي¹:

1. ظهور الفكرة: وهي المرحلة التي يتبادر فيها إلى ذهن رجل الأعمال مشكلة يمكن حلها من خلال استخدام تقنية أو خدمة جديدة يعتقد أن السوق سيستقبلها، لذا يقوم بدراساتها، بطرحه لعدة أسئلة وهي: ما هو السوق المقصود؟، ما هي الشريحة المستهدفة؟، هل سيستقبلها السوق؟ هل هذه الفكرة متداولة؟ هل أستطيع المنافسة بهذه الفكرة؟.

2. المرحلة التمهيديّة: وهي المرحلة التي يباشر فيها رجل الأعمال تحويل الفكرة إلى مجموعة أنشطة تمثل عمل تجاري مربح، إلا أن هذه المرحلة تتميز بارتفاع نسبة المخاطرة واللايقين، كون أن الفكرة لازالت حديثة ولا نتأكد من مدى نجاحها بعد، والغرض من هذه المرحلة هو وضع الفكرة أو المشروع في طريق النمو.

3. مرحلة النمو (البذرة): والتي تتميز بالعمل الجماعي وتطوير النموذج الأولي للمؤسسة، الدخول في السوق، تقييم المشروع والبحث عن آليات الدعم مثل الحاضنات، ونظراً أن هذه المرحلة تتسم بكثير من الفوضى وعدم التأكد، يلجأ إلى مراكز التطوير وحاضنات الأعمال لتسريع العملية، والمؤسسات الناشئة في هذه المرحلة يواجه أغلبها الفشل كونها لا تجد الآليات الداعمة المناسبة لها خاصة من ناحية التمويل؛

4. المراحل الأولية: بعد إطلاق المنتج في السوق، تأتي المراحل الأولية له وهي:

أ. **تسويق المنتج:** للانتقال لهذه المرحلة يجب حل معظم المشاكل والتوصل إلى نموذج عمل مقبول بشكل واسع من العملاء، ودليل ذلك تكرار عودة العملاء والقدرة على جلب عملاء جدد أيضاً وتوصيل المنتج إليهم، وجميعهم يدفعون للحصول على الخدمة، فإذا اجتاز رجل الأعمال هذه الأمور وأثبتها يمكنه الانتقال إلى المرحلة ب.

ب. تصاعد المبيعات والمحافظة على الفريق: يركز رجال الأعمال في هذه المرحلة عادة على زيادة المبيعات بشكل تصاعدي قوي، فعندما تتمكن الشركة من المحافظة على عملائها والتوصل على عملاء جدد بأعداد تصاعدية ستتمكن دون شك من زيادة مبيعاتها بشكل تصاعدي قوي، مثبتة بذلك قدرتها على النجاح في سوقها الأساسي، أيضا من المهم في هذه المرحلة الحفاظ على عناصر فريق العمل الهامين والذين لا يمكن للمؤسسين الاستغناء عنهم، وبما أن معظم الشركات الناشئة لاتزال في طور التوسع واثبات نفسها في السوق فإنها عادة لاتستطيع دفع رواتب مغرية لهؤلاء الموظفين المتميزين. لذا فإن أحد الطرق الهامة للحفاظ عليهم هي جعلهم شركاء بإعطائهم حصص صغيرة نسبيا تتصاعد سنويا ومرتبطة بالأداء للتحفيز، وهي ما يطلق عليها خطة خيار حصص الموظفين (Employee share options pool).

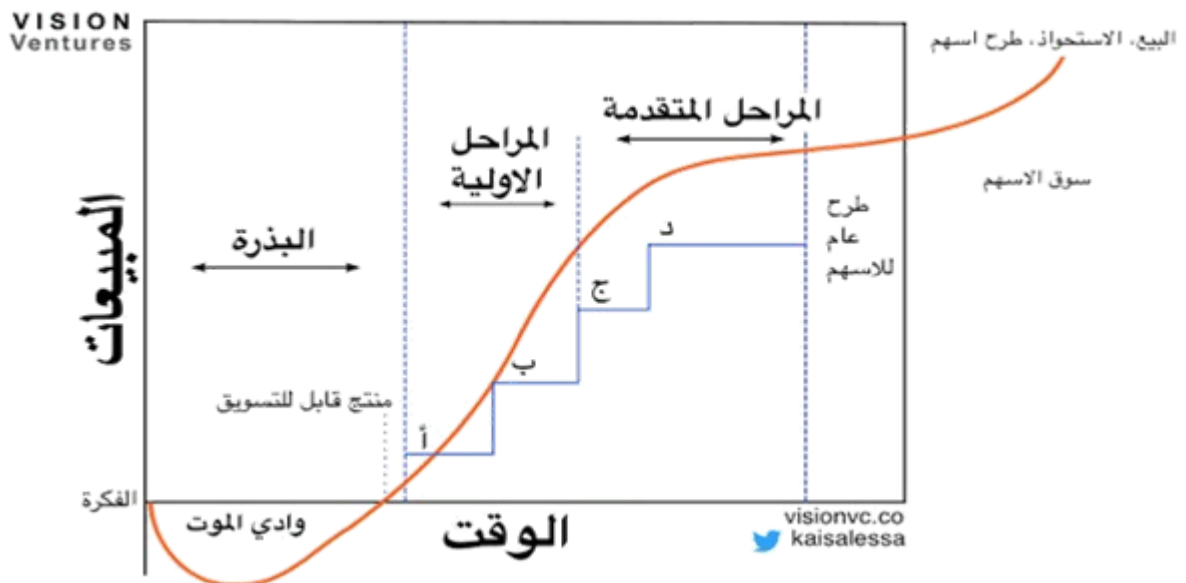
5. المراحل المتقدمة: والتي تضم:

ج. التوسع الجغرافي: يتم التركيز على التوسع الجغرافي في هذه المرحلة، لإثبات قدرة المؤسسة على تسويق منتجاتها في أسواق أخرى؛

د. تكرار نموذج العمل: أيضاً في هذه المرحلة تركز الشركة على تكرار نموذج العمل، والعمل به في أسواق جديدة إذا كان ناجحاً، وهنا تأتي معوقات جديدة مثل معرفة طبيعة السوق الجديد وفهم الشريحة المستهدفة فيه قبل دخوله.

6. التخارج: والمقصود به حصول رجال الأعمال المؤسسين على مقابل مالي نظير إما بيع حصصهم أو جزء منها للمالك جديد أو الاستحواذ على المؤسسة كاملة لصالح أحد الملاك، أو طرح جزء من أسهم الشركة للتداول. ويمكن اختصار المراحل السابقة من خلال الشكل الموالي:

الشكل (01): مراحل دورة حياة المؤسسة الناشئة



ومن أهم الشروط التي لا بد أن تتوفر في المشروع حتى يُطلق عليه مؤسسة ناشئة ما يلي:

1. البيئة القانونية: أي عنصر في الاقتصاد الكلي لا بد أن يحتاج بيئة قانونية داعمة ومنظمة، فالتشريعات والقوانين تعد من أهم الركائز التي تحمي البيئة المستديمة لنجاح المؤسسات الناشئة، وتتميز معظم التدابير التشريعية المحفزة لأنشطة المؤسسة والاقتصاد المعرفي في العالم المتقدم، حيث أنها لا تتخذ شكل قوانين تقليدية وإنما تتخذ شكل أدوات تشريعية أكثر بساطة وأكثر مرونة من القوانين التقليدية¹.

2. البيئة التمويلية: يقصد بالبيئة التمويلية توليفة الموارد المالية والمادية الرامية إلى ترقية فكرة إبداعية، قد تكون مختلفة أو متواجدة في أسواق خارج النطاق المستهدف لها، وعادة ما تركز هذه البيئة التمويلية على متعاملين اقتصاديين كالبانوك والمؤسسات الرائدة والهيئات الحكومية الداعمة، وكون أن للبيئة التمويلية أو العناصر التمويلية أهمية كبيرة جداً في تطور ونمو المؤسسات الناشئة، إلا أنها تعتبر من أهم العراقيل والمشاكل في نفس الوقت، لذا لا بد من العمل على الابتكار والاستحداث للأدوات التمويلية المتعددة لتتماشى مع التطور والتنوع الذي تشهده الحاجات التمويلية للمؤسسات الناشئة، من هنا يبرز دور التمويل الإسلامي، حيث مع تنوع الأدوات المالية الإسلامية وجدت العديد من المؤسسات الناشئة في العديد من دول العالم التمويل الإسلامي البديل الأمثل للتمويل التقليدي.

3. البحث والتطوير: يعتبر البحث والتطوير للمؤسسة الناشئة العصب الرئيسي لها، فكون أن نشاطها قائم على فكرة إبداعية حديثة وتعتمد في أعمالها التجارية على الإبداعات التكنولوجية، فالبحث والتطوير يعتبر المغذي الرئيسي لها، ويقصد به كل الجهود التي تتضمن تحويل المعارف المصادق عليها إلى حلول فنية في صور أساليب أو طرق إنتاج ومنتجات مادية، استهلاكية أو استثمارية،

تباشر هذه النشاطات إما في مخابر الجامعات " مخابر البحث العلمي داخل المؤسسات الجامعية"، أو في مراكز البحث التطبيقي " مراكز البحث التي تضعها الدولة"، أو في المؤسسات ذاتها، حيث يمارس البحث والتطوير كوظيفة من وظائف المؤسسة، متكونة من عمال، وسائل، وإجراءات التسيير وكلها مجندة لإنجاز مشاريع البحث والتطوير، و يقوم بالإشراف على الوظيفة مسؤول يسمى مدير البحث والتطوير يقوم بتوجيه العمال بغية تنفيذ النشاطات المعنية بالوظيفة حسب المشاريع المحددة، وعادة ما يكون البحث والتطوير وظيفة من وظائف المؤسسات الضخمة أو الصناعية التي تتوفر على مخابر وإمكانات مادية وبشرية معتبرة¹.

بالتالي فالمؤسسات الناشئة هي مشاريع فنية قائمة على توليد الأفكار التكنولوجية الإبداعية الجديدة وتحولها إلى منتجات وخدمات تجارية جديدة وقابلة للاستمرار، وذات إمكانات نمو عالية، لذلك فهي تختلف عن المؤسسات التقليدية بسبب طبيعتها

الإبداعية القائمة على عنصر الابتكار والبحث والتطوير، لذا فنجد أن أهم عنصر يهتم به رائد الأعمال في هذه المؤسسات هو نظام البحث والتطوير الذي يدعم مؤسسته.

ثانياً. دور البحث والتطوير في دعم المؤسسات الناشئة وتحدياته

تحتل وظيفة البحث والتطوير مكانة هامة في تنظيم المؤسسة، بكيفية تسمح بالتنقل الجيد للمعلومات، سواء كانت خارجية عبر وظيفة التسويق، أو من مشاكل فنية تجابه العملية الإنتاجية من خلال وظيفة الإنتاج وكذلك المعلومات الناتجة عن العلم والتكنولوجيا المتاحة، وقبل التفصيل في الدور الذي يلعبه نظام البحث والتطوير في دعم المؤسسات الناشئة، لا بد من الإشارة إلى أنه يرتبط نجاح الدور الذي يلعبه نظام البحث والتطوير في هذه المؤسسات بطبيعة سياسات البحث والتطوير ذاتها والمنتجة من طرف إما على مستوى الدولة أي على المستوى الكلي، أو على مستوى المؤسسة أي على المستوى الجزئي، وذلك كما يلي:

1. السياسات المنتهجة على المستوى الكلي: تساهم الدولة بشكل كبير في تشجيع وإرساء نشاطات البحث والتطوير على المستوى الوطني، ومن السياسات التي تمارسها الدولة لتعزيز هذه النشاطات ما يلي:

أ- السياسات المالية والضريبية: بحيث يمكن للدولة أن تؤثر بشكل كبير وإيجابي على نشاطات البحث والتطوير من خلال تبني بعض السياسات المالية والضريبية والتي تمس عدة جوانب منها:

- التخفيض أو الإعفاء من الضرائب، مما يسمح للمؤسسات من الاعتماد على قدرة تمويلها الذاتية بإعادة استثمار مبالغ الضرائب غير المدفوعة، وتحفيز المؤسسات الاقتصادية في تقوية وتعزيز الجانب البحثي لديها بغية الرقي بالمنتجات والخدمات المقدمة إلى أعلى درجة؛

- التمويل بالقروض، كون أن تمويل المؤسسات الناشئة يحتاج إلى مبالغ ضخمة خاصة في جانب البحث والتطوير، لا يمكن توفيرها إلا من خلال المصارف، إضافة إلى أن استغلال إبداعات المنتج والطرق الفنية الجديدة يحتاج إلى قروض ومساعدات مالية، لذا يجب على الدولة المساهمة في تمويل هذا الجانب داخل المؤسسة.

ب. السياسة التصنيعية: أي تعزيز جهاز الإنتاج الصناعي، بالاستثمار فيه وذلك بإقامة وحدة إنتاجية أو التوسع في وحدة صناعية فعلية، ما يستدعي مباشرة نشاطات البحث والتطوير والإبداع التكنولوجي وتعزيزها.

ج. إنشاء مراكز البحث العلمي والتطبيقي: والتيتنشأ بغرض تركيز الجهود والموارد لحل المشاكل التي تصادف المؤسسات الاقتصادية في تأدية نشاطاتها في أقرب وقت وبنظرة شاملة، أي من مختلف الزوايا والجوانب المتعلقة بالمشكلة، كما يمكن التمييز بين نوعين أساسيين من المراكز، مراكز قائمة حسب القطاعات الاقتصادية والفروع الصناعية، ومراكز قائمة على مستوى الوطن وعادة ما تنشأ قبل النوع الأول.

2. السياسات المنتهجة على المستوى الجزئي:

أ. الحوافز: أي تحفيز العمال لبذل مجهوداتهم في مجال الإبداع التكنولوجي والبحثي، ولتنمية حسهم الإبداعي، من خلال تحفيزهم بعلاوات وهدايا وجوائز لأصحاب الاختراعات والمبدعين.

ب. الارتباطات: بإنشاء علاقات وطيدة مع مراكز البحث العلمي والتطبيقي، لسد النقص في الإمكانيات والقدرات، وكذا الاستفادة من المعارف والخبرات.

كما اطلعنا عليه سابقاً، نجد أن للبحث والتطوير دور هام في الرفع من القدرة الإبداعية للمؤسسة الناشئة، بالإضافة إلى أنه يلعب عدة أدوار أخرى منها:

- التحكم في تكاليف المنتجات وجودتها؛
 - وضع الحلول للمشاكل التي تواجهها انطلاقاً من قواعد المعلومات التي تمتلكها؛
 - تحقيق قاعدة تكنولوجية متطورة تساهم في تسهيل المهام داخل المؤسسة الناشئة وتسريعها؛
 - دراسة السوق دراسة دقيقة، حيث تساهم عمليات البحث الفعالة في توفير المعلومات الضرورية والوصول إلى وضعية السوق الحقيقية في أقل وقت ممكن ما يخدم دورة حياة المؤسسة الناشئة؛
 - تطوير عمليات الإنتاج وابتكار منتجات جديدة؛
 - تسويق المنتجات بطرق أكثر حداثة تستهدف الشريحة الملائمة من العملاء وتستوفي جميع متطلباتهم؛
 - التفاعل مع عناصر البيئة الخارجية من خلال توفير إمكانيات المؤسسة بما يحقق رضا العملاء؛
 - توفير استقلالية كبيرة للمؤسسة الناشئة لوضع وتسيير سياسة إبداعية؛
 - ضمان جانب من السرية والثقة في نشاط المؤسسة الناشئة؛
 - الرفع من مبيعات المؤسسة نتيجة ابتكارها لمنتجات تلي احتياجات الأفراد ولا تقدمها المؤسسات الأخرى، وضمان الوفرة فيها بسعر ملائم بفضل ابتكار تسهل عملية الإنتاج وترفع الإنتاجية وتخفف التكاليف؛
 - توفير الحماية القانونية اللازمة للأفكار والإبداعات والاختراعات للحد من التقليد والسرقة.
- رغم الدور الكبير الذي يلعبه نظام البحث والتطوير، في تحديد مدى نجاح المؤسسات الناشئة من عدمه، ورغم أن نشاطها يقوم عليه بشكل أساسي، إلا أنه يواجه بالعديد من التحديات، منها أن المؤسسات الناشئة هي في الأصل مؤسسات حديثة النشأة لا يمكنها ضم وظيفة البحث والتطوير ضمن هيكلها التنظيمي، كونها غير قادرة على تحمل التكاليف التي تستدعيها هذه الوظيفة، من آلات ومعدات وحوافز مالية للمخترعين والمبدعين، ولا تملك ضمن هيكلها الوظيفي خبراء ومخترعين، ما يستوجب على المؤسسة في هذه الحالة الاستعانة بمراكز البحث والتطوير الوطنية.

بالتالي فإهم تحدي تواجهه المؤسسة الناشئة في ممارسة نشاطات البحث والتطوير نجد مشكلة التمويل، ففي حالة استطاعت المؤسسة التوصل إلى براءة اختراع أو إلى منتج جديد مطور، سيكلفها الأمر تكاليف أكثر، كما أن القيام بنشاط البحث والتطوير لوحده يحتاج إلى أدوات بحث واستقصاء، ومواد أولية للتصنيع، وتكاليف الاستعانة بخبراء خارج المؤسسة، وكذا

تكاليف مالية متنوعة، ما يعيق سيرورة نشاطها، فكما تناولناه من قبل فالمؤسسة الناشئة تعتمد على النمو السريع، بالتالي ستضطر المؤسسة الناشئة في هذه الحالة الاستعانة بتمويل خارجي ألا وهو القروض، لكن التمويل بالقروض سيكلفها هو الآخر نسب فوائد معتبرة، لذا لا بد عليها البحث في أساليب تمويلية أخرى، من هنا تنطلق فكرة الاستعانة بعقود التمويل الإسلامية.

المحور الثالث: دور صيغة الاستصناع في دعم البحث والتطوير في المؤسسة الناشئة

تتعرض المؤسسات الناشئة في مسيرتها ونموها إلى العديد من العقبات، أولها وأهمها عقبة التمويل، فتواجه في أدائها لمهامها ووظائفها مشكلة تغطية تكاليف هذه المهام، لذا عادة ما تلجأ للتمويل بالقروض والذي يثقل كاهلها بنسب الفائدة، لذا وجد الباحثين المهتمين بدراسة تعزيز نمو المؤسسات الناشئة في التمويل الإسلامي وعقوده السبيل الأمثل والمورد المالي الكفء لتغطية نفقات هذه المؤسسة خاصة نفقات البحث والتطوير.

أولاً. دور التمويل الإسلامي في تعزيز المؤسسات الناشئة

للتمول الإسلامي عدة عقود وأدوات تمويلية، تفتح أمام المؤسسات الناشئة المجال للاختيار والمفاضلة فيها حسب احتياجها، بحث كل عقد تمويلي إسلامي يوفر للمؤسسة ميزات معينة وذلك كما يلي:

– **المضاربة:** تكون المضاربة بين طرفين، صاحب المال أو رب المال (المالك المستفيد) الذي يقوم بإعطاء مبلغ من المال للطرف الثاني وهو الطرف المضارب والذي يكون في هذه الحالة المؤسسة الناشئة لتستخدم المال بطريقة متفق عليها بعقد، ثم تقوم المؤسسة الناشئة برد المال لصاحبه (قد يكون في أغلب الأحيان المصرف الإسلامي) مع جزء من الأرباح والجزء الباقي تستفيد به المؤسسة، ما يوفر المجال واسعاً أمام أصحاب المهارات للإبداع والتميز وتسخير مواهبهم في الإنتاج والابتكار بعيداً عن عوائق الأموال، حيث يبذل العامل في المؤسسة الناشئة قصارى جهده وحرصه على النجاح في المشروع والارتقاء به بصفته شريك في الربح الناتج منه، كما نجد أن المؤسسة في هذه الحالة استفادت من تمويل واستفادت من الأرباح أيضاً وحتى أن فشل المشروع تتقاسم المؤسسة الخسارة مع صاحب المال، عكس التمويل التقليدي الذي تستفيد منه بتمويل لكن تحسر في نفس الوقت نسب الفائدة وتكون الخسارة للمؤسسة والربح المؤكد للمقرض.

– **المشاركة:** تكون المشاركة في الاشتراك برأس المال والعمل بين الطرفين، المؤسسة الناشئة والطرف الثاني الممول، والذي يعين المؤسسة في تكاليف نشاطها، ويكون توزيع واقتسام الأرباح والخسائر محدد حسب العقد، ويوفر عقد المشاركة للمؤسسات الناشئة المرونة في تطبيق هذه الأسلوب في جميع مشاريعها على اختلاف أنماطها، كما يمكنها من تمويل صادراتها إن توفرت عن طرق فتح الاعتمادات المستندية للمنتجات التي تحتاج إلى تمويل نقدي لإنتاجها ثم تصديرها.

– **المرابحة:** هي أن يقوم طرف بشراء سلعة وتملكها ثم إعادة بيعها بهامش ربح متفق عليه، وتستخدم المؤسسات الناشئة هذه الصيغة لشراء سلعة معينة مثل الآلات وغيرها من المعدات اللازمة لبدء نشاطها، وتستخدم المؤسسة هذه الصيغة في تمويل شراء

الوحدات الإنتاجية أو المواد الخام ومستلزمات التشغيل، بالتالي فالمراجعة تلعب دور حيوي وفعال في دعم نشاط هذه المؤسسة بتوفير المستلزمات اللازمة له من جهة، ومساعدتها في تصريف منتجاتها إلى الأطراف الخارجية المستفيدة من جهة أخرى.

- **الإيجارة:** والتي تلتزم من خلالها شركة متخصصة في تأجير الأصول للمؤسسات الناشئة والمشاريع الصغيرة أو بتدخل مصرف إسلامي، بتأجير أصل ونقل الحق الانتفاع بملكيتها إلى المؤسسة الناشئة لفترة معينة نظيرة أفساط حسب الاتفاق، حيث تتناسب هذه الصيغة المؤسسات الناشئة التي تحتاج في بداية نشاطها إلى مطابع ومصانع تعبئة وتغليف وكذا الأجهزة والمعدات، منها ما تحتاجها لفترة محددة، منها ما تحاول تملكها بالإيجارة المنتهية بالتمليك، التي من خلالها تستطيع دفع ثمن الأصل بعد دفع جميع الأقساط ليصبح في نهاية مدة التأجير ملك للمؤسسة.

- **السلم:** هي عملية بيع يتعهد من خلالها البائع بتقديم مجموعة من السلع للمشتري في تاريخ آجل مقابل مبلغ محدد يقدم عاجلاً، وعادة ما يستخدم السلم في المؤسسات الناشئة التي تقوم بإنتاج منتجات نهائية أو سلع تستخدم في مراحل إنتاجية أخرى لشركات كبيرة، حيث تقدم هذه الشركات المبلغ المالي لتكون هي المشتري وتتعهد المؤسسة الناشئة بتقديم هذه المنتجات أو السلع في تاريخ لاحق؛

- **المزارعة:** والتي تكون عبارة عن مشاركة بين طرفين أحد الطرفين يوفر الأرض والآخر يزرعها والنتج يكون مناصفة بين صاحب الأرض وزارعها، وتستفيد المؤسسة الناشئة المهتمة بتطوير المنتجات الزراعية بأحدث التكنولوجيات، من خلال أن يوفر لها المصرف الأرض وتقوم هي بتطبيق سياساتها الزراعية؛

- أما بالنسبة للتمويل بعقد الاستصناع فيتم التفصيل فيه في العنصر الموالي.

ثانياً. دور الاستصناع في تعزيز المؤسسات الناشئة

يمكن القول أن للإستصناع دور هام في تمويل المؤسسات الناشئة تمويلًا ماديًا، وذلك كما يلي:

- تتفق المؤسسة الناشئة مع المصرف الإسلامي أو شركة متخصصة في التمويل بالاستصناع على القيام بتصنيع ما يرغبه رجل الأعمال من وحدات إنتاجية أو عقارية، ثم دفع المبلغ أو تقسيطه، ويمكن أن تتفق المؤسسة الناشئة مباشرة مع المصنع، وذلك للمساهمة في إنشاء وتصنيع وحدات جديدة لم تكن موجودة، مثل تصنيع خطوط إنتاج جديدة أو مباني سكنية إلى غير ذلك، ويناسب عقد الاستصناع المؤسسات الناشئة التي ترغب في التوسع في حجم أعمالها عن طريق زيادة خطوط الإنتاج الحالية أو إنشاء وحدات عقارية لوحدة التجميع إلى غير ذلك من أساليب التوسع في المؤسسات الناشئة، في هذه الحالة تكون المؤسسة الناشئة مستصنع، وفي حالة تدخل المصرف الإسلامي مستصنع أول.

وللاستصناع أيضاً دور هام في توفير تمويل مالي لأصحاب المؤسسات الناشئة من خلال:

- تحديد سلع معينة بمواصفات محددة وتكليف المؤسسات الناشئة بإنتاجها وتسليمها للهيئات المتخصصة لتتولى تسويقها، أو للأفراد التي طلبت تصنيعها خصيصاً، ويمكن بهذا الشكل تمويل المؤسسات الناشئة وتنمية أعمالها وفقاً لبرنامج معين لإنتاج السلع يحتاجها السوق، أو تحتاجها بعض المشروعات الصغيرة أو المتوسطة أو حتى الكبيرة، وفي هذه الحالة تكون المؤسسة الناشئة صانع أو صانع ثاني من خلال عقد استصناع موازي يكون المستصنع الأول أحد الأطراف و الصانع الأول (المستصنع الثاني) مصرف إسلامي.

ثالثاً. تأثير عقود الاستصناع على نظام البحث والتطوير للمؤسسات الناشئة

من خلال المعلومات التي توصلنا إليها مسبقاً يمكن استنتاج دور الإستصناع في تعزيز وظيفة البحث والتطوير في المؤسسة الناشئة، وذلك من خلال:

- **الحالة الأولى:** في حالة كانت المؤسسة الناشئة مستنعة، وعند احتياجها في أداء مهام البحث والتطوير إلى معدات خاصة بتطوير والمنتجات، يمكنها الاستفادة منها بطلب تصنيعها من عند مصنع مختص بعقد الاستصناع؛

- **الحالة الثانية:** في حالة كانت المؤسسة صانعة، ستستفيد من أرباحها عن السلع والمنتجات التي صنعتها وتوجهها في الرفع من وظيفة البحث والتطوير، وذلك إما باقتناء معدات تسهل عملية البحث والتطوير، أو تقدم حوافز، علاوات، وزيادات في الأجور للموظفين المعنيين بمهمة البحث والتطوير، وذلك لتشجيعهم على تنمية وتطوير قدراتهم، ونجد تطبيق هذه الحالة يكون بشكل خاص عند قيام المؤسسة الناشئة بمهام البحث والتطوير في مراكز وطنية، حيث تستفيد من التمويل بتغطية تكاليف هذه الأنشطة.

وفي كلتا الحالتين يلعب الاستصناع دور مهم في تشجيع نشاطات البحث والتطوير في المؤسسة الناشئة، سواء من خلال دعم القدرة التكنولوجية بعمله على توفير الأدوات والمعدات والأجهزة التي تحتاجها هذه الأنشطة بجودة وحسب المواصفات المطلوبة وبشكل دقيق، ومن خلال أيضاً تغطية جميع تكاليف ونفقات هذه الأنشطة ودعم القدرة الإبداعية للأفراد المكلفين بمهام البحث والتطوير، بتقديم الحوافز والعلاوات المشجعة لهم، وتحسيسهم بدورهم الفعال في دعم عجلة النمو للمؤسسة، وكذا توفير التكاليف التي كانت ستخسرهما المؤسسة في شكل فوائد على القروض.

خاتمة:

في الأخير يمكن القول أن لأدوات التمويل الإسلامي صرح واسع من الخصائص والمميزات التي تساهم بشكل كبير في حل المشاكل الاقتصادية، خاصة مشاكل التمويل على مستوى الوحدات الاقتصادية، فكون أن التمويل الإسلامي يقوم على مبدأ

المشاركة في الربح والخسارة، والعمل على مقابلة كل تمويل بمقابل حقيقي، بالإضافة إلى أدواته في مختلف المجالات حتى المجالات الزراعية، ومرونتها واستطاعتها الكبيرة في التكيف مع مختلف المشروعات الاقتصادية مهما كانت ضخامتها وكبر آجالها، ما يتيح فرصة ثمينة أمام المؤسسات للاستفادة من بحر التمويل الواسع حسب احتياجاتها، خاصة المؤسسات الحديثة أو الناشئة، التي يعد الحصول على التمويل المناسب من أهم العقبات التي تواجهها، كونها لا تتوفر على رؤوس الأموال الكافية التي تمكنها من ممارسة نشاطاتها، وكون أن المؤسسة الناشئة تقوم على المشاريع الإبداعية وأنشطتها المعتمدة على القدرات التكنولوجية والابتكارية، وهدفها في النمو السريع والفعال، عادةً ما تواجه في بداية دورة حياتها مشكلة تغطية التكاليف خاصة تغطية تكاليف البحث والتطوير، وقد جاءت هذه الورقة البحثية لطرح الاستصناع كأهم أداة تمويلية إسلامية تساهم في تعزيز نشاطات البحث والتطوير في المؤسسة الناشئة، من هذا المنطلق توصلت دراستنا إلى العديد من النتائج منها:

- الاستصناع هو أحد أهم عقود التمويل الإسلامي القائمة على مبادئ الشريعة الإسلامية، وهو الطلب الذي يقدمه المشتري (المستصنع) إلى الطرف الثاني (المصنع) لتصنيع سلعة ما بمواصفات معينة وفي آجال محددة، مقابل ثمن يدفع مقدماً أو مؤجلاً على دفعة واحدة أو على عدة دفعات حسب اتفاق الطرفين؛

- يتفرع عقد الاستصناع إلى أربع أنواع أساسية، الاستصناع العادي، الاستصناع الموازي، الاستصناع المقسط، وسندات الاستصناع؛

- تعرف المؤسسة الناشئة على أنها مشروع ريادي، عادة ما يكون نشاط تجاري ناشئ حديثاً وسريع النمو يهدف إلى تلبية احتياجات السوق من خلال تطوير نموذج أعمال قابل للتطبيق حول منتج أو خدمة أو عملية أو منصة مبتكرة؛

- تمتلك المؤسسة الناشئة دورة حياة مثل المؤسسات الأخرى تنطلق من بداية ظهور الفكرة، ثم مرحلة البذرة أو النمو، إلى مرحلة تسويق المنتج وتصاعد المبيعات، ثم التوسع الجغرافي وتكرار نموذج العمل، لتصل في النهاية إلى مرحلة التخرج؛

- من أهم شروط قيام المؤسسة الناشئة توفر نشاطات البحث والتطوير كون أن نشاطها قائم على فكرة إبداعية حديثة وتعتمد في أعمالها التجارية على الإبداعات التكنولوجية، فالبحث والتطوير يعتبر المغذي الرئيسي لها؛

- تمارس أنشطة البحث والتطوير إما على المستوى الكلي أي على مستوى الدولة من خلال مراكز مخصصة، أو على المستوى الجزئي، من خلال وحدة داخل المؤسسة مخصصة لذلك؛

- تحتل وظيفة البحث والتطوير مكانة هامة في تنظيم المؤسسة، بكيفية تسمح بالتنقل الجيد للمعلومات، سواءً كانت خارجية عبر وظيفة التسويق، أو من مشاكل فنية تجابه العملية الإنتاجية من خلال وظيفة الإنتاج وكذلك المعلومات الناتجة عن العلم والتكنولوجيا المتاحة؛

- أهم تحدي تواجهه المؤسسة الناشئة في ممارسة نشاطات البحث والتطوير نجد مشكلة التمويل، ففي حالة استطاعت المؤسسة التوصل إلى براءة اختراع أو إلى منتج جديد مطور، سيكلفها الأمر تكاليف أكثر، كما أن القيام بنشاط البحث والتطوير لوحده يحتاج إلى أدوات بحث واستقصاء، ومواد أولية للتصنيع، وتكاليف الاستعانة بخبراء خارج المؤسسة، وكذا تكاليف مالية متنوعة، ما يعيق سيرورة نشاطها؛

- للتمويل الإسلامي عدة عقود وأدوات تمويلية، تفتح أمام المؤسسات الناشئة المجال للاختيار والمفاضلة فيها حسب احتياجها، منها المضاربة، المشاركة، المرابحة، الإيجارة، الاستصناع، السلم، المزارعة؛

- يلعب الاستصناع دور مهم في تشجيع نشاطات البحث والتطوير في المؤسسة الناشئة، سواء من خلال دعم القدرة التكنولوجية بعمله على توفير الأدوات والمعدات والأجهزة التي تحتاجها هذه الأنشطة، وتغطية جميع تكاليف ونفقات هذه الأنشطة ودعم القدرة الإبداعية للأفراد المكلفين بمهام البحث والتطوير، وكذا توفير التكاليف التي كانت ستخسرهما المؤسسة في شكل فوائد على القروض.

المقترحات: من خلال النتائج المتوصل إليها، يمكن تقديم جملة من الاقتراحات لابد على كل دولة راغبة في تنمية نشاطات البحث والتطوير لتعزيز مؤسساتها الناشئة، محاولة تطبيق بعضاً منها وهي:

- تقوية القطاع المالي الإسلامي وتعزيز البنى التحتية المالية الإسلامية إرسائها لتوفير التمويل المناسب لمثل هذه المؤسسات؛
- تحسيس المجتمع والمؤسسات ورجال الأعمال بأهمية التمويل الإسلامي في توسيع وتطوير المشروعات وتقديم نماذج أجنبية عنها؛
- تشجيع إقامة المؤسسات الناشئة من خلال توفير المساحات والأراضي للقيام بالمشاريع وتدعيمها بالبنية الأساسية اللازمة؛
- تفعيل دور حاضنات الأعمال في الاقتصاد المحلي لدعم وتفعيل المؤسسات الناشئة؛
- العمل لى خلق كفاءات مبدعة يتم تكوينها خصيصاً ضمن الجامعات ومراكز التكوين المتخصصة، فوفتح دورات في مجال الـ **STARTUP** والمقاولاتية؛

- إنشاء مراكز بحث وتطوير على المستوى المحلي، وتدعيمها بمختلف المعدات اللازمة لتأدية هذه النشاطات؛
- تشجيع التعامل مع مراكز البحث والتطوير المحلية، بتقديم خصومات وتقليل تكاليف التعامل بها؛
- توفير الدولة لمؤسسات تجمع المصنعين في نفس المجال يتعاملون بعقود الاستصناع (مثلاً شركة المصنعين للأدوات الزراعية، شركة المصنعين الحرفيين، ...)، والتعريف بها في الوسط المؤسساتي.

قائمة الهوامش:

- . أنظر إلى: لسان العرب، الجزء الثامن، ص209، ومختار الصحاح، ص371.
- ⁱ. رفيق يونس المصري، المصارف الإسلامية، دار المكتبي، دمشق، 2001، ص377.
- ⁱ. سامي محمود، دراسات إقتصادية إسلامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، المجلد 03، العدد02، السعودية، 1996، ص96.
- ⁱ. بوقطاية سلمى، طافر زهير، الاستصناع كآلية لدعم قطاع الصناعة في الجزائر بين الأهمية والتحديات، مجلة التكامل الإقتصادي، المجلد 09، العدد 01، 2021، ص 235.
- * المراجعة للأمر بالشراء: هي صيغة تمويل إسلامية يطلب من خلالها العميل من البنك شراء سلعة معينة محددة الأوصاف بعد الاتفاق على تكلفة الشراء وبيع البنك الإسلامي.
- ⁱ. بوقطاية سلمى، طافر زهير، مرجع سبق ذكره، ص 236.
- ⁱ. فليح حسين خلف، البنوك الإسلامية، عالم الكتب الحديثة، الأردن، 2006، ص 52-53.
- ⁱ Puhtila, startup companies : guide to start and launch your startu lp business in Tallinn Riga and Turku, Spring board, 04, Retrieved from : http://www.ltp.lv/wp-content/uploads/sites/74/2017/startup-manual_final.pdf , 2017, p04.
- *حاضنات الأعمال هي عبارة عن دعم لأعمال حرة عن طريق تزويدها بمجموعة من موارد الدعم والخدمات المصممة والتي تتم إدارتها من قبل إدارة الحاضنة، والتي اما ان تقوم الحاضنة بتزويدها للشركات الناشئة بشكل مباشر أو عن طريق شبكة من علاقاتها.
- ⁱ. مدونة قيس، الشركات الناشئة الجزء الثاني: مراحل الشركات الناشئة، (بتصرف)، على الموقع: <https://caramellaapp.com/kais/SkJXnEG3G/alshrkat-alnasheh-aljza-althany-almrah>، تاريخ الاطلاع: 25-2023-08.
- ⁱ. بن عياد جلييلة، دور المؤسسات الناشئة في التنمية الاقتصادية، مجلة الدراسات القانونية، المجلد 08، العدد 01، 2022، ص163.
- ⁱ. ساكر محمد العربي، حوكمة وظيفة البحث والتطوير في المؤسسة الاقتصادية، (بتصرف)، ملتقى دولي حول الابداع والتغيير التنظيمي في المنظمات الحديثة: دراسة وتحليل تجارب وطنية ودولية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سعد دحلب، البلدة، يومي 18 و 19 ماي 2011، ص8.
- ⁱ. نفس المرجع أعلاه، ص10.
- ⁱ. دريدي منيرة، حروش سلمى، دور البحث والتطوير في تنمية القدرة التنافسية للمؤسسات، مجلة إيليزا للبحوث والدراسات، (بتصرف)، المجلد 04، العدد01، 2019، ص 143
- ⁱ. حيسن عبد المطلب الأسرج، دور التمويل الإسلامي في تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، (بتصرف)، المؤتمر الدولي الأول في المصارف الإسلامية ودورها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، جامعة السلطان مولاي سليمان، المغرب، 2012، ص12.
- ⁱ. نفس المرجع أعلاه، (بتصرف)، ص13.
- ⁱ. نفس المرجع أعلاه، (بتصرف)، ص13.

الصعوبات والمشاكل التي تواجه المؤسسات الناشئة وسبل تفاديها

Difficulties and problems facing startups and ways to avoid them

طالبة دكتوراه: بسكري نورالهدى - جامعة 20 اوت سكيكدة

nh.biskri@univ_skikda.dz

ملخص:

هدفت هذه الدراسة الى توضيح مفهوم المؤسسات الناشئة ومختلف الصعوبات والمشاكل التي تواجه المؤسسات الناشئة وسبل تفاديها، وهذا من خلال ابراز اهم الصعوبات والمشاكل التي تقف امام المؤسسات الناشئة وعرض السبل والحلول الممكنة لتشجيع الافراد نحو خلق مؤسسات ناشئة والتي تفتح لهم افاقا واعدة للتوسع والنمو من خلال تقديم منتجات وخدمات جديدة. توصلت الدراسة الى ان المؤسسات الناشئة تواجه عدة صعوبات ومشاكل وكانت أبرزها ضعف اليات الدعم والتمويل اللازمة للمؤسسات الناشئة وحتى يتم تفادي تلك الصعوبات والمشاكل فانه توجد عدة سبل وحلول ممكنة أهمها توفير الدعم المالي لها وتفعيل نشاط حاضنات الاعمال.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الناشئة، الابتكار، الصعوبات، السبل

Abstract:

This study aimed to clarify the concept of startups and the various difficulties and problems facing startups and ways to avoid them, and this by highlighting the most important difficulties and problems that stand in front of startups and presenting possible ways and solutions to encourage individuals towards creating startups that open up promising horizons for them expansion and growth by providing new products and services.

This study concluded that startups face several difficulties and problems, the most prominent of which is the weakness of the support and financing mechanisms necessary for startups, in order to avoid these difficulties and problems, there are several possible ways and solutions, the most important of

which is providing financial support to them and activating the activity of business incubators.

Key words: startups, innovation, difficulties, ways

JEL Classification Codes: M13 ,O16

مقدمة:

في ظل التحولات الاقتصادية التي يشهدها العالم، أصبحت المؤسسات الناشئة أكثر أهمية من أي وقت كان لدعم التقدم الاقتصادي، حيث أنها تمثل النواة الصغيرة التي يمكن لها ان تنمو وتتطور وتتحوّل الى شركات عملاقة وناجحة وقوية تساهم في التنمية الاقتصادية والاجتماعية وتوفير فرص العمل، وأصبحت تحظى بمكانة جوهرية في النشاط الاقتصادي نظرا لمساهمتها فيه وقدرتها على دفع عجلة النمو الاقتصادي، حيث تسمح المؤسسات الناشئة بتدعيم وتحفيز العمل المقاوم في عدة قطاعات اقتصادية، كما أنها تساهم بتعزيز الابتكار وتحفيز روح المبادرة الفردية والنزعة نحو الاستقلالية والتوجه الريادي للأفراد، حيث تمثل احد الخيارات المفضلة والجديدة للشباب المبتكر والطموح الذي يعمل ويسعى جاهدا لتحويل أفكاره المبتكرة الى واقع عملي ملموس، فهي فرصة للاستثمار في الأفكار والمشاريع الجديدة .

تعد المؤسسات الناشئة خيار استراتيجي ملائم لدعم التطور الاقتصادي نظرا لسهولة انشائها وقدرتها الكبيرة على التكيف والتأقلم مع مستجدات التغييرات المختلفة إضافة لدورها الفعال في توفير مناصب الشغل وخلق الشروة على المستوى المحلي والوطني، وبالتالي تحقيق التنمية الاجتماعية والاقتصادية لكن في المقابل ذلك فهي تواجه عدة صعوبات ومشاكل تؤدي لفشلها وعدم نجاحها ومن جهة أخرى توجد عدة سبل وحلول لتفادي وقوع ذلك.

وفي هذا السياق يمكن طرح التساؤل الرئيسي التالي:

كيف يمكن تفادي مختلف الصعوبات والمشاكل التي تواجه المؤسسات الناشئة؟

وتنبثق من التساؤل الرئيسي عدة تساؤلات فرعية:

– ماهي المؤسسات الناشئة؟

ماهي اهم مميزات المؤسسات الناشئة؟

– ماهي أبرز الصعوبات والمشاكل التي تواجهها المؤسسات الناشئة؟

- ماهي اهم السبلوالحللول الممكنة لتفادي وقوع المؤسسات الناشئة في مختلف الصعوبات والمشاكل؟

أهمية الدراسة:

تستمد هذه الورقة البحثية أهميتها من أهمية الموضوع المبحوث فيه، حيث تم التطرق للمفاهيم النظرية المتعلقة بالمؤسسات الناشئة ومميزاتها، وتم تسليط الضوء على ابراز اهم الصعوبات والمشاكل التي يمكن لها ان تعيق مسار المؤسسات الناشئة، وتم عرض مختلف الحلول والسبل الممكنة التي تمكن من تفادي فشل المؤسسات الناشئة.

اهداف الدراسة:

تجسد هذه الورقة البحثية جملة من الأهداف والتي تتمثل في:

- توضيح مفهومالمؤسسات الناشئة ومميزاتها.
- تحديد أبرز الصعوبات والمشاكل التي تحول دون نجاح ونمو المؤسسات الناشئة.
- عرض مختلف السبل والحلول الممكنة لتعزيز نجاح المؤسسات الناشئة.

منهج الدراسة:

من اجل الإجابة على الإشكالية السابقة والامام بجوانبها الفرعية تم الاعتماد على المنهج الوصفي لأنه المنهج الملائم والمناسب نظرا لطبيعة موضوع الدراسة، حيث تم الاعتماد على عدة مصادر عربية واجنبية من مقالات وكتب واطروحات للإلمام بالموضوع، وتم التطرق لمختلف المفاهيم ذات الصلة بالمؤسسات الناشئة، وتسليط الضوء على الصعوبات والمشاكل التي تواجهها المؤسسات الناشئة وعرض اهم السبل الممكنة لتفادي ذلك.

1-تعريف المؤسسات الناشئة:

تعرف المؤسسات الناشئة start up على انها مؤسسة جديدة يقوم بتأسيسها ربايون وذلك من خلال جمعهم للأفكار التجارية والمصادر التمويلية، كما تعرف أيضا على انها منظمة مؤقتة تقوم بالبحث عن نماذج اعمال اقتصادية قابلة للتكرار والتطوير(Aicha Bekaddour, 2020,p534)، وتدعى ايضا مؤسسات بدء التشغيل، اي انشاء وخلق المشاريع بدءا من الصفر، ولها احتمالية النمو والتوسع او الفشل في اجل قصير، وتشمل معايير النمو العالمية في ارتفاع الحصص السوقية، زيادة الإيرادات والعائد على الاستثمار، عدد الزبائن، كما يمثل معيار التوظيف والتشغيل الأكثر انتشارا(فاطمة بكدي، فاطمة الزهراء خبازي، 2021،ص533)، وعليه فان المؤسسات الناشئة هي مؤسسات بدأت للتو بالتطور ويتم تمويلها وادارتها من طرف فرد واحد او مجموعة وتقدم منتجات وخدمات لم يتم تقديمها سابقا (Márcio Alessandro De Lazzari, 2017,p16).

حسب ما جاء في المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 المتعلق بإنشاء الوطنية لعلامات "الشركات الناشئة" و"المشاريع المبتكرة" و"حاضنات الاعمال" وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها، وحسب ما جاء في المادة 11 تعتبر "مؤسسة ناشئة" كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري وتحترم المعايير الاتية (المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ، 2020، ص11):

- يجب الا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني (8) سنوات؛

- يجب ان يعتمد نموذج اعمال المؤسسة على منتجات او خدمات او نموذج اعمال او أي فكرة مبتكرة؛

- يجب الا يتجاوز رقم الاعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية؛

- ان يكون رأسمال الشركة مملوكا بنسبة 50% على الأقل من قبل الأشخاص الطبيعيين او صناديق استثمار معتمدة او من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة"؛

- يجب ان تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية؛

يجب الا يتجاوز عدد العمال 250 عامل.

أيضا تعرف بانها مؤسسات حديثة التأسيس أي مؤسسات شابة ويافعة في عالم الاعمال، وهو ما يؤكد اللفظ باللغة الأجنبية Start_up، أي كل مؤسسة حديثة النشاط في عالم الاعمال وتقدم منتجات وخدمات جديدة والتي تعتمد على التكنولوجيا والابتكار (لعمارة صارة، وفاء تينبات، 2021، ص82).

اذن المؤسسات الناشئة هي مؤسسات حديثة النشأة في مجال الاعمال وتوسعي لطرح منتجات وخدمات غير مقدمة سابقا، ويتم تأسيسها من طرف افراد يملكون أفكار ابتكارية ويطمحون للنمو والتوسع اعتمادا على الابتكار والتكنولوجيا.

2- مميزات المؤسسات الناشئة:

للمؤسسات الناشئة عدة مميزات والخصائص التي تميزها عن باقي الأنواع الأخرى من المؤسسات والتي تتمثل في: (حسين يوسف، صديقي اسماعيل، 2021، ص73؛ مصطفى بورنان، علي صولي، 2020، ص13)

➤ مؤسسة حديثة النشأة: حيث انها تبدأ بفكرة من قبل صاحب المشروع ثم تنتقل لتصبح "Scale_up" المؤسسة كبيرة او قد

تعرض للفشل في هذه الحالة تبحث عن الفرص الممكنة؛

- **الابتكار:** هو احدى المميزات الأساسية أي قدرة على الابداع والابتكار والتطور عن طريق تقديم منتجات وخدمات مبتكرة وتطوير منتجات متقدمة سابقا من خلال ادخال التحسينات والتعديلات عليها؛
- **إمكانية النمو والتوسع:** المؤسسة الناشئة هي المؤسسة التي يكون لديها إمكانية التطور والتوسع بشكل سريع سواء بزيادة الإنتاج والمبيعات والذي يسمح لها بتحقيق ربحا كبيرا؛
- **التكنولوجيا:** المؤسسات الناشئة هي مؤسسات التي تعتمد بشكل كبير على التكنولوجيا وتقوم بإشباع الحاجات والرغبات باستخدام الأساليب وطرق الحديثة والذكية.
- **المرونة:** المؤسسات الناشئة تكون صغيرة الحجم وهي موجهة نحو المستقبل المجهول وهنا تتعرض لعدة عراقيل خصوصا في مرحلة البداية وهنا يتحتم عليها الارتجال وهذا ما يستوجب توفر المرونة لأجل التصدي لمختلف الصعوبات والتحديات كما تتبع ايضا المؤسسات الناشئة الهيكل التنظيمي الحيوي، حيث يقوم فيها العاملون بعدة من المهام والوظائف حسب الضرورة وذلك بسبب انخفاض في اليد العاملة كما يمكن هذا الهيكل من توزيع وتقسيم المهام والعمل بسرعة أي تتمتع بمرونة عالية مع مختلف التغييرات؛
- **البحث عن نموذج أعمال :** المؤسسة الناشئة تسعى لتقديم وعرض منتجات وخدمات فريدة من نوعها وجديدة ولطرحها، فهي تبحث عن نموذج أعمال " Business Model " والذي يمثل المنطق الأساسي لها وحيث تقوم بمجموعة من التجارب في السوق المستهدف، حيث يضم عدة عناصر أساسية والتي تغطي المجال التالى (العملاء، العرض، البنية التحتية، الجدول المالي (بن لخضر السعيد وآخرون، 2020، ص ص 30-31)

وتتمثل هذه العناصر في:

أصناف العملاء Customer Segments، القيمة المقترحة Value Propositions، القنوات channels، إدارة علاقات العملاء Customer Relationships، مصادر الدخل Revenue Streams، الموارد الأساسية Key Resources، الأنشطة الأساسية Key Activities، الشركاء الأساسية Key Partnerships، هيكل النفقات Cost Structure (Osterwalder et al., 2010, pp 16_17).

مما سبق يمكن القول ان المؤسسات الناشئة لها عدة مميزات وخصائص تميزها عن غيرها من المؤسسات فهي مؤسسات حديثة في مجال الاعمال وتهدف لتحقيق النمو والتوسع انطلاقا من نموذج اعمال مميز لأعمالها الذي يمكنها من طرح منتجات وخدمات غير مألوفة، وهي تركز على عنصرى التكنولوجيا والابتكار كما انها تملك مرونة كبيرة للتأقلم والتكيف مع مختلف المستجدات والتغيرات.

3- الصعوبات والمشاكل التي تواجهها المؤسسات الناشئة:

تواجه المؤسسات الناشئة عدة صعوبات ومشاكل والتي يمكن تلخيصها في العناصر التالية: (الغرابوي، 2020، ص ص 25-26)

✚ نقص مراكز التأهيل والتدريب مما أدى لانخفاض الخبرة الفنية والإدارية ونقص الخبرة في مجال التدريب المهني لعدة وظائف؛

✚ ارتفاع تكاليف دراسات الجدوى وصعوبتها بسبب عدم توفر المعلومات اللازمة عن المنتجات والخدمات؛

✚ البيروقراطية التي تعد عائق امام المقاولين لإنشاء مؤسساتهم (بدر اوي سفيان, 2015,ص51)

✚ تعقد إجراءات الإدارة العمومية لإنشاء المقاولين للمؤسسات الناشئة؛

✚ النظام القانوني غير ملائم وموافق لاقتصاد السوق و القوانين متعددة وتتغير بسرعة (حديدان صبرينة, 2017,ص32).

✚ تتطلب البنوك الضمان الشخصي مثل سند ملكية الأرض حتى قبل معالجة الملف فهذا يمثل عقبة كبيرة امام المقاولين

✚ لإنشاء مؤسسات ناشئة وعدم القدرة على توفير الضمانات للبنوك (Makina, 2022,p4715).

✚ صعوبة إيجاد الزبائن و الحصول على ولائهم (Gómez, 2007,p248).

✚ إيجاد قنوات التوزيع الملائمة والمناسبة لخدمة العملاء (Kusumaningtyas et al., 2021,pp157_158)

✚ صعوبة الحصول على التمويل من طرف مؤسسات لتمويل لان المؤسسات الناشئة تتميز بانخفاض حجم اصولها الرأسمالية

✚ وتمثل هذه الأصول ضمانات التي تعتمد عليها مؤسسات التمويل لمنح الائتمان؛

✚ افتقار للخبرة والسجلات المالية في التعامل مع المعاملات المصرفية بسبب انخفاض الإمكانيات القائمة عليها وانخفاض

✚ الحد الأدنى من المستندات والسجلات؛

✚ محدودية التسويق وهو ما يؤثر على سرعة دوران الأموال المستثمرة وتسديد القروض (مصطفى بورنان، علي صولي،

✚ 2020،ص137).

✚ رواد الاعمال لا يملكون الخبرة اللازمة لتأسيس مؤسسة ناشئة لأنها تتطلب خبرات متنوعة؛

✚ تعاني مؤسسات الناشئة خصوصا التقنية منها من عدم قدرتها على الحصول على موظفين مناسبين بسرعة لإنجاز مشروع

✚ مستعجل (العمارة صارة، وفاء تينبات, 2021،ص93).

✚ يمكن القول ان من أبرز الصعوبات والمشاكل التي تواجهها المؤسسات الناشئة هي ضعف وقصور البيئة المشجعة والحفزة لها

✚ وغياب دور مراكز الخبرة والتأهيل التي تقف حجرة عقب امام الافراد لخلق مؤسساتهم الناشئة.

4-السبل والحلول الممكنة لتعزيز نجاح المؤسسات الناشئة:

- **تأهيل الموارد البشرية :** تعد الموارد البشرية من الموارد غير القابلة للنضوب، وحسن استثمارها أصبح أساسا للنشاط الإنتاجي في أي مؤسسة، وعليه فان الاستثمار في الموارد البشرية له أهمية كبيرة من خلال التعليم والتدريب المستمرين للمواكبة أحدث العلوم والأساليب، و عليه لابد من توفر القوى البشرية التي تستطيع التعامل مع التكنولوجيا، لأنها تمثل الرأس المال الفكري الذي يقوم بالتخطيط الاستراتيجي والتغلب على مختلف المشكلات، فمن دون العنصر البشري لن تتمكن المؤسسات الناشئة تحقيق أهدافها حتى وإن امتلكت أحدث المعدات والآلات والأجهزة الإلكترونية، وحتى يكون ذلك لابد من (مصطفى احمد امين, 2018،ص99):

-
- وجود قيادات تتعامل بكفاءة مع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات؛
- تطوير وتحسين مهارات العاملين عن طريق تحديد مختلف الاحتياجات الحالية والمستقبلية؛
- استقطاب أفضل الأشخاص المؤهلين وتوفير الخبراء والمتخصصين.
- **اليات الدعم القانونية:** من خلالوضع تنظيم تشريعي لهذا النوع من المؤسسات؛
 - **استحداث اليات اقتصادية:** التي تعمل لصالح دعم للمشروعات الناشئة؛
 - **تفعيل دور حاضنات الاعمال:** حيث انها تسمح بتنمية القدرات التنافسية لاحتضان الأفكار الابداعية للمؤسسات الناشئة وتقدم أيضا خدمات الدعم وتسهيل إقامة المشروعات وتوفير بيئة الاعمال؛
 - **تسهيل الإجراءات الإدارية:** حتى يتم انشاء المؤسسات الناشئة بكل سهولة(بن علي صليحة, 2022, ص ص216-218).
 - **استحداث نظام اعلامي فعال:** لجمع وتحليل ونر مختلف المعلومات الاقتصادية وتشجيع استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصال؛
 - **تنوع وتوسيع مصادر التمويل:** بالاعتماد على اليات جديدة كتعزيز القروض المصغرة، تنشيط شركات الراس المال المخاطر، الصيرفة الإسلامية؛
 - **تسهيل الحصول على التمويل البنكي:** من خلال تعزيز الثقة بين البنوك والمقاولين وتشجيع إدارة المخاطر على مستوى البنوك؛
 - **تعزيز الثقافة المقاولاتية:** من خلال التوعية وضمن كفاءة المقاول من خلال التكوين والتعليم المقاولاتي ؛
 - **تثمين الأبحاث العلمية:** من خلال تشجيع انشاء المشاريع الابتكارية ونقل التكنولوجيا وتعزيز التعاون ما بين مراكز الأبحاث والجامعات مع هيئات الدعم المقاولاتية؛
 - **تحسين بيئة المشاريع المقاولاتية:** خاصة في جانب الرسوم والضرائب(امينة مزيان،إيمان خديجة عماروش, 2018, ص ص112-113).
- مما سبق نتوصل انه حتى تتفادى المؤسسات الناشئة مختلف الصعوبات والمشاكل التي تعترضها لابد من تهيئة البيئة الملائمة والداعمة لها من توفير لأليات الدعم القانونية والمالية وتسهيل الإجراءات الإدارية بالإضافة لتعزيز نشر الثقافة المقاولاتية من خلال التعليم والتكوين للأفراد، فكل هذا يدفع ويحفز الافراد ذوي الأفكار الإبداعية والابتكارية من إنشاء مؤسساتهم الناشئة.

الخلاصة:

- بعد دراستنا لموضوع صعوبات ومشاكل التي تواجه المؤسسات الناشئة وسبل تفاديها توصلنا الى جملة من النتائج التالية:
- المؤسسات الناشئة هي مؤسسة حديثة النشأة وتسعى لتقديم منتجات وخدمات غير مقدمة مسبقا،
 - تتميز المؤسسات الناشئة بعدة مميزات التي تساعد على النمو والتوسع وتحقيق الأرباح من أهمها انما تعتمد على الابتكار والتكنولوجيا في اعمالها،
 - تواجه المؤسسات الناشئة عدة صعوبات ومشاكل تحول دون نجاحها ومن أبرزها ضعف وقصور البيئة الداعمة والمشجعة لها من بيئة قانونية ودعم مالي وتعقيد الإجراءات الإدارية،
 - حتى تتمكن المؤسسات الناشئة من النجاح وتفادي مختلف الصعوبات والمشاكل كان لزاما على الدولة تهيئة المناخ الملائم والمناسب لها وتفعيل دور حاضنات الاعمال وتقديم الدعم المالي وتعزيز الثقافة المقاولاتية.

التوصيات والاقتراحات:

- يمكن تقديم مجموعة من التوصيات والاقتراحات لهذا الموضوع والتي نوجزها في النقاط التالية:
- لابد من تشجيع الشباب للبرقي والتقدم بأفكارهم من خلال تحفيز الروح الابتكارية والسعي لتحقيقها وتحميدها من خلال استحداث مهام هيئات الدعم والمرافقة،
 - لابد من تقديم النصح والإرشاد والتوجيه للمقاولين والدعم المالي والتحفيزات الجبائية لإنشاء المؤسسات الناشئة،
 - رفع القيود الإدارية وتسهيلها والقضاء على البيروقراطية ومنح الفرصة لكل شاب طموح مبدع لإثبات ذاته،
 - نشر الثقافة المقاولاتية من خلال ادراج التعليم المقاولاتي في كل التخصصات.
 - تفعيل نشاط حاضنات الاعمال لتقديم المرافقة والاستشارة والتمويل اللازم لخلق المؤسسات الناشئة.

افاق الدراسة:نطرح جملة من المواضيع لتتمين هذه الدراسة:

- تحليل أثر السياسات الحكومية في تشجيع ودعم المؤسسات الناشئة والمقاولاتية.

-دراسة تأثير التمويل على نمو المؤسسات الناشئة.

-المقاولاتية والمؤسسات الناشئة "افاق وتحديات".

المراجع:

المراجع الأجنبية:

1. Aicha Bekaddour. (2020). *Start-up et écosystème d'accompagnement en Algérie.pdf*. Annales de l'université de Bechar en sciences économiques, volume07, N3, université Tahri Mohamed, Bechar, p532_547.
2. Gómez, L. (2007). The process and problems of business Start-Ups. *Pensamiento&Gestion, Num22, Universidad Del Norte, Barranquilla, Colombia*.
3. Kusumaningtyas, A., Bolo, E., Chua, S., & Tirdasari, N. L. (2021). Why Start-ups Fail : Cases, Challenges, and Solutions. *Advances in Economics, Business and Management Research, Volume 198, Conference Towards ASEAN Chairmanship 2023, 198*.

-
4. Makina, D. J. K. (2022). Obstacles financiers à la création d'entreprise chez les jeunes. *International Multilingual Journal of Science and TechnologyIMJST, Vol7, Issue2, Congo, 7(2)*.
 5. Márcio Alessandro De Lazzari. (2017). *Sustainability-inspired business startups (SiBS): An exploratory study of early _stage UK companies from the creative industry*. These submitted for the degree of doctor of philosophy, University of Surrey.
 6. Osterwalder, A., Pigneur, Y., & Clark, T. (2010). *Business model generation : A handbook for visionaries, game changers, and challengers*. Wiley.

المراجع العربية

7. الغرابوي, ش. ع. (2020). تمويل المشروعات الصغيرة: كعنصر فعال لتحقيق التنمية الاقتصادية وآليات مكافحة البطالة ودورها في التشغيل في الدولة العربية. دار الفكر الجامعي.
8. المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ. (2020).
9. امينة مزيان، ايمان خديجة عماروش. (2018). دعم وتشجيع المقاولة كأبرز حل للقضاء على البطالة في الجزائر. مجلة التنمية والاستشراف للبحوث والدراسات، مجلد 03، العدد 04، الجزائر.

10. بدر اوي سفيان. (2015). ثقافة المقاومة لدى الشباب الجزائري المقاوم: دراسة ميدانية بولاية تلمسان. رسالة مقدمة

لنيل شهادة الدكتوراه ل.م.د، تخصص علم الاجتماع والتنمية البشرية، شعبة علم الاجتماع، كلية العلوم الانسانية

والاجتماعية ابوبكر بلقايد تلمسان.

11. بن علي صليحة. (2022). الآليات القانونية والاقتصادية المكرسة لدعم المؤسسات. مجلة قضايا معرفية، المجلد 02،

العدد 02، جامعة ابن خلدون، تيارت، الجزائر.

12. بن لخضر السعيد واخرون. (2020). مفهوم المؤسسات الناشئة في الجزائر بين التنبؤ والواقع. الجزائر،

ISSN2571_9750، مجلة البحوث الادارية والاقتصادية.

13. حديدان صبرينة. (2017). المقاولة في الجزائر: اي واقع؟ واي مستقبل؟ (وجهة نظر سوسيولوجية). (

مجلة افاعلمية، مجلد 9، عدد 2، الجزائر

14. حسين يوسف، صديقي اسماعيل. (2021). دراسة ميدانية لواقع انشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر. حوليات جامعة

بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 8، العدد 1، الجزائر.

15. فاطمة بكدي، فاطمة الزهراء خبازي. (2021). الشركات الناشئة أحادية القرن_أسباب النجاح والانتقادات-دراسة

حالة الشركات المدرجة بمنصة (CB insights) للعام 2019-. مجلة الباحث الاقتصادي، المجلد 9، العدد 1،

الجزائر.

16. لعمامرة صارة، وفاء تبينات. (2021). المؤسسات الناشئة-نماذج عالمية ناجحة، وواقع المؤسسات الناشئة في الجزائر-

تحديات وعراقيل , vol3, journalof economics and international trade ,

no1, universite algeria.

17. مصطفى احمد امين. (2018). التحول الرقمي في الجامعات المصرية كمتطلب لتحقيق مجتمع المعرفة. مجلة الادارة

التربوية، العدد التاسع عشر، جامعة دمنهور.

18. مصطفى بورنان، علي صولي. (2020). الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول لإنجاح

المؤسسات الناشئة الناشئة). مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد 11، العدد 1، الجزائر.

طالبة دكتوراه: عياشية زعرة جامعة وهران 02 الجزائر البريد الإلكتروني: ayaichia.zaara@univ-oran2.dz

التجربة الجزائرية الواعدة في تمويل ومرافقة المؤسسات الناشئة لتحقيق التنوع الاقتصادي.

The promising Algerian experience in financing and accompanying emerging institutions to achieve economic diversification.

الملخص: سائر دول العالم تعمل على تقديم الدعم والتمويل الملائم للمؤسسات الناشئة بغية النهوض بها وتطويرها وتفعيل دورها الذي بات ظاهرا جليا في كونها مصدر رئيسي لتوفير مناصب الشغل ، وتوليد الدخل ، وتسريع عجلة النمو الاقتصادي والظفر بفرص أكبر للتمكن من عالم الابتكار و الرقمنة من خلال تمكين أصحاب المؤسسات بتجسيد أفكارهم ، مما أوجب على الدول توفير مناخ ملائم لإنشاء المؤسسات الناشئة ، والجزائر من النماذج الواعدة مستقبلا في هذا النوع من المؤسسات نظرا للاستراتيجيات الفعالة والسياسات الحكومية المنتهجة مؤخرا.

Summary: All countries of the world are working to provide support and appropriate financing to emerging enterprises in order to advance and develop them and activate their role, which has become clearly apparent in being a major source of providing jobs, generating income, accelerating the wheel of economic growth and obtaining greater opportunities to master the world of innovation and digitalization through empowerment. Owners of institutions embody their ideas, which requires countries to provide a suitable climate for the establishment of emerging institutions, and Algeria is one of the most promising models in the future in this type of institutions due to the effective strategies and government policies adopted recently.

المقدمة: المؤسسات الناشئة حل استراتيجي للعديد من المشكلات الفقر، البطالة، الهجرة الداخلية والخارجية، ومع تعاظم العولمة التي فرضت الفكر الليبرالي "دعه يعمل اتركه يمر" وخصخصة عوامل الإنتاج، وتقلص حجم القطاع العام، صار من الأفضل إدراك الشباب الجامعي وغيره التوجه لمجال الاستثمار في المؤسسات الناشئة، والأعمال الحرة واستغلال أفكارهم ونظرتهم المبتكرة فأغلبهم متمكن من عالم الرقمنة وأدبياتها، لامتلاك مؤسسة ناشئة، فهذه المشاريع تمثل أكثر من 90 بالمئة من إجمالي المؤسسات وتنتج 50 بالمئة من إجمالي الناتج المحلي، حسب إحصاءات الأمم المتحدة فتلعب هذه المشروعات دورا رئيسيا في خلق الوظائف للأسر، والأفراد، وتوفر ثلثي الوظائف المنظمة في البلدان النامية و80 بالمئة في البلدان المنخفضة الدخل فضلا عن تعزيز الابتكار وتمكين الشباب من عالم الشغل والاستقلال المادي، وقد أعلنت الجمعية العامة للأمم المتحدة يوم 27 يونيو من كل عام يوما عالميا للاحتفاء بالمؤسسات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة، وذلك لتعزيز الوعي بأهميتها ودورها في دعم الاقتصاد العالمي ونمو المجتمعات، هنا يجب الإشارة إلى ضرورة تفعيل الجامعات لوظيفتها الثالثة "خدمة المجتمع" بنشر الوعي وتوجيه الطلاب وتكوينهم وتبني مشاريعهم، ودعمهم ماديا ومعنويا، وإنجاز مراكز متخصصة وحاضنات لتلك المشاريع وتوجيه مشاريع الطلاب إلى نماذج ريادية للأعمال تخدم سوق العمل مستقبلا وتكون فترة الجامعة كقاعدة صلبة لتبني مشاريعهم مستقبلا.

والجزائر عملت على اتخاذ سياسات حكومية تماشيا مع كيفية إنشاء المؤسسات الناشئة، ودعمها ومرافقتها وعلى الرغم من ما كان موجودا من تنظيمات وتشريعات سابقة تهتم بعمل هذه المؤسسات فقد استحدثت وزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة، تعيين وزير منتدب مسؤول عن هذه المؤسسات، تفعيل دور صناديق التمويل، هذا ما قدم مؤشرا إيجابيا للمستقبل كون الدولة تعمل تدريجيا لتنويع الاقتصاد وتوفير البدائل لمصادر الطاقة المعروفة والدخول في السباق الذي يشهده العالم كافة لتحقيق توصيات برنامج التنمية المستدامة 2030 وفتح المجال أمام الطاقات الشابة التي تحوزها الجزائر.

الإشكالية: من خلال ما تقدم كان طرح الإشكالية كالاتي:

- ما هي الآليات التي انتهجتها الجزائر لتمويل ومرافقة المؤسسات الناشئة بغية تحقيق التنوع الاقتصادي؟

أهداف الدراسة: تتمثل أهداف هذه الدراسة في البحث في:

- التعرف على الإطار النظري للمؤسسات الناشئة.

- طرق تمويل ودعم المؤسسات الناشئة في الجزائر؟

أهمية الدراسة: يكمن جوهر هذه الدراسة في أن تكون دافعا لكل طالب جامعي لديه الطموح ليكون رائد أعمال ففيها من الدراسات والتعريفات والتوجيهات كل ما يخص نشاط المؤسسات الناشئة بما يضع بين يديه موسوعة وإن كانت مصغرة يعتمد عليها للانطلاق في مجال الاستثمار وإنشاء مؤسسات ناشئة.

-تقسيمات الدراسة: للإحاطة بهذا الموضوع قمنا بتقسيم الدراسة إلى:

-المحور الأول: الإطار النظري للمؤسسات الناشئة.

-المحور الثاني: التجربة الجزائرية في كيفية تمويل ومرافقة المؤسسات الناشئة.

المحور الأول: ماهية المؤسسات الناشئة

1-تعريف المؤسسات الناشئة : الشركة الناشئة أو startup هو مصطلح يستخدم لتحديد الشركات حديثة النشأة . والتي نشأت من فكرة ريادية إبداعية و أمامها احتمالات كبيرة للنمو والازدهار بسرعة . (ثورية، بلعابد فايضة، و لمطوش لطيفة، 2021، صفحة 50) كما عرفها Eric Reis بأنها: "مؤسسة إنسانية/بشرية تهدف إلى خلق منتج جديد أو خدمة جديدة في ظل ظروف عدم اليقين" ووفقا لتعريف Tisserand-Barthole هي "مؤسسة مبتكرة وشابة بدأت في الظهور ، كما أنها غالبا ما تملك قوى عاملة صغيرة العدد" حسب Ripsas Hentschel فهي : " المؤسسة ذات تاريخ لا يزيد عن 10 سنوات" ووفقا لتقرير باحثين من جامعتي Berekley and Stanford فالمؤسسة الناشئة هي : " منظمة مؤقتة مصممة للتحويل إلى مؤسسة كبيرة ، حيث في المراحل الأولى من نشاطها تبحث عن التوافق الجيد والمناسب لمنتجاتها مع احتياجات السوق ، وفي مرحلة النضج ، تبحث المؤسسات الناشئة عن نموذج أعمال قابل للتكرار وقابل للتطوير والذي سيحولها إلى مؤسسة كبيرة تعمل في ثقة عالية "(أمنة، 2021، الصفحات 770-771) من خلال التعاريف السابقة يمكن القول أن المؤسسات الناشئة هي مؤسسات حديثة النشأة تكون على أساس فكرة مبتكرة ، لها فكرة متفردة مؤسسات شابة ديناميكية، أسست من قبل شباب لديهم فكر استثماري، تسعى لتحقيق الربح والنمو بسرعة تتعدد مجالات أنشطتها تحتمل مخاطر عالية وإمكانية الفشل بها كبيرة كونها تقدم منتجات وخدمات مبتكرة أفكار جديدة على السوق التقليدي بالتالي فهي تعمل في بيئة مشبعة بعدم التأكد .

2-خصائص الشركات الناشئة: هي شركات حديثة النشأة والتي نشأت من فكرة مبتكرة وأمامها العديد من الطموحات والآمال مقابل احتمال مخاطر يتم تأسيسها من فرد أو مجموعة، الهدف منها إيجاد منتج أو تطويره وإطلاقه في السوق، ولهذا لها خصائص تميزها عن الأعمال المتوسطة، وكبيرة الحجم و(السعيد، 2022، الصفحات 693-694) :

-**التفرد:** تتميز كل شركة بخصائص فريدة تميزها عن الشركات والمؤسسات الأخرى، ويمكن القول أنه لا يوجد شركتان للإنشاء أو للبحث والتطوير متماثلة مع بعضها تماما وقد تتشابه شركتان من حيث العناصر الأساسية، إلا أنهما ستواجهان درجة من مخاطر مختلفة وأسلوب الإدارة سيعكس فلسفة الشركة وهويتها ونمط ادارتها.

-**التعلم للتكيف مع البيئة .:** يعد التعلم مفهوما رئيسيا في منهجية عمل الشركة الناشئة يمكن اعتبار التعلم بشكل عام بمثابة تطوير للمعرفة من خلال الشركة الناشئة التعلم كتغيير منهجي في الإدراك واو السلوك وهذا يعني أن التعلم يحدث باعتباره انعكاسا بعد نشاط وسيؤثر على القرارات المستقبلية، يسمح التعلم المستمر لرواد الأعمال الشركات الناشئة بتطوير قدرات ومعرفة جديدة

،للتكيف مع التغيرات البيئية من أجل تعزيز المزايا التنافسية لشركاتهم بالإضافة إلى ذلك تعزز القدرة على التعلم، زيادة المرونة والقدرة الاستيعابية العالية مما يؤدي إلى زيادة الابتكار لاسيما في سياق الشركة الصغيرة، أظهر العلماء أن هناك صلة قوية بين التعلم التنظيمي والقدرة على التعرف على الفرصة للشركة .

-الحرية لصاحب العمل: يعطي العمل الحر صاحبه الحرية الكاملة بإدارته كما يختار، بل أن يكفيه لما يناسب حياته الخاصة، وهذا ما يدفع الكثير من النساء تفضيل إقامة أعمال خاصة بهن، لأنهن يستطعن العمل بالوقت والشكل الذي يناسبهن، وهذا غير ممكن في الأعمال المتوسطة الحجم التي تستدعي أنظمة لتحديد سلطات والتزامات كل طرف، كما يستفيد من كل العوائد التي يحققها العمل عوضا عن الحصول على الراتب وبعض المزايا لو عمل كموظف لدى الآخرين، مما يعطيه الحافز للتفرغ للعمل وبذل أقصى جهده لإنجاحه.

-الحساسية للتغير والقدرة على التكيف: سمة أخرى مهمة لصاحب الشركة الناشئة هي ليس فقط القدرة على رصد التغيرات التي تحصل وإنما أيضا القدرة على التكيف وهذه سمات شخصية مهمة وضرورية فهو بحاجة إلى القدرة العقلية أي القدرة على تشخيص المؤشرات المبهمة المختلفة التي تحصل في البيئة الخارجية وإدراك أثارها المختلفة، كما يحتاج الاستعداد للتغيير والتكيف والقدرة على ذلك، إلا أن هذه الاستعدادات تتطلب أيضا أن يعطي جزء مهم من وقته لمتابعة التغيرات البيئية الخارجية، وليس التركيز على الأمور الداخلية فقط.

3- دور وأهمية المؤسسات الناشئة: للمؤسسات الناشئة فوائد لا تعد ولا تحصى فهي من أهم محركات النمو الاقتصادي لسائر دول العالم فمن الناحية الاقتصادية تساهم في تحقيق التنمية، والمساهمة في الدخل الوطني، وخلق القيمة المضافة بينما من الناحية الاجتماعية تؤدي الى التقليل من أثر البطالة الذي بات يزحف ويمس مختلف الدول، ناهيك عن تحقيق الرفاهية الاجتماعية وسنقدم شرحا لمختلف أدوارها وأهميتها: (يوسف و صديقي اسماعيل، 2020).

-توفير فرص العمل الحقيقية المنتجة ومكافحة مشكلة البطالة: حيث تتميز بالقدرة العالية على توفير فرص العمل، إضافة إلى قدرتها استيعاب وتوظيف عمالة بخبرة قليلة أو حتى دون خبرة وهو ما يمتص طالبي العمل خاصة ذوي الشهادات، أصحاب الأفكار وخريجي الجامعة، وبالتالي الرد المباشر على مشكلة البطالة حيث تكافح الدول نفسها لخلق ظروف عمل على الرغم من سيرها في طريق النمو.

-الابتكار في البحث والتطوير: ولا سيما في مجال التكنولوجيا، وهو أداة ضرورية أكثر من أي وقت مضى لتنمية أي بلد في العالم والقدرة على ابتكار وتطوير منتجات بتكلفة أقل بـ 24مرة مقارنة بالمؤسسات الكبرى.

-زيادة الإنتاجية والحفاظ على التنافسية: حيث لعبت دورا محوريا في العشرينات والسنوات الماضية وذلك باستخدامها أدوات ووسائل وكذا تقنيات إنتاجية حديثة فقللت من التكاليف، ورفعت من مستوى جودة المنتجات، وما ساعدها على ذلك "تبنيها للاستراتيجية التكنولوجية التي أكسبتها ميزة تنافسية.

-نشر القيم الإيجابية في المجتمع: تعالج العديد من أهم المشاكل الاقتصادية والاجتماعية والثقافية من خلال الأبحاث التي تقوم بها المؤسسات الناشئة، لتطوير وإدخال قيم جديدة للمجتمع والمساهمة في تطوير ثقافة المستهلك وتشجيعه على تقبل التغيير.

-المساهمة في التطوير النسبي الاقتصادي: تعالج القضايا الاقتصادية من خلال أبحاثها وتساهم المؤسسات الناشئة في نشر القيم والمبادئ الاقتصادية والتنظيمية الإيجابية كمبادرة، الإبداع، الابتكار، إدارة الوقت، الكفاءة، الفعالية، كما تساهم في إنتاج سلع وخدمات مبتكرة وجديدة تماما مما يؤدي إلى التنوع في المنتجات، والمساهمة في تطوير إنشاء الأنسجة الاقتصادية الجديدة الأخرى التي تدعم الأنسجة التقليدية كالزراعة.

-استثمار المدخرات وتعزيز وجذب المستثمرين ورأس المال الأجنبي: القدرة على توظيف مدخرات صاحب أو أصحاب المشروع بدلا من بقائها مكتنزة أو موظفة في مجالات لا تخلق قيمة مضافة، مما يسمح بإحداث تراكم رأسمالي وكا نقل شريحة أفراد من دخل أقل إلى دخل أعلى وجذب المستثمرين المحليين والأجانب.

-المساهمة في النمو الاقتصادي: نظرا لما توفره من خلق وظائف جديدة على المدى الطويل ونمو دخلها السنوي الذي يساهم في خلق الثروة والمساهمة في الناتج الداخلي الخام، إضافة إلى كون غالبية هاته المؤسسات تبحث أسواق عالمية وبالتالي جلب عملة أجنبية.

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

4-الصعوبات التي تواجه المؤسسات الناشئة: تعاني الصناعات الصغيرة من مشكلات متعددة، وإن بعض هذه المشكلات ناجمة عن المشكلات التي يعاني منها المجتمع الذي يحتضن هذه الصناعات سواء ما يتعلق بانخفاض الناتج المحلي الإجمالي، وضعف ميل الأفراد للدخار والاستثمار، وشح الموارد المحلية إضافة إلى مشكلات أخرى متفرقة وهي تظهر جليا في العناصر الآتية(شاهدان عادل الغرباوي ، 2020)

-إشكالية تمويل الصناعات الصغيرة

-إشكالية التسويق في الصناعات الصغيرة

-إشكالية العمالة القائمة في الصناعات الصغيرة

-نقص التدريب وخلق التخصصات

-مشكلة نقص المعلومات

-تراخيص التشغيل

-الحصول على مستلزمات الإنتاج

-طول إجراءات عمليات الإحلال والتجديد

-صادرات الصناعات الصغيرة

-الجودة والمواصفات القياسية.

5- استراتيجيات تمويل المؤسسات الناشئة:

5-1- خصائص تمويل المؤسسات الناشئة:

تبنى عملية التمويل على اتفاق مسبق بين طرفي التمويل حتى لا يتأثر أي طرف منهما بشروط العملية التمويلية

(مریم، بن جيمة نصيرة، و الوالي فاطمة، 2020، صفحة 525) :

-ندرة رأس المال وهي الظاهرة السائدة في معظم مؤسسات الدول النامية

-الاحتياج الدائم للتمويل حيث تعتبر الحاجة إلى التمويل إحدى أهم مميزات المؤسسات الناشئة.

-القدرة على الاستمرارية في تمويل المؤسسات.

-افتقاد عنصر الثقة في القائمين على المؤسسة الناشئة.

-عدم توافر الضمانات الكافية لمنح التمويل للمؤسسة الناشئة.

-افتقار المؤسسة الناشئة للخبرة في أساسيات المعاملات المصرفية.

-الافتقار إلى السجلات المالية نتيجة لعدم الخبرة الإدارية والتنظيمية للقائمين على هذه المشروعات.

-صعوبة إعداد دراسات جدوى وذلك لارتفاع تكلفة إعداد هذه الدراسات.

-عدم ملائمة القروض التي تطلبها المؤسسات الناشئة مع العمليات البنكية.

-تدخل مؤسسات التمويل وفرض الوصاية على المؤسسة المصغرة.

5-2- مصادر تمويل المؤسسات الناشئة: تتنوع مصادر تمويل المنشآت (الداوود، 2023، الصفحات 110-111)

–**تمويل داخلي:** هي عبارة عن التمويل الناجم عن ساعات العمل المجانية لملاك المؤسسة، والادخارات الشخصية، وأرباح المشروع.

–**تمويل الإئتمان:** هي متعددة مثل التمويل بضمان الأصول، والتمويل باستخدام أرصدة المدنيين، والقروض والتسهيلات البنكية، تحصل المؤسسة عادة على قروض بنكية عبر تقديم ضمانات كافية للبنك، أما التمويل باستخدام أرصدة المدنيين فتتنوع آليات التمويل لتشمل مثلا منح المؤسسة سعر خصم لعملائها لتسريع تحصيل فواتي البيع الآجلة والآلية الأخرى هي الاتفاق مع مؤسسة مستقلة لتحصيل ديونها المستحقة على عملائها مقابل سعر خصم ورسوم تحصيل.

–**التمويل عبر التاجير:** عوضا عن شراء الأصل مثل الآلة، أو السيارة، أو ماكينة الطباعة، أو أجهزة الكمبيوتر، ستقوم المؤسسة بتأجير أصولها لفترة زمنية محددة ومقابل سداد أقساط الإيجارات يساعد هذا النمط من التمويل المؤسسات الناشئة على الحصول على أصول دون الحاجة الى سداد قيمتها نقدا عند الشراء.

–**التمويل عبر المستثمرين المالكين:** هذا النمط من التمويل شائع في المؤسسات الناشئة خاصة بمرحلة البيع والنمو، وهي عبارة عن استثمارات لأفراد من ذوي الخبرة بمجال نشاط المؤسسة الناشئة، ويرغب عادة هؤلاء المستثمرون بالمشاركة في إدارة المؤسسة ودعم أنشطتها لما يتمتعوا به من علاقات واسعة.

–**التمويل عبر صناديق الاستثمار بالمؤسسات الناشئة:** هذا النمط من التمويل هو مهم للمؤسسة الناشئة في جولات التمويل (أ، ب، سي، دي) الهادفة إلى استدامة نموها للمبيعات والتشغيل، كما تمكن المؤسسة الناشئة من الحصول على تمويل عالي .

–**التمويل عبر المنصات الإلكترونية:** بدأ هذا النمط من التمويل مع ثورة الانترنت في تسعينيات القرن الماضي، وتقوده مؤسسات تدير منصات إلكترونية مثل: (Indiegogo, FundingCircle, Crowdcube, kickstarter) وتعرض فيها تلك المنصات المشاريع الطالبة للتمويل، وكافة التفاصيل المتعلقة بها، والتمويل المطلوب الذي عادة ما يكون الاستثمار بأسهم برأس المال المؤسسات .

الخور الثاني: التجربة الجزائرية في كيفية تمويل ومرافقة المؤسسات الناشئة

انتشر مصطلح المؤسسات الناشئة عبر دول العالم والجزائر كانت من بين هذه الدول التي راهنت على المؤسسات الناشئة كبديل استراتيجي للمحروقات والخروج من دائرة الاعتماد على مصادر الطاقة واستنزاف ثروات الوطن وإعطاء فرصة لاستدامة هذه المصادر للأجيال القادمة، وامتصاص الشريحة الأكبر في الجزائر ألا وهي فئة الشباب، ويظهر اهتمام الجزائر بالمؤسسات الناشئة من خلال إصدارها للعديد من القوانين الخاصة بمجال إنشاء الشركات الناشئة وما تحتاجه في محيط عملها وهذا ما وجدناه في الجريدة الرسمية ومن ذلك نذكر: العدد 50 لسنة 2020 رقم 20-256 المتضمن لإنشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة "شركة ناشئة" مشروع ابتكاري «حاضنة أعمال» وجاء فيه كل الشروط الخاصة بالعملية، العدد 70 من سنة 2020 الصادرة بتاريخ 11/25 أعضاء هذه اللجنة القطاعية المسؤولة عن منح الوسم الخاص بـ شركة ناشئة "مشروع ابتكاري" «حاضنة أعمال» كما

صدر في العدد 73 لسنة 2020 بتاريخ 2020/12/6 الخاص بإنشاء مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة ويحدد مهامها وتنظيمها وسيرها. (هارون، 2021) بالإضافة إلى إنشاء العديد من الصناديق التمويلية والمرافقة للمؤسسات الناشئة ، وتعرف المؤسسات الناشئة بالجزائر توسعا وهذا ما يظهر حسب وزير اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة فالجزائر حاليا تحوز أكثر من 5000 مؤسسة ناشئة ، حازت منها 1100 على علامة شركة ناشئة أو مشروع مبتكر ، بالنسبة للتمويل فقد خصص ما قيمته 58 مليار دج أي مليار دج لكل ولاية من الصناديق الاستثمارية على مستوى الولايات مع العلم أن الصندوق يستثمر ما بين 5 ملايين و 150 مليون دج في المشروع الواحد (وكالة الأنباء الجزائرية، 2023) وفي إطار دعم ومرافقة الجزائر للمؤسسات الناشئة ، فالجزائر تعمل على منح الشباب الراغب في تأسيس مؤسسة ناشئة العديد من المزايا المحفزة التي تثير اهتمام الشباب المبتكر الراغب في تحقيق وبناء كيان مؤسسي ناشئ ويمكن حصر هذه التحفيزات في ما يلي :إعفاءات جبائية تصل إلى خمس سنوات ، تسهيلات لتمويل نشاطات المؤسسات الناشئة ، بالأخص إعطاء القروض البنكية لتسديد الأعباء الاستثمارية لها ، إصدار تعليمية بتطبيق مضمون قانون المالية التكميلي والذي يعفي أصحاب الشركات الناشئة من ضريبة الدخل الإجمالي ، إعفاء من الرسم على النشاط المهني لمدة ثلاث سنوات بعد تاريخ الشروع في النشاط ، إعفاء التجهيزات التي تقتنيها الشركات الناشئة لإنجاز مشاريعها من الرسم على القيمة المضافة ، أرضية رقمية خاصة بالشركات الناشئة تم اطلاقها 15 من أكتوبر 2022 هدفها محاربة البيروقراطية والتي ستسهل الإجراءات الإدارية دون استخراج أي وثائق وبدون التوجه للإدارة ، فتح المجال لشركات رأسمال الاستثمار بحيازة أكثر من 49% من أسهم الشركات الناشئة .(خ، خالد، 2023)

1-متطلبات إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر: من بين أهم المتطلبات التي تجسد المؤسسات الناشئة في الجزائر على ما يلي: (مرؤى و بوقرة كريمة، 2021، الصفحات 284-285)

-تحمل الدولة كافة المخاطر في حالة فشل مشاريع المؤسسات الناشئة بعد تدقيق في وضعياتها.

-العمل على إنشاء صندوق تمويل للمؤسسات الناشئة لإبعادها عن البيروقراطية والبنوك لأن هذا يثبط عزيمه الشباب حاملي المشاريع، عن طريق أطر قانونية جديدة ومناسبة باعتباره تكملة للقرارات الهامة المتخذة تماشيا مع الطموحات العالية لشبابنا بحيث يدخل أيضا في إطار التحديات المؤسسة على اقتصاد المعرفة لدعم الاقتصاد بمدخيل جديدة خارج المحروقات.

-منح إعفاءات ضريبية جديدة لفائدة المؤسسات الناشئة، وتسهيلات الاستفادة من العقار لإنشاء الحاضنات والمسرعات.

-أصحاب المؤسسات الناشئة هم الأمل والركيزة الحقيقية لاقتصاد المعرفة.

-ينبغي الانفتاح على محيطهم للتكيف مع التكنولوجيات الحديثة والتخصصات الدقيقة.

-رفع تحدي التغيير والانفتاح على الأسواق الدولية، والاستغلال الأمثل للمؤسسات الناشئة والإيمان بمقدرات نجاحها.

2-تطوير المؤسسات الناشئة ضمن مخطط عمل الحكومة:

ولهذا الغرض التزمت الحكومة بترقية منظومة حاضنة للمؤسسات الناشئة والاقتصاد الرقمي من خلال الأعمال الآتية(مصالح الوزير الأول، 2022)

-إنشاء إطار تنظيمي للابتكار المفتوح ووسائل الدفع الالكتروني وإصدار النصوص التطبيقية من أجل التمويل التشاركي

-مراجعة الإطار التشريعي للتجارة الإلكترونية لجعلها أكثر مرونة مع المؤسسات الناشئة

-تبسيط إجراءات إنشاء المؤسسات لمصالح المؤسسات الناشئة وغيرها من المستثمرين المبتدئين

-إنشاء المؤسسات الناشئة لأصحاب الأعمال الحرة والمقاولين الذاتيين

-تعزيز دور المؤسسات الناشئة كأداة للإشراك المالي من خلال الدفع الالكتروني والتجارة الإلكترونية

-إنشاء ممثلات إقليمية لصندوق المؤسسات الناشئة الجزائرية

-إطلاق برنامج للإسراع في إنشاء المؤسسات الناشئة من خلال مسرع عمومي

-إنشاء حاضنات ومسرعات في كل ولايات البلاد

-وضع نظام لتقييم الحاضنات وتأهيل مستواها

-استحداث "مخبر مالي" لمصالح المؤسسات الناشئة التي تنشط مجال التكنولوجيا المالية

-إحصاء التصنيفات الدولية المتعلقة بالمؤسسات الناشئة والاختراع واقتصاد المعرفة وتحسين مرتبة الجزائر

-تقليل أعباء أرباب العمل لمصالح المؤسسات الناشئة

-تشجيع رأسمال المخاطر بالنظر إلى دوره الأساسي في تمويل الابتكار وتخفيف الإجراءات الإدارية لإنشاء صندوق للاستثمار

وصندوق إيداع مشترك للابتكارات

-تعزيز التعاون مع صناديق الاستثمار الكفيلة بالاستثمار الكفيلة بالاستثمار في المؤسسات الناشئة في الجزائر.

3-هيكل تمويل ودعم المؤسسات الناشئة في الجزائر: تتمثل هذه المؤسسات في (البيئة، 2022):

-الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر: هي منظمة محددة تحت إشراف وزارة التضامن الوطني والأسرة ومركز المرأة، يضمن

مرافقة المبادر طوال عملية إنشاء وتشغيل المشروع ومراقبته والهدف الرئيسي هو مساعدة ودعم المبادر في جميع خطواته

- مهام الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر: تعمل الوكالة الوطنية لتحقيق المهام التالية (المادة 5 من المرسوم التنفيذي رقم 4/14، المؤرخ في 2004/01/22)

- تقديم القروض بدون فائدة لشراء المادة الأولية

- قروض لإنشاء أنشطة مدعومة بنسبة 100%

- التدريب

- الدعم والمشورة والدعم في التنفيذ

- المزايا الضريبية

- إعفاء كامل من الضريبة الثابتة الوحيدة لمدة ثلاث سنوات.

- إعفاء من ضريبة الأملاك على المباني المستخدمة في الأنشطة المنفذة لمدة ثلاثة سنوات

- إعفاء من واجب النقل، وعمليات الاستحواذ العقاري التي قام بها المبادرون بهدف إنشاء أنشطة صناعية.

- تعفى أعمال تأسيس الشركات التي أنشأها المبادرون من جميع رسوم التسجيل

- خصم ضريبي على مبلغ ائتماني، مستحق في نهاية فترة الاعفاء خلال السنوات الثلاث الأولى

- صيغ التمويل المعتمدة: وتظهر في الأشكال الآتية:

- التمويل المختلط الجهاز لشراء المواد الخام: وهو يتألف من الروض غير المدفوعة التي يمنحها الجهاز لشراء المواد الخام ويتم تغطيتها في 100.000 دج ويمكن أن تصل إلى 250.000 دج في ولايات الجنوب

- التمويل الثلاثي: الجهاز - البنك - المقاول: القروض الممنوحة من قبل البنك والجهاز لإنشاء نشاط لا يتجاوز مبلغ 1.000.000 دج ويتكون من التمويل الثلاثي التالي: قرض بنكي، قرض الجهاز غير مدفوع 29%، مساهمة شخصية 1%.

- الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة: الصندوق الجزائري للشركات الناشئة الذي تم إنشاؤه بموجب المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 27 محرم 1442 الموافق لـ 2020/10/15 المتعلق بإنشاء اللجنة الوطنية لعلامات الشركات الناشئة والمشاريع المبتكرة والحاضنات وتحديد مهامها، ويعكس هذا الصندوق إرادة الدولة في دعم المشاريع المبتكرة وبناء نسيج اقتصادي متكامل، وتمكنت الجزائر من تمويل أكثر من 390 مؤسسة ناشئة باستخدام هذا الصندوق وتكمن أهمية هذا الصندوق في: توفير التمويل للمؤسسات الناشئة باعتبار أن التمويل أهم عائق لها،

-تجنب أصحاب المشاريع اللجوء الى البنوك وما ينجم عنه من ثقل بيروقراطي

-استفادة حاملي المشاريع من ميكانزمات التمويل التي توفرها البلدان المتقدمة

-تشجيع الجالية الجزائرية بالخارج للعودة والاستثمار في مجال المؤسسات الناشئة.

- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار: إنهامؤسسة عامة ذات طبيعة إدارية وضعت تحت وصاية الوزير المسؤول عن تعزيز الاستثمارات ولها صلاحية لاستقبال مشاريع الاستثمارات التي تتم في مختلف القطاعات الاقتصادية باستثناء قطاعات المنبع للمحروقات التي تدبر نفسها بواسطة جهاز معين.

-أنواع الاستثمار المؤهلة للحصول على الفوائد:

-انشاء نشاط جديد

-تمديد القدرات الإنتاجية عن طريق حقن الاستثمارات التكميلية.

-إعادة التأهيل.

-المزايا التي يمنحها قانون تشجيع الاستثمار: قد تستفيد مشاريع الاستثمار من الإعفاءات وتخفيضات الضرائب و/أو شبه الضرائب اعتمادا على الموقع والنشاط وتأثير المشاريع على التنمية الاقتصادية والاجتماعية يتم توفير ثلاث مستويات من الفوائد:

-الفوائد المشتركة لجميع الاستثمارات المؤهلة

-فوائد إضافية للأنشطة المميزة و/أو المهمة.

-فوائد استثنائية للاستثمارات ذات الأهمية الخاصة للاقتصاد الوطني.

-الصندوق الوطني للتأمين على البطالة: وهي مؤسسة عامة تحت إشراف وزارة العمل والضمان الاجتماعي، وهي مسؤولة عن إدارة نظام دعم إنشاء وتوسيع أنشطة المبادرون العاطلين عن العمل الذين تتراوح أعمارهم بين 30 و50 عاما.

-المزايا الممنوحة في إطار خطة التمويل الثلاثي 30-50 سنة: قرض غير مدفوع من الجهاز

-100% من الائتمان المصرفي المعزز

-فترة سداد كلي للاعتمادات تصل إلى 13 سنة 8 سنة للبنك بما في ذلك 30 سنوات مؤجلة، و5 سنوات للجنة الاستشارية.

-**المنافع الضريبية في مرحلة تنفيذ المشروع الاستثماري:** الإعفاء من رسوم النقل لعمليات الاستحواذ العقارية في إطار إنشاء النشاط، الإعفاء من رسوم التسجيل للوثائق المكونة للمؤسسات الصغيرة، تطبيق المعدل المنخفض بنسبة 50% من حيث الرسوم الجمركية للمعدات والمشاركة بشكل مباشر في تحقيق الاستثمار.

-**المنافع الضريبية في مرحلة الاستغلال:** الإعفاء من ضريبة الأملاك على الإنشاءات وإضافات الإنشاءات لمدة ثلاث الى ستة سنوات للمرتفعات ومناطق محددة وعشرة سنوات للجنوب، الإعفاء الكلي لمدة 3 إلى 6 إلى 10 سنوات حسب موقع المشروع من تاريخ بدء تشغيله، تمديد عامين من فترة الإعفاء عندما يتعهد المبادر بتوظيف 30 موظف غير محددین على الأقل، خصم عام لضريبة الدخل أو ضريبة دخل الشركات حسب الحالة بالإضافة إلى الضريبة على النشاط المهني.

--**الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية:** الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية هيئة عمومية ذات طابع خاص، تحت وصاية مصالح الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات الصغيرة. تتكفل الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية بتسيير جهاز ذو مقاربة اقتصادية، يهدف إلى مرافقة الشباب ذوي المشاريع إنشاء وتوسيع مؤسسات مصغرة في مجال إنتاج السلع والخدمات. تسعى الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية إلى ترقية ونشر الفكر المقاولاتي، وتمنح إعانات مالية وامتيازات جبائية خلال كل مراحل المرافقة. تضم الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية 51 وكالة ولائية تغطي كامل التراب الوطني وكذا العديد من الفروع موزعة عبر كامل التراب الوطني متواجدة في الدوائر الكبرى.

الشروط الأساسية للتأهيل: أن يكون سن الشاب يتراوح بين 19 و 40 سنة أن تكون لديه مؤهلات مهنية تتلاءم مع المشروع المراد انشاؤه أن يقدم الشاب مساهمة شخصية في شكل أموال خاصة بمستوى يطابق أحد صيغ التمويل المختارة. أن يكون الشاب قد استفاد من إعانة استحداث نشاط ما من مختلف أجهزة الدعم.

فئة البطالين والطلبة:

القرض	القرض غير	المساهمة	المنطقة التي	قيمة
البنكي مخفض الفوائد	المكافئ تمنحه	الشخصية	ينجز فيها المشروع	الاستثمار
بنسبة 100%	ANAD			
	E			
70%	20%	40%	كافة المناطق	حتى 10.000.000 دج

فئة غير البطالين:

القرض البنكي مخفض الفوائد بنسبة 100%	القرض غير المكافئ تمنحه ANAD E	المساهمة الشخصية	المنطقة التي ينجز فيها المشروع	قيمة الاستثمار
%70	%20	%10	مناطق الجنوب	حتى 10.000.000 دج
%70	%18	%12	مناطق الهضاب والمناطق الخاصة	حتى 10.000.000 دج
%70	%15	%15	بقية المناطق	حتى 10.000.000 دج

التمويل الثنائي:

القرض غير المكافئ تمنحه ANADE	المساهمة الشخصية	قيمة الاستثمار
حتى 10.000.000 دج	%50	%50

التمويل الذاتي:

المساهمة الشخصية نقدا أو عينا	قيمة الاستثمار
%100	حتى 10.000.000 دج

الخاتمة: من خلال عدة آليات تمويلية، بدءا من صيغ التمويل التقليدي إلى التمويل المستحدث عن طريق شركات الاستثمار المالي وحاضنات الأعمال وصولا إلى صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة ناهيك عن الاستراتيجيات والخطط التي تبنتها الحكومة الجزائرية لمرافقة ودعم المؤسسات الناشئة التي باتت محركا فعالا للنهوض بالتنمية المستدامة في كافة دول العالم على حد سواء، تعتبر الجزائر من الدول النامية التي حققت نتائج معتبرة في مجال المؤسسات الناشئة على الرغم من حداثة التجربة ووجب على الدولة الجزائرية تدارك ما يلي:.

- صعوبة الحصول على التمويل لتأسيس مشاريعهم فأغلبهم لم يتمكنوا من الحصول على التمويل اللازم واعتمدوا على أموالهم الخاصة أو الدعم العائلي لذلك وجب على الدولة الجزائرية البحث في الأسباب وإيجاد الحلول.

- بالرغم من الدعم الرسمي للمؤسسات الناشئة وتشجيعها، إلا أنه لا تزال اللوائح قيد التطوير، ويمكن للإصلاحات التنظيمية جذب للمستثمرين أيضا وتمهيد الطريق أمام الشركات الناشئة وتوسيع دائرة العمل.

- إصدار نصوص تشريعية تضبط مهام الصناديق التمويلية بدقة وكيفية سير عملها.

- إعادة النظر في النظام المصرفي، المالي والتجاري السائد وتحويلها بما يتماشى مع المستجدات الاقتصادية والعراقيل التي تلتقيها المؤسسات الناشئة.

- تعديل نصوص القانون التجاري الحالية خاصة ما تعلق منها بشروط إنشاء الشركات التجارية وإن أمكن استحداث شكل خاص يكون أكثر مرونة مع خصوصية المؤسسات الناشئة

- التنسيق بين صندوق الدعم والهيئات التمويلية الأخرى كحاضنات الأعمال وشركات الرأسمال الاستثماري والبحث عن سبل تدعيم أكثر فعالية للمؤسسات الناشئة، مع إشراك البورصة ومؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة في ذلك .

-المراجع:

- بلقايد ثورية، بلعابد فايزة، و لمطوش لطيفة. (30 12, 2021). دراسة نظرية للمؤسسات الناشئة بالإشارة إلى واقعها في الجزائر. *حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية المجلد 8(1)*، الصفحات 48-67.
- بن جيمة مريم، بن جيمة نصيرة، و الوالي فاطمة. (31 1, 2020). آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر. *حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، 7(3)*، الصفحات 519-531.
- حسين يوسف، و صديقي اسماعيل. (30 12, 2020). دراسة ميدانية لواقع انشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر. *حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية المجلد 8(1)*، الصفحات 68-89.
- خ، خالد. (27 7, 2023). تيسير. تاريخ الاسترداد 29 8, 2023، من الشركات الناشئة في الجزائر إجابة على كل تساؤلاتك: <https://teyssir.com/shrkat-الناشئة-في-> الجزائر #:~text=أبرز%الشركات%الناشئة%الناجحة%الجزائرية,- نعم%هناك%شركات&-text=
- 20% واد%20%كنيس%2020%ouedkniss%وهي%شركة%مجال%النقل%20%الحضري%20%في%الجزائر. رمضان مروي، و بوقرة كريمة. (31 1, 2021). تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر - نماذج لشركات ناجحة عربيًا. *حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية المجلد 7(العدد 3)*، الصفحات 275-289.
- شهدان عادل الغرباوي . (2020). *تمويل المشروعات الصغيرة . الاسكندرية مصر: دار الفكر الجامعي.*
- عابدي محمد السعيد. (1 9, 2022). الشركات الناشئة وملامح المقالة في الجزائر دلائل من مرصد ريادة الأعمال العالمية. *مجلة الاقتصاد والتنمية المستدامة جامعة محمد الشريف مساعدي سوق أهراس الجزائر المجلد 5(2)*، الصفحات 689-709.
- عمر هارون. (14 1, 2021). هارون عمر. تاريخ الاسترداد 1 9, 2023، من هذه هي القوانين الجديدة للشركات الناشئة في الجزائر: haroumar.com
- مخاشنة آمنة. (30 11, 2021). المؤسسات الناشئة في الجزائر -الإطار المفاهيمي والقانوني-. *مجلة صوت القانون المجلد الثامن(1)*، الصفحات 767-809.
- مصالح الوزير الأول. (11 4, 2022). تاريخ الاسترداد 30 8, 2023، من تطوير نظام بيئي ملائم يشجع على خلق المؤسسات الناشئة ودعمها: <https://premier-ministre.gov.dz/ar/post> تطوير نظام بيئي ملائم يشجع على خلق المؤسسات الناشئة ودعمها
- منذر الداود. (2023). *دليلك المالي لإدارة المؤسسة الناشئة . كتاب رقمي: منذر الداود.*
- وزارة البيئة. (2022). *دليل إنشاء مؤسسة. الجزائر.*
- وكالة الأنباء الجزائرية. (19 1, 2023). تاريخ الاسترداد 15 8, 2023، من مؤسسات ناشئة : احصاء أكثر من 5000 مؤسسة ناشئة: <https://www.aps.dz/ar/economie/137964-5000>

دور التحفيزات الضريبية في تسهيل نشاط المؤسسات الناشئة في الجزائر

The role of tax incentives in facilitating the activity of emerging enterprises in algeria

حمزة بن الزين لجامعة غرداية –الجزائر، benzine.hamza@univ-ghardaia.dz

بوحفص بن أودينة جامعة غرداية –الجزائر، bouhafss@univ-ghardaia.dz

تاريخ الاستلام: 2023/05/.. تاريخ القبول: 2023/.. تاريخ النشر: 2023/09/..

ملخص:

هدفت الدراسة إلى معرفة أهم التحفيزات الجبائية المساعدة على مرافقة المؤسسات الناشئة، و التي أقرتها الدولة الجزائرية في قوانينها المالية، بدا من قانون المالية سنة 2021، حيث استهلينا في مضمون هذه الدراسة بعض المفاهيم النظرية حول المؤسسات الناشئة، خصائصها واهم المعوقات التي تحول دون إستمرار مثل هاته المؤسسات، ثم تطرقنا كذلك الى مفهوم التحفيزات الجبائية، وأهدافها، وفي الأخير توصلت الدراسة إلى أن الدولة الجزائرية اقرت مجموعة من الإعفاءات الضريبية والتي قد تكون سابق في دول العالم، نذكر منها: الرسم على القيمة المضافة، الضريبة على الدخل، الضريبة على ارباح الشركات، الرسم على النشاط المهني، حيث تعفى جميع المؤسسات الناشئة من هذه الضرائب لمدة اربع سنوات كاملة، مع سنة قابلة لتمديد.

كلمات مفتاحية: المؤسسة الناشئة؛ تمويل المؤسسة؛ التحفيزات الجبائية.

تصنيف : H03 ، D31,A01

Abstract:

The study aimed to know the most important fiscal incentives to help accompany emerging enterprises, which were approved by the Algerian state in its financial laws, starting with the Finance Law of 2021, where we initiated in the content of this study some theoretical concepts about emerging enterprises, their characteristics and the most important obstacles that prevent their continuation, such as these institutions Then we also touched on the concept of tax incentives, and their objectives. Finally, the study concluded that the Algerian state approved a set of tax

exemptions, which may be earlier in the countries of the world, including: the value-added fee, the income tax, the tax on corporate profits, the fee on Professional activity, as all emerging establishments are exempted from these taxes for a full four years, with one year subject to extension.

Keywords: start-up enterprise; enterprise financing; Tax incentives.

A01, D31, H03: JEL CLAFICATION

1 مقدمة:

يعمل مخطط الحكومة الحالي على تنويع مصادر الدخل وتجنب التبعية لقطاع المحروقات وذلك من خلال التشجيع على خلق وإنشاء مؤسسات إقتصادية، تستجيب لتطلعات الإقتصاد الوطني والإستراتيجية الكلية المتبعة، وهذا بالإعتماد على المؤسسات الناشئة التي تتميز بسرعة النمو والدخل، سواء هذها لمؤسسات إنتاجية او خدماتية ولعل الجزائر وكغيرها من دول العالم سارعت خلال هذه الألفية إلى الإعتماد على هذا النوع من المؤسسات وذلك من خلال إنشاء وزارة خاصة بها ووضع القوانين والأطر منها المرسوم التنفيذي رقم 254/20 المؤرخ في 25 سبتمبر 2020 والمتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" أو "مشروع مبتكر" أو "حاضنة" وتم استحداث الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة ALGERIAN STARTUP FUND وهو صندوق خاص بتمويل المشاريع المقدمة من طرف المؤسسات الناشئة إضافة إلى اطلاق لمؤسسة ALGERIE VENTURE والخاصة بمرافقة ودعم المؤسسات الناشئة.

وبما أن هذه المؤسسات تحتاج إلى مرافقة وحماية مالية، أقرت الدولة مجموعة من التحفيزات الجبائية الموجهة للمؤسسات الناشئة من أجل تشجيع أصحاب المشاريع المبتكرة والمبدعة على الإستمرار في خلق مؤسسات وتجسيد افكارهم المنتجة، ومن اهم التحفيزات الجبائية تلك المذكورة في المادة 86 من قانون المالية لسنة 2020

ومن خلال ماسبق يمكننا طرح الإشكال التالي:

إلى أي مدى يمكن لهاته التحفيزات الجبائية ان تساهم في دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة في الجزائر؟

أهداف الدراسة:

- هدفت هذه الدراسة إلى إستعراض وتوضيح مختلف المفاهيم المتعلقة بمصطلحي، التحفيزات الضريبية والمؤسسات الناشئة وماهي الأهمية التي تكتسبها هذه التحفيزات في

-
- بقاء ونمو مثل هذا النوع من المؤسسات الذي يعتمد بالدرجة الأولى على المرافقة والمواكبة في بداية نشاطه.
- كما تطرقنا إلى أهم العراقيل والتحديات التي تواجه استمرار وتطور المؤسسات الناشئة، مع الأخذ حالة دولة الهند كنموذج.
- منهج الدراسة:**

- للإجابة على إشكالية الدراسة تم اعتماد المنهج الوصفي والتحليلي والذي يعتمد على وصف وتحليل نظري لمحاور الدراسة، وبما أن الدراسة نظرية سنكتفي فقط بالمنهج الوصفي بالنسبة لمتغير المؤسسات الناشئة والمنهج التحليلي بالنسبة للجانب القانوني للتحفيزات الضريبية.

2. مفهوم المؤسسات الناشئة:

- مؤسسة مصممة للنمو بسرعة وحادثة تأسيسها لتجعل منها " تعرف المؤسسة الناشئة أنها مؤسسة ناشئة، كما أهلي شرطاً لعملاً للمؤسسات الناشئة بمجال التكنولوجيا، أو يتم تمويلها عن طريق رأس المال المخاطر الشيء الأساسي الوحيد هو النمو، كل شيء آخر نربطهم مع المؤسسات الناشئة يتبعالنمو.
- تعتبر كمرحلة بادئة لتكوين المشروع، ومن المفروض أنها مؤسسة تمتهنالنمو (إسماعيل، 2021، صفحة 70). بحيث يبيننا تعريفاً للمؤسسات الناشئة ماهي لا مرحلة مؤقتة وتمثل المرحلة المبدئية للمشروع حدد المشرع الجزائري معايير إنشاء المؤسسات الناشئة ولم يقدم تعريفا لها وذلك حسب المرسوم التنفيذي رقم 20-254 الصادر في 15 سبتمبر سنة 2020 :

- خضوع المؤسسة للقانون الجزائري؛
- أن لا يتجاوز عدد عمال المؤسسة 250 عامل،
- ان لا يتجاوز رقم اعمالها المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية؛
- يجب أن يعتمد نموذج أعمال المؤسسة على منتجات أو خدمات مبتكرة؛
- يجب أن تكون امكانية نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية. (سويقي،، 2020، صفحة 70)

: مجموعة من الخصائص المتمثلة فيما يلي **start-up** تتميز المؤسسات الناشئة :3. خصائص المؤسسات الناشئة

3-1 شركة حديثة النشأة :

تتميز الشركات الناشئة بكونها تستغرق بعض السنين أو تمرر حلة الانطلاق وتحتدخولها مر حلة الاستغلال لتوليد الأرباح.

2-3 القدرة على الإبداع والابتكار

حيث تعتمد هذه الشركات كاعمو ما على الإبداع والابتكار في تطوير منتجاتها وخلق منتجات جديدة وكذا في استهدافها
بائن

3-3 الجانب الهيكلي والتنظيمي

:

تبدأ الشركات الناشئة عملها عموما بهيكل غير رسمي وأقلهر مية وبعدد قليل فيمر احطها الأولى، وكما تتميز بهياكلت
نظيمية ذات تسلسلأ فقييد لالتسلسلأ لهر ميو هذا البحثها المستمر عالسرع والمرونة في اتخاذ القرارات.

3-4 الجانب التمويلي :

تلجأ الشركات الناشئة إلى اعتماد تمويلات خارجية كبيرة، فنقوم بفتح أسماها للممولين الأخر جيينمخلال :
رأس المال المخاطر وملائكة
الأعمال لتمويل الجماعي، ضمانات القروض العامة، ويعود هذا إلى ارتفاع تكاليف البحث والتطوير، وكذا تكاليف
تنفيذ الابتكار الجديدة

3-5 الاعتماد على التكنولوجيا :

يعتمد أصحاب الشركات الناشئة على التكنولوجيا الحديثة وعلى التقنيات الجديدة وهذا التقديمتج مبتكر جديدول
ضمان نمو سريع للشركة. (حاج، 2021، صفحة 1239)

3-6 لشركات الناشئة لديها توجه مباشر التأثير على العمالة الجديدة والإنتاج الجديد ،
والمساهمات المباشرة في الهجرة الداخلية و زيادة الإنتاجية الإقليمية. (Ehsan، 2021،
صفحة 03)

4. أهداف المؤسسات الناشئة: تسعى الدول من خلال اعتمادها على محور المؤسسات الناشئة
إلى تحقيق جملة من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية، نذكر منها:

• ترقية روح المبادرة الفردية والجماعية بإستحداث أنشطة إقتصادية سلعية أو خدمية لم تكن
موجودة من قبل وكذا إحياء أنشطة إقتصادية تم التخلي لسبب ما ، ومثال عن ذلك إعادة
تنشيط الصناعات التقليدية؛

• إستحداث فرص عمل جديدة سواء بصورة مباشرة وهذا بالنسبة لمستحدثيالمؤسسات أو
بصورة غير مباشرة عن طريق إستخدامهم لأشخاص آخرين؛

- أداة فعالة لتوطن الأنشطة في المناطق النائية مما يجعلها أداة هامة لترقية تهمين الثروة المحلية وإحدى وسائل الاندماج والتكامل بين المناطق؛
 - حلقة وصل في النسيج الإقتصادي من خلال العلاقات التي تربطها بباقي المؤسسات المحيطة و التفاعل معها؛
 - تمكين فئات عديدة تمتلك الأفكار الإستثمارية ولكنها لا تملك القدرة المالية والإدارية على تحويلها لأفكار إلى مشاريع واقعية. (مروة، 2020، صفحة 280)
5. دورة حياة المؤسسة الناشئة:

من خلال التعريف المقدم أعلاه قد يخيل إلينا أن ما يميز المؤسسات الناشئة هو النمو المستمر، إلا أن الواقع غير ذلك، فهذه المؤسسات كثيرا ما تتعثر وتتمر بمراحل صعبة وتذبذب شديد قبل أن تعرف طريقها نحو القمة، ويمكن ابراز ذلك من خلال المنحنى التالي.

الشكل رقم 01: دور حياة المؤسسة الناشئة



المصدر: بالشعور شريفة، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة، مجلة البشائر الإقتصادية، المجلد الرابع، العدد 02، سنة 2018، ص 420.

وتبدأ قبل انطلاقة المؤسسة الناشئة، حيث يقوم شخص ما، أو مجموعة من الأفراد بطرح نموذج أولي: المرحلة الأولى لفكرة ابداعية أو جديدة أو حتم جنونية، وخلالها تمر المرحلة يتم التعمق في البحث، ودراسة الفكرة جيدا ودراسة السوق والسلوك وأذواق المستهلك المستهدف للتحقق من إمكانية تنفيذها على أرض الواقع وتطويرها واستمرارها في المستقبل. والبحث عن ممول لها، وعادة ما يكون التمويل في المراحل الأولى ولذا في، مع إمكانية الحصول على بعض المساعدات الحكومية.

المرحلة الثانية: مرحلة الانطلاق، في هذه المرحلة يتم إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة، حيث تكون غير معروفة، وربما أصعب شيء يمكن أن يواجهه المقاتل في هاته المرحلة هو أن تجد من يتبنى الفكرة على أرض الواقع ويمولها ماديا. (بول شعور، 2018، صفحة 420)

المرحلة الثالثة: مرحلة مبكرة من الاقلاع والنمو:

يبلغ فيها المنتج الذروة ويكون هناك حماس مرتفع، ثم ينتشر العرض ويبلغ المنتج الذروة في هاته المرحلة يمكن أن يتوسع النشاط إلى خارج مبتكريه الأوائل، فيبدأ الضغط السلبي حيث يتزايد عدد العارضين للمنتج ويبدأ الفشل، أو ظهور عوائق أخرى ممكن أن تدفع المنحنى نحو التراجع.

المرحلة الرابعة: الانزلاق في الوادي

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

المرحلة الخامسة: تسلق المنحدر

يستمر رائد الاعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتجه واطلاق

اصدارات محسنة، لتبدأ الشركة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات المطبقة واكتساب الخبرة لفريق العمل، ويتم اطلاق الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره، وتسويقه على نطاق أوسع.

المرحلة السادسة: مرحلة النمو المرتفع

في هاته المرحلة يتم تطوير المنتج بشكل والاختبار، وطرحه في السوق المناسبة، وتبدأ الشركة الناشئة في النمو المستمر ويأخذ المنحنى بالارتفاع، حيث يحتمل أن 20 إلى 30 % من الجمهور المستهدف قد اعتمد الابتكار الجديد، لتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح الضخمة. (مقدم، 2020، صفحة 159)

6. اليات تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر:

6-1 التمويل المصرفي: يعتبر الاقتصاد الجزائري اقتصاد استدانة، حيث يعتمد على التمويل

المصرفي بشكل شبه كلي لتمويل المشروعات بمختلف أحجامها، وتعتبر المؤسسات الناشئة مجبرة للجوء إلى البنوك بسبب نقص مواردها المالية، غير أن البنوك تبتعد عن زبائنها في كثير من الأحيان بسبب هشاشة هذه المؤسسات، وقد أصبحت هذه الوضعية لا تطاق بالنسبة للمؤسسات المصغرة ذات نسب النمو العالي، التي أصبحت مجبرة للتخفيض من استثماراتها وبالتالي مستويات التشغيل بها، لذا تعتبر البنوك مصدرا لإحدى الصعوبات التي تعاني منها هذه المؤسسات.

6-2 رأس المال المخاطر في الجزائر: شركة رأس المال المخاطر حسب المشرع الجزائري هي تلك الشركة التي تهدف للمشاركة في رأس مال شركة وفي كل عملية تتمثل في تقديم حصص من أموال خاصة أو شبه خاصة لمؤسسات في طور التأسيس أو النمو كما وضع القانون معايير تتعلق بنسبة المساهمات والقروض في هذه الشركات، إذ لا يمكن لها أن تساهم بأكثر من 15% من رأسمالها واحتياطياتها في مؤسسة واحدة، ولا يجوز لها أن تحوز أسهما بأكثر من 49% من رأسمال مؤسسة واحدة ويتواجد في الجزائر حوالي إحدى عشر شركة تمارس نشاط رأس المال الاستثماري منها العمومية، غير مقيمة أخرى ذات رأس مال مختلط، وهو ما يبرزه الجدول الموالي. (خوالد، صفحة 375)

6-3 الصندوق الوطني لتمويل المشاريع الناشئة (Algerian Start-up Fund) :

الصندوق الجزائري للشركات الناشئة الذي تم انشاءه بموجب المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 27 محرم 1442 الموافق 15 سبتمبر 2020 المتعلق بإنشاء اللجنة الوطنية لعالمات (الشركات الناشئة والمشاريع المبتكرة والحاضنات) وتحديد مهامها. تكوينه وعمله يشكلان مرحلة جديدة في دعم المروجين للمشاريع المبتكرة تعكس إرادة الدولة في بناء نسيج اقتصادي يخلق الثروة ومناصب العمل بالاعتماد على إمكانات الابتكار وريادة الأعمال لدى شباب البلاد. (الجزائرية، 2020، صفحة 75)

تحديات المؤسسات الناشئة: من أكبر التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة هي كالتالي وسنصغ هنا تجربة 7

المؤسسات الناشئة في دولة الهند:

1- الافتقار إلى الابتكار: نظراً لاستخدام الشركات الهندية الناشئة لتقليد الأفكار العالمية الناجحة بالفعل ، فإنها 7

تفتقر إلى الابتكار الرائد في أعمالها

بشكل مفاجئ أن العثور على المواهب IBM-2 نقص القوى العاملة الماهرة: يكشف البحث الذي أجرته شركة 7

هو أحد أكبر التحديات التي تواجه الشركات الهندية الناشئة.

3- تشمل الأسباب الأخرى ضعف أخلاقيات العمل ، وعدم كفاية التوجيه الرسمي ، والافتقار إلى القيادة ذات 7

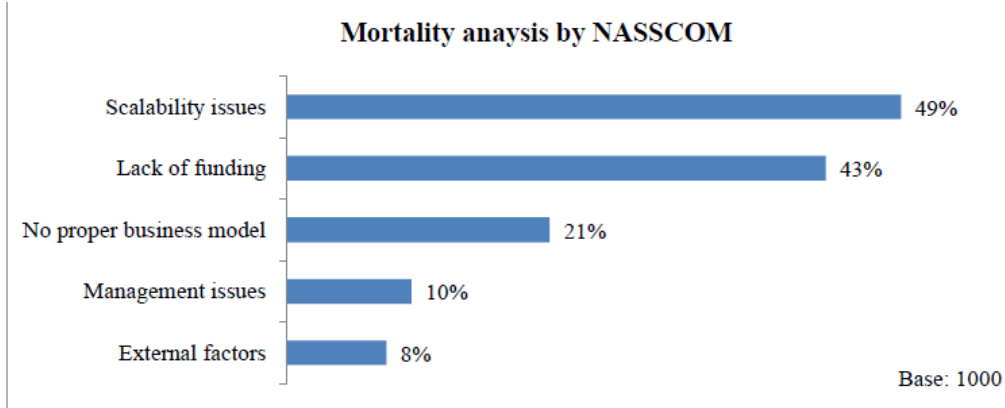
الخبرة.

في عام 2017 أن ما يقرب من 25% من الشركات الهندية NASSCOM كشف تقرير حديث آخر نشرته

الناشئة التي تم إطلاقها بين عامي 2012 و 2017 تم إغلاقها للأسباب التالية:

وفقاً لتقرير ناسكوم ، فشلت غالبية الشركات الناشئة في توسيع نطاق أعمالها بسبب انخفاض الطلب في السوق وانخفاض المبيعات التي تواجه منافسة قوية من الشركات الأخرى. يعد نقص التمويل أيضاً أحد الأسباب الرئيسية (ShivakumarSMalagihal, p. 6) التي تم تحديدها لفشل الشركات الناشئة في الهند

الشكل رقم 02: أسباب فشل المؤسسات الناشئة



Source: Shivakumar S Malagihal, Dhritiman Hazarika, CHALLENGES IN STARTUP ECOSYSTEM, p6

8- مفهوم التحفيز الجبائي:

تحفيز من معدل الضرائب، القاعدة الجبائية أو الإلتزامات الجبائية التي تمنح للمستفيد بشرط تقيده بعدة مقاييسهفي مساعدات مالية غير مباشرة تمنح الى بعض الاعوان الاقتصاديين الذين يلتزمون ببعض الشروط والمعايير التي يحددها المشرع الجزائري.(بوقفة، 2018، صفحة 209)

كما تعرف أيضا على أنها " مجموعة البرامج المتكاملة التي تخطط لها الدولة مستخدمة كافة مصادرها الفعلية و المحتملة لإحداث آثار اقتصادية و اجتماعية وسياسية مرغوبة و تجنب آثار غير مرغوبة للمساهمة في تحقيق أهداف المجتمع.

9- أهداف التحفيز الجبائية : إن سياسة التحفيز الجبائية التي تستخدمها الدولة الهدف من ورائها هو:

- البحث عن توسيع مجال الاختيارات بالنسبة للأدوات المالية العامة فالتحفيز الجبائية تستخدم كأداة للتدخل

(التكيف مع تطورات الاقتصاد المعاصر والانفتاح الاقتصادي(بقصد؛

- إن تحديد المشاريع المستهدفة في قطاع النشاط المراد ترقيتها يسمح بمقارنة الأهداف مع النتائج المحققة والتقييم الدقيق للتكاليف الناتجة عن منح تحفيزات جبائية ، كما تسمح بتنمية المنافسة بين المؤسسات عن طريق تخفيض الأعباء التي تتحملها؛

- تشجيع المشاريع الاستثمارية وتوجيهها نحو المناطق المراد تنميتها من جهة وتحقيق التنمية القطاعية للأنشطة الهامة التي تخدم الأهداف الاقتصادية والاجتماعية مثل القطاع الفلاحي ، التكنولوجيات الجديدة وهو ما يضمن حماية الصناعات الضرورية من خلال منح المؤسسات الناشئة الحماية اللازمة حتى تصبح قادرة على المنافسة ؛

- تشجيع الصادرات من خلال منح تحفيزات جبائية للمؤسسات المصدرة وخاصة لد الدول النامية ، بالإضافة إلى تشجيع الاستثمار في مجال البحث و التطوير ؛

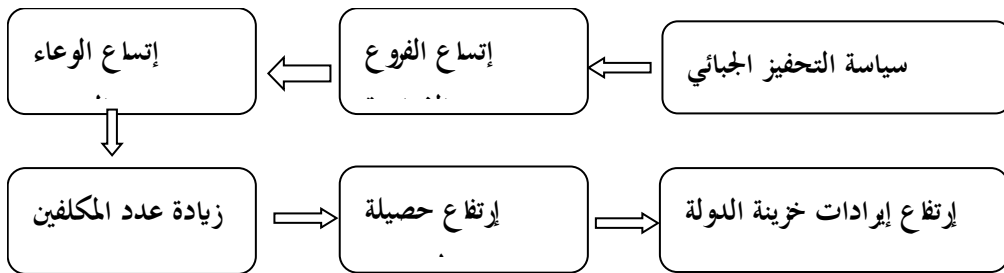
- جذب رأس المال الأجنبي من خلال تخفيض الضريبة على رأس المال وتثبيط المدخرات المحلية على الخروج من البلد ؛

- خلق مناصب الشغل وتخفيض حجم البطالة من خلال منح تحفيزات جبائية للمؤسسات الخالقة لمناصب الشغل؛

- تحقيق التنمية الاجتماعية ، وتخفيض الفقر حيث أن أغلب الدول المانحة لتحفيزات جبائية تسعى لمساعدة بعض فئات؛

- زيادة إيرادات الخزينة مستقبلا ، فتنمية الاستثمار تؤدي بالضرورة إلى تنوع النشاط الاقتصادي ومنه الفروع الإنتاجية مما ينتج عنه تعدد العمليات الخاضعة للضريبة مما يؤدي إلى اتساع الوعاء الضريبي وهذا ما يؤدي إلى زيادة الحصيلة الجبائية.(زينات، 2017، صفحة 113)والشكل الموالي يوضح ذلك :

الشكل رقم 03: يوضح طريقة تحصيل الجبائية



المصدر: زينبات أسماء، دور التحفيز الجبائية في تعزيز فرص الاستثمار في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 17، سنة 2017، ص 114.

من الشكل أعلاه يظهر لنا سياسة تحصيل الجباية الضريبية والتي تساهم بطريقة مباشرة في زيادة الإيرادات العامة للدولة، إلا أن هذه التحصيل غالبا ما يكون ذو تأثير منخفض نظرا لأساليب الغش والتهرب الضريبي الذي يستخدمه اصحاب المؤسسات الاقتصادية، من أجل عدم دفع مستحقاته الضريبية.

10- خصائصها: تعد الامتيازات الجبائية من الإجراءات المهمة التي تصمم في إطار السياسة المالية يستخدم بأسلوب هادف وتتضمن عدة خصائص أهمها :

- إجراء إختياري: أي أن للاعوان الاقتصاديين حرية الاختيار بين الاستجابة أو الرفض لما تحتويه برامج

الامتياز و سياسة التحفيز ؛

- إجراء هادف: فمثل هذه الإجراءات ليست بالتلقائية، فالمغزى من استعمالها هو توجيه الأعوان

الاقتصاديين إلى النشاطات والقطاعات التي هي بحاجة إلى تطوير

إجراء له مقياس: باعتبار أن الامتيازات اجبائية موجهة إلى فئة معينة من المكلفين بالضريبة والتي عليها

احترام بعض المقاييس التي يحددها المشرع كتحديد نوعية النشاط ، ومكان إقامته والإيطار القانوني

والتنظيمي للمستفيد، حيث يعتبر هذا شرط ضروري للاستفادة من المزايا ؛

- الوسيلة : والتي تستخدم لتشجيع وتوجيه الأعوان الاقتصاديين إلى القطاعات والأنشطة المنتجة ذات

الأولوية وهي تمنح تسهيلات وإعفاءات(لموشى،، 2018، صفحة 05)

11-أهم التحفيزات الجبائية الجديدة الممنوحة للمؤسسات الناشئة:

1.11 الإعفاءات والتخفيضات الخاصة بالمؤسسات الناشئة:

نصت المادة 86 من قانون المالية لسنة 2020 على ماييلي(الجريدة الرسمية، سنة 2020،

ص34).

تعفى المؤسسات التي تحمل علامة "مؤسسة ناشئة" من الرسم على النشاط المهني والضريبة على الدخل الإجمالي أو الضريبة على أرباح الشركات لمدة أربع سنوات ابتداء من تاريخ الحصول على علامة "مؤسسة ناشئة"، مع سنة واحدة إضافية في حالة التجديد. تعفى من الرسم على القيمة المضافة، وتخضع للحقوق الجمركية بمعدل 5%، التجهيزات التي تفتنيها المؤسسات الحاملة لعلامة "مؤسسة ناشئة" وتدخل مباشرة في إنجاز مشاريعها الاستثمارية.

تشمل الإعفاءات الجبائية الممنوحة للمؤسسات الناشئة والمتحصلة على علامة "مؤسسة ناشئة" مايلي:

11-2 إعفاء من الرسم على النشاط المهني TAP : هو رسم يفرض على رقم الأعمال الذي يحققه الأشخاص الممارسون لنشاط صناعي، أو تجاري أو غير تجاري (مهني)، بغض النظر عن نتيجة المؤسسة، وتوزع حصيلته على البلديات، والولايات والصندوق المشترك للجماعات المحلية، بحسب نسب معينة تحدد في قوانين المالية السنوية. (سوداني، 2017، صفحة 17)

11-3 إعفاء من الضريبة على الدخل الإجمالي IRG : وهي ضريبة تفرض على الأرباح التي يحققها الأشخاص الطبيعيون في نهاية السنة المالية، وتحسب وفق الجدول التصاعدي لحساب IRG (محمد، صفحة 310)

11-4 إعفاء من الضريبة على أرباح الشركات IBS :

وتضمنت المادة 135 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة مايلي: "تؤسس ضريبة سنوية على مجمل الأرباح والمداخيل التي تحققها الشركات وغيرها من الأشخاص المعنويين المشار إليهم في المادة 136 وتسمى بالضريبة على أرباح الشركات (مختار، صفحة 185)

11-4 إعفاء من الرسم على القيمة المضافة TVA وتطبيق معدل 5 % على الحقوق الجمركية:

الضريبة على القيمة المضافة هي نوع من أنواع الضرائب الغير المباشرة على الإنفاق، تلجأ إليها الدولة في سعيها لزيادة مواردها المالية وتفرض على الزيادة في قيمة السلع والخدمات وتؤدي من طرف المستهلك، بعد أن تنتقل على كاهله داخل سعر المواد أو الخدمات، بينما تحصلها الدولة على مستوى المنتج أو مقدم الخدمات" (القادر، صفحة 125)

الملاحظ أن كل هذه الإعفاءات ستساهم في رفع من حجم إنشاء المؤسسات الناشئة وكذلك تساهم في الحفاظ على بقائها وإستمراريتها، لأن مثل هذا النوع من المؤسسات يتطلب في بداية نشاطه مرافقة ودعم مالي وإدارية من أجل التأقلم مع ظروفه الإقتصادية.

12- شروط وكيفية حصول المؤسسات الناشئة والحاضنات على امتيازات الجبائية:

أهم شروط وكيفية الحصول على المزايا الجبائية الممنوحة للمؤسسات التي تحمل علامة " مؤسسة لقد حدد

- أنتكونا المؤسسة حاصلة على علامة " مؤسسة ناشئة " أو علامة " حاضنة ."

- أن يصادق المجلس العلمي والتقني المنصب لديمقراطية وتسيير هيكل عمال مؤسسات الناشئة (أجريا فان تور)
على قائمة التجهيز أو المعدات المراد اقتناؤها من طرف المؤسسة الحاملة لعلامة " مؤسسة ناشئة " أو علامة
" حاضنة ."

- أن يتم إعداد قائمة التجهيز أو المعدات المراد اقتناؤها من قبل المؤسسة الحاملة لعلامة " مؤسسة ناشئة (الجزائرية ا.، 2020، الصفحات 11-12)

- يشترط من أجل الحصول على شهادة الإعفاء من الرسوم على القيمة المضافة TVA من طرف المصالح الجبائية تقديم:

قرار منح علامة " مؤسسة ناشئة " أو علامة " حاضنة "

- قائمة التجهيز أو المعدات المراد اقتناؤها من قبل المؤسسة الحاملة لعلامة " مؤسسة ناشئة " أو علامة " حاضنة "

- بالنسبة للمؤسسات الحاملة لعلامة " مؤسسة ناشئة "

والتتيريد استيراد تجهيزاتها من الخارج، ولكي تستفيد من الإعفاء من الرسوم على القيمة المضافة TVA (حاج،

2021، صفحة 1239)

13 الخاتمة:

من خلال ما سبق نرى أن الدولة الجزائرية، ممثلة في الحكومة أقرت مجموعة من التحفيزات الجبائية ابتداء من قانون المالية لسنة 2020 ، حيث سوف تساهم هذه الإمتيازات في الحفاظ على إستمرارية المؤسسات الناشئة خاصة وأن مخطط النمو الإقتصادي المعتمد من أجل التخلص أو التخفيف من التبعية الإقتصادية لقطاع المحروقات يعتمد بصورة كبيرة على خلق اقتصاد صناعي انتاجي ولن يكون ذلك إلا من خلال خلق وإنشاء مؤسسات إقتصادية ناشئة تكون بمثابة الداعم الرئيسي نحو التنويع الإقتصادي.

توصلت الدراسة إلى مجموعة نتائج نذكر منها:

- جهود ملموسة من طرف الدولة في إطار التنويع الإقتصادي؛
 - إنتهاج سياسة التنويع الإقتصادي عن طريق المؤسسات الناشئة؛
 - إمكانية زيادة الدخل الوطني في حالة تجسيد الإعتماد على المؤسسات الناشئة؛
 - وجود توجه كبير لدى الشباب المبدع من أجل الإستثمار في إنشاء مؤسسات ناشئة؛
 - توفير صناديق دعم مالي لهذه الفئة من المؤسسات؛
 - توفير تحفيزات جبائية مساعدة على نمو وإستمرار هذه المؤسسات؛
 - إعفاء جبائي لمدة خمس سنوات لكل من: IRG , IBS , TAP , TVA
- وبما أن محور المؤسسات الناشئة يعد من أهم الركائز الداعمة للتنويع الإقتصادي وخلق الثروة الدائمة، لذا نوصي ببعض الإقتراحات المهمة، نذكر منها:

- تشجيع الأفكار المبدعة وخاصة المتعلقة منها بالذكاء الإصطناعي، من خلال إنشاء فضاءات علمية متكررة، محليا ودوليا؛
- مرافقة أصحاب المؤسسات الناشئة والمبدعة من خلال توفير الدعم المالي والتقني؛
- توفير بيئة قانونية مستقرة ومستقلة عن باقي المؤسسات؛
- عقد اتفاقيات إقليمية ودولية من أجل نقل الخبرة الإدارية والتكنولوجية لأصحاب المؤسسات الناشئة؛
- الحرص على الإستمرار في تشجيع اصحاب الأفكار المبدعة والمبتكرة في إنشاء مؤسسات ناشئة، من أجل تخفيف التبعية الإقتصادية وبناء إقتصاد مؤسساتي وصناعي قوي.

14- المراجع:

- 1.Dhritiman Hazarika, Shivakumar S Malagihal . (بلا تاريخ). *CHALLENGES IN STARTUP ECOSYSTEM.*,india.
- 2Zaeem-Al Ehsan .(2021) .Defining a startup-A critical Analysis . ,*Article in SSRN Electronic Journal*.03 ،
- 3.الجريدة الرسمية الجزائرية. (2020). *الجريدة الرسمية الجزائرية*. الجزائر.
- 4.بابا عبد القادر. (بلا تاريخ). دور الرسم على القيمة المضافة في تمويل ميزانية الدولة في الجزائر دراسة قياسية خلال الفترة 1991-2017. 125.
- 5.بوالشعور شريفة. (2018). ، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة. *مجلة البشائر الإقتصادية*،، 04(02)، 420.
- 6.بوزرب خيرالدين، خوالد أبوبكر،. (بلا تاريخ). تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الواقع والمأمول-دراسة تحليلية. صفحة 375.

7. حاج سعيد يوسف، (2021). التحفيزات الجبائية كآلية لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر. *مجلة المعيار*، 12(02).
8. حسين يوسف، صديقي إسماعيل. (2021). دراسة ميدانية لواقع انشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر. *حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية*، 08(01)، 70.
9. حورية سويقي، (2020). المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال وفقا لأحكام المرسوم التنفيذي 20-254، *المجلة الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية*، 06(01)، 70.
10. زهية لموشى، (2018). الإمتيازات الجبائية كمدخل لتحقيق التنويع الانتاجي بالجزائر. *المجلة العلمية لجامعة الجزائر* 03، 06(11)، 05.
11. زينات أسماء، (2017). دور التحفيزات الجبائية في تعزيز فرص الاستثمار في الجزائر. *مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا*، 17.
12. سناطور خالد، حمر العين محمد، (بلا تاريخ). قراءة في نظام الضريبة على الدخل وبوادر الرجوع الى نظام الضرائب النوعية. *مجلة الحقيقة*، 34، 310.
13. سوداني نادية، (2017). الرسم على النشاط المهني بين حتمية البقاء او الزوال. *مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية*، 01، 75.
14. عبد الجليل مقدم. (2020). دور حاضنات الأعمال في تنمية المؤسسات الناشئة . *حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية*، 07(03)، 159.
15. عبد الحق بوقفة. (2018). أثر التحفيز الجبائي على تحسين الأداء المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة ميدانية. *Global Journal of Economics and Business*، 04(02)، 209.
16. عبد الهادي مختار. (بلا تاريخ). دراسة لدور الضريبة على أرباح الشركات في تمويل الإنفاق العام . *مجلة البديل الاقتصادي*، 08، 185.
17. وزارة البيئة الجزائرية. (2020). *المؤسسات الناشئة في الجزائر*. الجزائر: وزارة البيئة الجزائرية.

الصيغ التمويلية المتاحة والهياكل الداعمة للمؤسسات الناشئة في الجزائر

الملخص:

يهدف البحث إلى دراسة مختلف الآليات والهياكل الداعمة والمشجعة للمؤسسات الناشئة في الجزائر، حيث في الآونة الأخيرة أبدت الحكومة الجزائرية اهتماما كبيرا بدعم الشباب الباحث عن إنشاء مؤسسة ناشئة وإشراكهم في مسار التنمية والنهضة الاقتصادية وتعزيز الآلة الإنتاجية المحلية، خاصة في ظل التغيرات التي يشهدها العالم فقد أصبحت المؤسسات الناشئة ضرورة ملحة خصوصا مع بداية القرن الحالي الذي يشهد ميولا كبيرا للاقتصاديات نحو المؤسسات الناشئة نظرا لما لها من آثار إيجابية.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الناشئة، دعم ، هياكل، تمويل، آليات، هيئات.

تصنيف JEL E62- E65- L 26

ABSTRACT:

The research aims to study the various mechanisms and structures supporting and encouraging startups in Algeria, where recently the Algerian government has shown great interest in supporting young people looking to establish a startup and involve them in the path of development and economic renaissance and strengthen the local productive machine, especially in light of the changes taking place in the world, emerging institutions have become an urgent necessity, especially with the beginning of the current century, which is witnessing a great tendency for economies towards emerging enterprises due to their positive effects.

Keywords: start-ups, support, structures, funding, mechanisms, bodies.

JEL Classification Codes: L 26 – E 62- E 65

1. مقدمة:

مع التطور التكنولوجي والاقتصادي تعددت المشاريع وتنوعت وازداد التنافس في الأسواق الوطنية والدولية والعالمية ككل، وظهر مايسمى بالمؤسسات الناشئة. وفي إطار سعي الدولة الجزائرية إلى دعم إنشاء وتطوير تلك المؤسسات الناشئة قامت بوضع هيئات وهيكل تساهم في توفير الدعم والتمويل اللازم لها من بينها شركات رأس المال المخاطر وشركات رأس المال الاستثماري. وبالتالي أصبح الاستثمار ودعم المؤسسات الناشئة من أولويات صانعي القرار الاقتصادي الجزائري، من أجل المساهمة في دفع عجلة التنمية وتعزيز الآلة الإنتاجية المحلية.

وتسعى هذه الدراسة إلى إظهار وتقييم واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر ومختلف الآليات والهيكل المساهمة في توفير التمويل اللازم لهذه المؤسسات. وذلك من خلال الإجابة على الإشكالية التالية:

➤ ما هي الآليات المتوفرة لدعم وتمويل المؤسسات الناشئة لضمان بقائها واستقرارها في الجزائر؟
➤ منهج الدراسة:

للإجابة على الإشكالية تم الاعتماد على المنهج الوصفي من أجل التعرف على الإطار المفاهيمي والنظري للمؤسسات الناشئة والهيئات المستحدثة في دعمها وتمويلها وسبل تفعيل دورها للنهوض بهذه المؤسسات.

➤ أهداف الدراسة:

تكمّن أهداف الدراسة في التركيز على محاولة إظهار ماهية المؤسسة الناشئة ومعرفة مميزات، أهميتها، أهدافها ودورة حياتها وتبيان التحديات التي عرفتتها المؤسسات الناشئة الجزائرية والهيكل والآليات المتبعة في دعمها وتمويلها.

➤ أهمية الدراسة:

تستمد هذه الدراسة أهميتها من الدور الذي أصبحت تلعبه المؤسسات الناشئة ومساهمتها بشكل متزايد في دفع عجلة التنمية الاقتصادية ومنه تنويع الإقتصاد المحلي.

➤ تقسيمات الدراسة:

لمعالجة هذه الدراسة تم تقسيمها إلى محورين كمايلي:

- المحور الأول: مفهوم وأهمية المؤسسات الناشئة
- المحور الثاني: آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة

المحور الأول: مفهوم وأهمية المؤسسات الناشئة

لقد كثر الحديث في الآونة الأخيرة عن مصطلح المؤسسات أو الشركات الناشئة في مختلف الدول خاصة مع الانتشار السريع للرقمنة والتطور التكنولوجي المصاحب لذلك من جهة وظهور اهتمام متزايد لدى بعض الدول لاسيما الجزائر بهذا النوع من المؤسسات كأحد أدوات التنوع الاقتصادي من جهة أخرى.

2. مفهوم المؤسسات الناشئة:

تعددت مفاهيم المؤسسات الناشئة بتعدد الفئات التي تبنت تعريفها، ويمكن حصرها في خمسة فئات هي: القواميس القطاعية، الباحثون والخبراء، رواد الأعمال، المستثمرون وأخيرا الهيئات الحكومية. (السعيد، شني صورية، مخناش ياسمينية، و بريك أحمد، 2020، الصفحات 27-29)

اتفق الباحثين على أن المؤسسات الناشئة هي مؤسسات ذات تاريخ تشغيلي قصير، وعادة ما تكون حديثة الإنشاء، وتكون في طور النمو والبحث عن الأسواق. حيث يقوم المؤسسون بتصميم مؤسسات ناشئة لتطوير نموذج أعمال قابلة للتطوير بشكل فعال فالمؤسسة الناشئة هي مشروع مقدم من طرف مقاول للتطوير، والسعي إلى تحقيق نموذج عمل تجاري.

والمؤسسة الناشئة هي مؤسسة تسعى لتسويق وطرح منتج جديد أو خدمة مبتكرة تستهدف بها سوق كبير، وبغض النظر عن حجم المؤسسة، أو القطاع أو مجال نشاطها، كما أنها تتميز بارتفاع عدم التأكد ومخاطرة عالية في مقابل تحقيقها لنمو قوي وسريع مع احتمال جنيها لأرباح ضخمة في حالة نجاحها. (سميحة و كرومي آسية، 2021، صفحة 169)

1.2. تعاريف المؤسسات الناشئة حسب اللغة والقواميس القطاعية وهي:

- حسب قاموس كامبريدج الإنجليزي تعرف المؤسسة الناشئة على أنها: " مشروع صغير بدأ للتو، أو نشاط تجاري أو مجموعة الأنشطة التي يتولد عنها بدء نشاط تجاري جديد والتي تحتاج إلى توليد سريع للإيرادات، وهي كلمة مركبة يعني المصطلح الأول START البدء أو الإنطلاق أما المصطلح الثاني UP فيعني التحرك أو التوجه نحو موقع أعلى، بالتالي فهي تعني الإنطلاق والنمو القوي، ومن هنا يتجلى المفهوم الاصطلاحي السابق؛

- حسب قاموس الأعمال Business Dictionary المؤسسة الناشئة هي المرحلة المبكرة من دورة حياة المؤسسة حيث ينتقل رائد الأعمال Entrepreneur من مرحلة الفكرة إلى تأمين التمويل، ووضع الهيكل الأساسي للأعمال وبدء العمليات والتجارة.

2.2. تعاريف المؤسسات الناشئة حسب الباحثين والخبراء وهي:

- يعرفها Eric Reis على أنها: مؤسسة بشرية مصصمة لإنشاء منتج أو خدمة جديدة في ظل ظروف من عدم اليقين الشديد؛

- عرفها كل من Blank & Drof على أنها: " مؤسسة مؤقتة تبحث عن نموذج مربح للأعمال، قابل للتكرار والتوسع، والذي يكون في البداية عبارة عن لوحة مغطاة بالأفكار والتخمينات؛

3.2. تعاريف المؤسسات الناشئة حسب رواد الأعمال وهي:

- عرف رائد الأعمال الأمريكي Peter Andreas Thiel المؤسسة الناشئة على أنها: " أكبر مجموعة من الأشخاص الذين يمكنك إقناعهم بخطة لبناء مستقبل أفضل؛

- يرى Bob Walsh مؤسس شركة DevShortcuts الناشئة أن المؤسسة الناشئة هي: " مؤسسة مستقلة لا تمثل فرع من مؤسسة أخرى، تتكون عادة من فرع إلى حوالي ثمانية أفراد معظمهم من المطورين الذين تعاونوا معاً لإنشاء قاعدة بيانات برمجية ستقدم فوائدها للعالم؛

هناك إجماع من قبل رواد الأعمال على كون أن المؤسسة الناشئة مصممة بهدف تحسين الواقع وإحداث تغيير شامل، وهو يميزها عن غيرها من المؤسسات التقليدية.

4.2. تعاريف المؤسسات الناشئة حسب المستثمرين وهي:

- ترى Amy Fontinelle أن المؤسسة الناشئة هي مؤسسة حديثة بدأت للتو في التطور، يتم تأسيسها وتمويلها في بداية ظهورها من قبل فرد أو عدد قليل من الأفراد، تقدم هذه المؤسسة خدمة أو منتج لا يتم تقديمه حالياً في أي سوق آخر، أو يتم تقديمه بطريقة دون المستوى حسب وجهة نظر المؤسسين؛

- يعرفها Paul Graham في مقاله الشهير حول النمو Growth، بأنها مؤسسة مصممة لتنمو بسرعة، وكون أنها حديثة التأسيس لا يجعل منها مؤسسة ناشئة، كما أنه ليس من الضروري أن تكون هذه الأخيرة عاملة في مجال التكنولوجيا، أو أن تحصل على التمويل من قبل مغامر، وإنما الأمر الوحيد الذي يهم هو النمو أو أي شيء آخر يتبع النمو؛

5.2. تعريف المؤسسات حسب الهيئات الحكومية والقوانين وهي:

لم يضع المشرع الجزائري تعريفاً واضحاً للمؤسسات الناشئة إلى غاية يومنا هذا، إلا أن وزير التجارة ومن خلال المذكرة رقم 708 الصادرة بتاريخ 2019/10/24 اعتبر أن المؤسسة الناشئة هي: " كل مؤسسة تعمل في أحد المجالات التالية:

مكتب الدراسات والاستشارة في الإعلام الآلي، تركيب الشبكات ومعالجة المعطيات، هندسة الحاسوب الصناعية والإنتاجية، تشغيل خدمات الأنترنت، خدمات الصوت عبر بروتوكول الأنترنت، برمجة الحاسوب، تركيب وصيانة وإصلاح معدات وبرامج التشفير.

ظهرت أول محاولة لتعريف المؤسسات الناشئة في الجزائر عند صدور المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المتضمن إنشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر" و "حاضنة أعمال"، ففي المادة 11 من هذا المرسوم تم وضع مجموعة من الشروط التي يجب أن تتوافر عليها المؤسسة حتى تمنح علامة مؤسسة ناشئة، فهذه الأخيرة هي عبارة عن كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري والتي تستوفي الشروط التالية: (الرسمية، 2020)

- يجب ألا يتجاوز عمر المؤسسة 8 سنوات؛
 - أن يعتمد نموذج أعمالها على منتجات أو خدمات ذات فكرة مبتكرة؛
 - ألا يتجاوز رقم أعمالها السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية؛
 - أن يكون رأسمالها 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 إمكانات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية؛
 - يجب ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل.
3. خصائص المؤسسات الناشئة:

تتميز الشركات الناشئة ببعض السمات والخصائص التي نوجزها في النقاط التالية:

- هي شركات حديثة العهد والنشأة؛
 - تتميز بكونها شركات شابة وياقة وأمامها خياران، إما التطور والتحول إلى شركات ناجحة أو الفشل والخسارة؛
 - هي شركات أمامها فرصة للنمو التدريجي والمتزايد فهي قادرة على الإرتقاء بعملها التجاري بسرعة؛
 - هي شركات تتطلب تكاليف منخفضة مقارنة مع ما تحققه من أرباح وما تحصل عليه من دعم واحتضان؛
 - هي شركات تتعلق أساسا بالتكنولوجيا وتعتمد بشكل رئيسي عليها من أجل النمو والتطور السريع؛ حيث أنها تقوم على أفكار ابتكارية رائدة وإشباع حاجيات السوق بطريقة ذكية عصرية. (عماد و جمعة زكرياء، 2021، صفحة 39)
4. أهمية المؤسسات الناشئة:

أكد الكثير من المهتمين بالشأن الاقتصادي الدور الذي نلعبه المؤسسات الناشئة في الاقتصاد العالمي وحتى المحلي سواء من جانب توفير مناصب عمل للشباب أو من جانب دعم المؤسسات الكبرى ويمكن إبراز أهمية المؤسسات الناشئة في النقاط التالية: (الرحمان، 2023، صفحة 616)

- توفير فرص عمل كبير للشباب خاصة في ظل انخفاض معدلات التوظيف؛
- تنمية وتطوير قدرات الأفراد خاصة أنهم يتميزون بقدرات هائلة تمنهم لعب أدوار مختلفة ومميزة داخل المؤسسة الناشئة؛

- المساهمة في تطوير الاقتصاد المحلي وتطويره والرفع من التنافسية؛
 - مستقبل للمؤسسات الكبرى كون المؤسسات الناشئة تغذي النمو الاقتصادي، وتسمح الابتكار والنمو.
5. أهداف المؤسسات الناشئة:

تسعى المؤسسات الناشئة أساسا إلى تحقيق الأهداف التالية: (سمير و بوشيخي عائشة، 2022، صفحة 99)

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

6. دورة حياة المؤسسة الناشئة:

كثيرا ما تتعثر وتمر بتذبذب شديد قبل أن تعرف طريقها نحو القمة ويمكن شرح ذلك من خلال المنحنى التالي:

الشكل رقم (1): يمثل منحنى المؤسسة الناشئة Startups



المصدر: (عائشة وزرواط فاطمة الزهراء، 2021، صفحة 329)

من خلال الشكل يظهر أن الشركات الناشئة تمر بستة مراحل وهي: (عماد و جمعة زكرياء، 2021، الصفحات 37-38)

- المرحلة الأولى: مرحلة ما قبل الانطلاق: حيث يقوم شخص ما أو مجموعة من الأفراد بطرح نموذج أولي لفكرة إبداعية أو جديدة، ويتم خلال هذه المرحلة التعمق في البحث ودراسة الفكرة جيدا ودراسة السوق وسلوك وأذواق

المستهلك المستهدف للتأكد من إمكانية تنفيذها على أرض الواقع وتطويرها واستمرارها في المستقبل، والبحث عن ممولها وعادة ما يكون التمويل في المراحل الأولى ذاتيا مع إمكانية الحصول على بعض الدعم الحكومي؛

➤ المرحلة الثانية: مرحلة الإنطلاق: يتم إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة، حيث تكون غير معروفة، وربما أصعب ما يمكن أن يواجهه المقاول في هذه المرحلة هو إيجاد من يتبنى الفكرة على أرض الواقع ويمولها ماديا (رأس المال المغامر)؛

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

➤ المرحلة الرابعة: الانزلاق في الوادي: بالرغم من استمرار الممولين المغامرين (رأس المال المغامر) بتمويل المشروع إلا أنه يستمر في التراجع حتى يصل إلى مرحلة يمكن تسميتها "وادي الموت" وهو ما يؤدي إلى خروج المشروع من السوق في حالة عدم التدارك خاصة وأن معدلات النمو في هذه المرحلة تكون جد منخفضة؛

➤ المرحلة الخامسة: تسلق المنحدر: يستمر رائد الأعمال بإدخال تعديلات على منتجه وإطلاق إصدارات محسنة، لتبدأ الشركة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات المطبقة واكتساب الخبرة لفريق العمل، ويتم إطلاق الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره وتسويقه على نطاق واسع؛

➤ المرحلة السادسة: مرحلة النمو المرتفع: في هذه المرحلة يتم تطوير المنتج بشكل نهائي ويخرج من مرحلة التجربة والاختبار وطرحه في السوق المناسبة، وتبدأ الشركة الناشئة في النمو المستمر ويأخذ المنحنى بالارتفاع، لتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح الضخمة.

7. خطوات اقامة شركة ناشئة Startup: لإقامة شركة يجب تتبع النقاط التالية:

- فكري في مشكلات الناس وحاجاتهم: تسعى الشركات الناشئة إلى تقديم حلول وطرح الخدمات الرائدة في السوق؛
- فكري طرق تساعد على الإرتقاء بالعمل والمبيعات: كرائد أعمال، أنت بحاجة إلى اختيار حلول تتمتع بإمكانية كبيرة للنمو وتكون قادرة على زيادة الأرباح دون الحاجة إلى بذل التكاليف الضخمة على البنى التحتية وغيرها؛
- يجب أن تستند على التكنولوجيا: إن التكنولوجيا موجودة لتسهيل حياتنا، لهذا السبب يجب استخدام الموارد التقنية المتاحة لتقديم أفضل الخدمات والمنتجات للعملاء الذين تستهدفهم؛
- حدد أهداف وقررفترات زمنية لتنفيذ هذه الأهداف: كما هو الحال في أي عمل تجاري، يجب على الشركة الناشئة أن تحدد أهدافها بشكل جيد جدا، على الأمد القصير، المتوسط والبعيد؛
- البحث عن موارد تمويل جماعي: إذا لم تكف لديك ميزانية كافية لرعاية وتنفيذ فكرة الأعمال التجارية لديك، ابحث عن مصدر تمويل جماعي؛

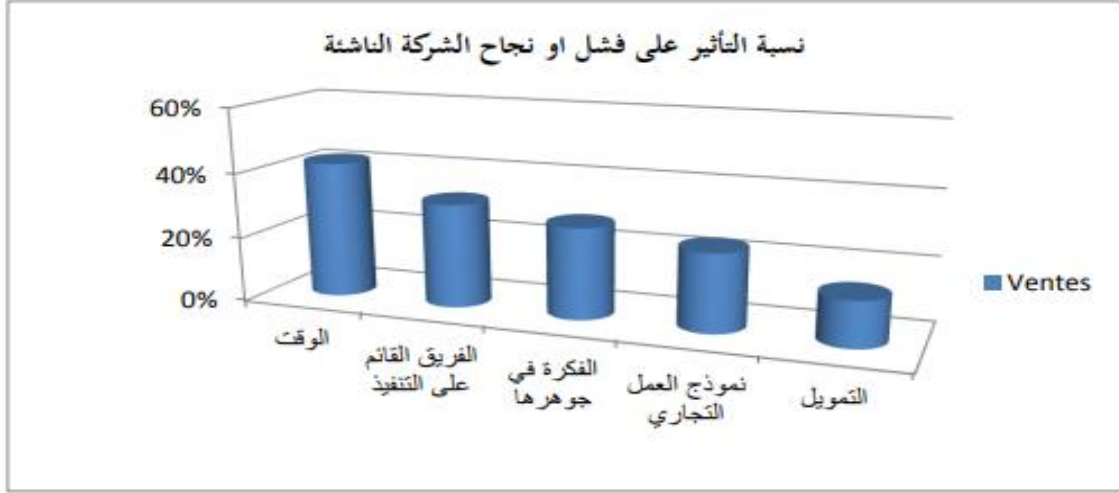
➤ شكل فريق عمل موحد: تحقق من أن يكون لديك فريق عمل جاهز ومستعد لإقامة شركتك الناشئة، لا داع لأن يكون مجموعة كبيرة، بل الأهم أن يساهم كل عضو بشيء هام من أجل المشروع.

8. عوامل نجاح أو فشل الشركات الناشئة تبعا للأهمية بحسب Bill-Gross

قام السيد بيل غروس الخبير في مجال الشركات الناشئة والذي احتضن العديد منها، بإجراء دراسة واسعة ومعقدة على الكثير من الشركات الناشئة محاولا أن يفهم العوامل التي تكمن وراء نجاح الشركات الناشئة أو فشلها. قام

بمتابعة مئات الشركات وتوصل إلى حقيقة مفادها أن هناك بعض الأمور التي تتحكم بذلك، مرتبا إياها تبعا للأهمية كمايلي: عامل الوقت أو الزمني 42 % - الفريق القائم على التنفيذ 32 % - الفكرة في جوهرها 28 % - نموذج العمل التجاري 24 % - التمويل 14% (عائشة وزرواط فاطمة الزهراء، 2021، صفحة 332)

الشكل رقم (2): يمثل نسبة التأثير على فشل أو نجاح الشركة الناشئة



المصدر: (عائشة وزرواط فاطمة الزهراء، 2021، صفحة 332)

المحور الثاني: آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة

أبدت السلطات العمومية مؤخرا اهتماما بدعم الشباب خاصة الباحثين منهم على خلق مؤسساتهم الناشئة، لما كان لزاما على صناع القرار خلق آليات جديدة تدعم وتشجع هذه المؤسسات في مرحلة التأسيس والانطلاق.

وعلى ضوء ذلك تم استحداث آليات التمويل تتكفل به هيئات معينة إلى جانب الحاضنات كآلية لمرافقة واحتضان المؤسسات الناشئة.

1. الهيئات المستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة (ليندة، 2022، صفحة 158)

يشكل الجانب التمويلي من أهم الجوانب لانطلاق المؤسسة الناشئة، وخلق مناصب الشغل له علاقة بتمويل تلك المشاريع الناشئة، ولكون هذه الأخيرة مبنية على أفكار ابتكارية يجعل نجاحها غير مؤكد ويحتمل مخاطر عالية، فقد عهدت الدولة الجزائرية لرفع العقبات البيروقراطية إلى استحداث الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة إلى جانب التمويل عن طريق شركات رأس المال الاستثماري.

1.1. الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة

تم تكريس الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة بموجب المادة 131 من قانون المالية لسنة 2020، ويتولى هذا الصندوق تمويل المشاريع الناشئة وتحمل الأعباء بما فيها تغطية الخسائر الممكنة للمشروع وهذا بوضع تحت تصرفهم خدمات الحصول على التمويل لنشاطها والذي يدخل ضمن منظور شامل وهو دعم المقاولاتية في الجزائر.

في هذا الإطار، أعلنت الحكومة في الندوة الوطنية للمؤسسات الناشئة "ألجيريا ديسرابت 2020" المنظمة في بداية أكتوبر قرار الإطلاق الرسمي للصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة، وبدأ هذا الأخير مهامه في ظل غياب نص تنظيمي ينظم سير عمله، حيث شرع في جانفي 2021 عملية تمويل الموجة الأولى من المؤسسات الناشئة المتحصلة على التصنيف عقب منح علامة "مؤسسة ناشئة"، وقد حدد سقف الاستثمار التي يمنحها للمؤسسات التي تحمل علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر" ما بين 2 مليون و 20 مليون دينار، وعندما يقوم الصندوق بمنح التمويل فإنه يصبح مساهما في المؤسسة الناشئة بهدف تطوير قدراتها التقنية.

وفي هذا الإطار ستستفيد من كل الآليات والإمكانيات التي يحوزها الصندوق من خبراء وشبكة مختصين وغيرها من الوسائل التي تمكنها من تطوير قدراتها، وبالموازاة يقوم بمتابعة هذه المشاريع الممولة بصفة دائمة ودقيقة وعلاوة على قيامه بزيارات ميدانية على مستوى هذه المؤسسات لضمان نجاح هذه المشاريع.

1.1.1. آلية عمل الصندوق: (الزهراء و صديقي خضرة، 2021، صفحة 43)

إن صندوق تمويل المؤسسات الناشئة يعتمد على آلية تمويل قائمة على الاستثمار في رؤوس الأموال وليس ميكانيزمات التمويل التقليدية المختلفة القائمة على القروض، بمعنى تمويل الشباب عن طريق المخاطر مع تقاسم الأرباح والخسائر، دون مطالبهم بتقديم ضمانات عينية هم أصلا لا يمتلكونها. فقد تم استحداث هذا الصندوق لتحمل المخاطر التي قد تواجهها الشركات الناشئة، لأن احتمالات الفشل تبقى واردة.

2.1.1. أهمية انشاء صندوق تمويل المؤسسات الناشئة:

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

➤ يشجع الجالية الجزائرية بالمهجر للاستثمار في مجال المؤسسات الناشئة بالجزائر، وبالتالي قيمة مضافة ذات نوعية للبلاد؛

➤ يجسد انشاء هذا الصندوق ارادة الدولة في انشاء نسيج اقتصادي مولد للثروة ولمناصب الشغل، يعتمد على طاقة الابتكار ومقاولاتية شباب البلد.(الزهران و صديقي خضرة، 2021، صفحة 44)

2.1. شركة رأسمال الاستثماري(ليندة، 2022، صفحة 159)

نظرا لاعتبار المشروعات الناشئة قائمة على المخاطرة وعادة ما تجد صعوبات لتمويلها تقليديا، فانه استحدثت وسيلة تمويلية جديدة خصيصا لهذا الغرض، يطلق عليها اسم " رأسمال الاستثماري" ويعرف أيضا بتسمية " رأسمال المخاطر"، وهو أسلوب أو تقنية لتمويل المشاريع الاستثمارية بواسطة شركات رأسمال المخاطر.

لقد عرف نشاط رأسمال المخاطر رسميا بصدور القانون 06-11، المتعلق بشركات رأسمال الاستثماري، ومن خلاله تم تنظيم ممارسة نشاط رأسمال الاستثماري وقواعد الحصول على المساهمات والقروض في شركات الرأسمال الاستثماري، وحسب نص المادة 02 من القانون رقم 06-11 فإن هذه الأخيرة تهدف للمشاركة في رأسمال الشركة، وفي كل عملية تتمثل في تقديم حصص من أموال خاصة أو المؤسسات في طور التأسيس أو النمو أو التحويل أو الخصخصة، كما تصبح شركة رأسمال الاستثماري شركة تسيير صناديق الاستثمار عندما تقوم فقط بتسيير صناديق الاستثمار لصالح الغير. وعليه فان تقنية التمويل لا تقوم على تقديم النقد فحسب كما هو الحال في التمويل المصرفي بل تقوم على أساس المشاركة، حيث يقوم المشارك بتمويل المشروع من دوم ضمان العائد ولا مبلغه بذلك فهو يخاطر بأمواله، ويتحمل الخسارة في حالة فشل المشروع الممول، ومن أجل ذلك فان المخاطر يساهم في إدارة المؤسسة بما يحقق تطورها ونجاحها.

على ضوء هذا تعد شركات رأس مال المخاطر من أهم وسائل الدعم المالي للمشروعات الناشئة والتي تتميز بارتفاع درجة المخاطر فيها، نظرا لقدرتها العالية في التعامل مع المخاطر التي يمكن أن تواجهها تلك المؤسسات.

ماتجدر الإشارة إليه، أنه رغم استحداث طرق تمويلية جديدة، إلا أن هذا لا يمنع المؤسسات الناشئة اللجوء إلى آليات التمويل التقليدية التي تقوم بها المؤسسات المصرفية على غرار البنوك والمؤسسات المالية لأنها الحلقة الهامة لتمير رؤوس الأموال، حتى وإن كانت هذه الأخيرة تطلب من المقترض تقديم ضمانات شخصية أو عينية الأمر الذي يصعب على المشاريع الناشئة تلبيةها، ويعود ذلك بالدرجة الأولى لخصائص هذه المشاريع التي تجعل من المخاطرة المرتبطة بتمويلها مرتفعة، مما يفسر توجه المؤسسات المصرفية بصفة عامة نحو تفضيل الشركات الكبيرة.

ويهدف استخدام هذا الأسلوب التمويلي إلى: (بورنان و علي صولي، الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة، 2020، صفحة 140)

- توفير التمويل للمشروعات الجديدة أو عالية المخاطر والتي تتوفر لديها إمكانيات نمو وعائد مرتفع، وبذلك فإن رأس مال المخاطر هو طريقة لتمويل المؤسسات غير القادرة على تدبير الأموال من إصدارات الأسهم العامة أو أسواق الدين عاجة بسبب المخاطر العالية المرتبطة بأعمالها؛

- مواجهة الاحتياجات الخاصة بالتمويل الاستثماري والتغلب على عدم كفاية العرض من رؤوس الأموال بشروط ملائمة من المؤسسات المالية القائمة.

3.1. الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية:

أنشأت الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية خلفا للوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب حسب ما ورد في المرسوم التنفيذي رقم 20-329 المؤرخ في 22 نوفمبر 2020 والذي يعدل ويتمم المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996 وهي مؤسسة حكومية ذات طبيعة خاصة تتمتع بالشخصية القانونية والاستقلال المالي، تحت إشراف الوزير المكلف بالمؤسسات المصغرة، تقوم بمرافقة حاملي المشاريع من أجل إنشاء وتوسيع المؤسسات الصغيرة المنتجة للسلع والخدمات، ولهذه الوكالة 51 فرع موزع في جميع ولايات الوطن.

تتولى الوكالة القيام بالمهام التالية: (ميسون والعيد غربي، 2023، الصفحات 49-50)

- دعم ومرافقة الشباب لخلق مشاريع جديدة؛
- توفير المعلومات الاقتصادية، التقنية، التشريعية والتنظيمية للشباب أصحاب المشاريع؛
- تطوير العلاقة مع مختلف الشركاء؛
- إقامة الشراكة مع مختلف القطاعات لتحديد الفرص الاستثمارية؛
- توفير التدريب على تقنية إدارة المشاريع؛
- تشجيع مختلف الإجراءات والتدابير الرامية إلى إنشاء المشاريع وتوسيع نطاقها.

إضافة إلى ماسبق تجدر الإشارة إلى أنه توجد العديد من الهيئات الخاصة بدعم وتمويل المشاريع والمؤسسات المصغرة نذكر منها: الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC، الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI و الوكالة الوطنية للقرض المصغر ANGEM.

4.1. حاضنات الأعمال كآلية لدعم ومرافقة المؤسسات الناشئة

بالنظر إلى الدور الهام الذي أصبحت تلعبه المؤسسات الناشئة في حركة الاقتصاد الوطني، عمدت الحكومة الجزائرية إلى توفير بيئة تحتية لدعم ومرافقة المؤسسات الناشئة وذلك من خلال إنشاء حاضنات الأعمال، ونظرا لأهميتها ودورها في تقديم التسهيلات والخدمات للمشاريع الجديدة فقد تم تبسيط الضوء عليها كأداة في حل مشكلة البطالة.

1.4.1. الإطار القانوني لحاضنات الأعمال

كرس المشرع الجزائري مفهوم الحاضنات تحت مفهوم المشاتل رغم أن اللفظين مختلفين، بموجب المرسوم التنفيذي رقم 03-78، المتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، وعرفها بأنها "مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية".

غير أن المشرع تدارك الأمر واستعمل اللفظ الصحيح " حاضنة الأعمال " في المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المتعلق بإنشاء لجنة وطنية لمنح علامة " مؤسسة ناشئة" و " مشروع مبتكر" و " حاضنة أعمال"، وأعاد النظر في تنظيمها برؤية جديدة، فاستحدث لجنة وطنية تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة تتكفل بمنح علامة " حاضنة أعمال" لكل هيكل قانوني تابع للقطاع العام أو الخاص أو بالشراكة بين القطاعين العام والخاص يختص باحتضان ومرافقة المؤسسات الناشئة والمشاريع المبتكرة ويقدم دعماً لها فيما يخص الإيواء، التكوين، الاستشارة والتمويل.

2.4.1. مهام حاضنات الأعمال

يتجلى دور حاضنات الأعمال على احتضان ورعاية صنف محدد من المؤسسات الناشئة ومساعدتها على البقاء والنمو خلال فترة التأسيس الأولى الحرجة والتي تكون المؤسسة خلالها أكثر عرضة للفشل. توفر الحاضنات عند مرافقتها بيئة عمل مناسبة من خلال تقديم مختلف أشكال الدعم والتسهيلات لضمان الاستفادة الفعالة من الموارد البشرية للمساهمة في التطور الذاتي وتوفير فرص العمل مما يساهم في التنمية الاقتصادية.

لتفعيل دور حاضنات الأعمال فإنها تتواى عدة مهام، وتمثل حسب المادة 25 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 السالف الذكر فيما يلي: (ليندة، 2022، الصفحات 160-162)

- توطين الشركات الناشئة التي يتم احتضانها وتزويدها بمساحات مهيئة؛
 - مرافقة حاملي المشاريع أثناء إجراءات إنشاء المؤسسة؛
 - مساعدة المؤسسات الناشئة في إنجاز مخطط الأعمال ودراسات السوق وخطط التمويل؛
 - توفير تكوين نوعي، خصوصاً في إدارة الأعمال والالتزامات القانونية والمحاسبية؛
 - وضع الوسائل اللوجيستية تحت تصرف حاملي المشاريع مثل قاعات الاجتماع وعتاد الإعلام الآلي والمستلزمات المكتبية والإنترنت عالي التدفق؛
 - مساعدة المؤسسات الناشئة لإنجاز النماذج؛
 - مرافقة المؤسسات الناشئة التي يتم احتضانها لإيجاد مصادر التمويل والانتشار في السوق.
3. التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر:

تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر العديد من التحديات ومن أبرزها مايلي: (ميسون والعيد غربي، 2023، صفحة 49)

- غياب قانون خاص بهذه الشركات؛
- الإجراءات البيروقراطية وعدم مواكبة التشريعات والقوانين؛
- ضعف حصة الشباب من الصفقات العمومية والمحددة ب 20 % فقط في قانون الصفقات العمومية؛
- مشاكل التمويل ودفع المستحقات (ضعف التمويل ونقص رأس المال المغامر للاستثمار)؛
- التأخر التكنولوجي وعدم رقمنة أغلب القطاعات الاقتصادية؛
- عدم وجود نظام دفع إلكتروني حقيقي ومتطور.

إضافة إلى ما سبق يمكن إضافة النقاط التالية والمتمثلة في بعض العراقيل التي تقف حائلا أمام تطور المؤسسات

الناشئة كمايلي:(كاملة، 2022، الصفحات 45-46)

- حداثة ومحدودية انشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر؛
- التأخر التكنولوجي على مختلف الأصعدة وضعف الإنفاق الحكومي؛
- العقبات والعراقيل البيروقراطية التي لا تزال تعاني منها الإدارات والهيئات العمومية في الجزائر؛
- عدم توفر الإكارات والكفاءات اللازمة لإدارة وتسيير حاضنات الأعمال؛
- ضعف الموارد البشرية وعدم التأهيل والافتقار لخلفية كافية حول المقاوالتية في الجزائر خاصة ما يتعلق بالأفكار الابداعية والمبتكرة؛
- بالرغم من كثرة المشاريع إلا أن المشكلة الحقيقية تتمثل في الاستدامة ويرجع هذا إلى غياب دور حاضنات الأعمال في الدعم والمرافقة وكذا نتيجة الظروف الاقتصادية والاجتماعية التي لم تسمح بانتشار الوعي لمثل هذه المبادرات المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

خاتمة:

يعتبر نجاح المؤسسات الناشئة من نجاح الاقتصاد الوطني للدولة، غير أن هذا الأمر يتطلب الاهتمام والتشجيع والدعم من طرف الدولة من خلال تخصيص هيئات تتكفل بتمويل المؤسسات الناشئة. ولهذا فقدأبدت الحكومة الجزائرية في الآونة الأخيرة اهتماما كبيرا بدعم الشباب الباحث عن خلق مؤسساته الناشئة وحاولت استحداث أجهزة مرافقة ومساعدة حاملي المشاريع الاستثمارية للحصول على الموارد اللازمة وتذليل العراقيل التي تواجهه من أجل خلق نموذج اقتصادي جديد بعيدا عن الربح، وبالتالي أصبح الاستثمار ودعم المؤسسات الناشئة من أولويات صناع القرار الاقتصادي لتعزيز الآلة الإنتاجية وتحفيز التنمية الاقتصادية الشاملة لكل القطاعات.

نتائج الدراسة:

- تعتبر المؤسسات الناشئة ركيزة النمو الاقتصادي فهي مصدر للتنوع الاقتصادي في الجزائر؛
- المؤسسة الناشئة هي شركة مبتكرة لديها القابلية للنمو السريع، أنشئت حديثا في مجالات التكنولوجيا والابتكار والذكاء الاصطناعي والاقتصاد الرقمي؛
- للمؤسسات الناشئة خصوصيات تميزها عن غيرها، تتمحور حول فكرة مبتكرة ومستحدثة في مجالها، لا يمكن تمويلها بالطرق التقليدية السابقة، لأن هذا المجال يعرف نموا متسارعا؛
- يعتبر صندوق تمويل المؤسسات الناشئة مكسبا هاما للشباب المبتكر؛
- نقص الاستشارة المتخصصة وهيئات المرافقة والتأهيل الحكومية منها والخاصة؛
- تلعب أجهزة الدعم والمرافقة دورا هاما في دعم المؤسسات الناشئة؛
- حداثة ومحدودية فكرة إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر.

الاقتراحات والتوصيات:

- الإطلاع على تجارب الدول الناجحة والاستفادة منها؛
- اهتمام الدولة بتسويق منتجات المؤسسات الناشئة وتوفير المواد الأولية اللازمة لها؛
- متابعة الشباب المستثمر خلال فترة الاستغلال خاصة السنوات الأولى ومساعدته على تجاوز العراقيل التي تواجهه؛
- ضرورة النهوض بشركات رأس المال المخاطر لما لها من دور رئيسي وفعال في تمويل المؤسسات الناشئة؛
- مواكبة التطور العالمي في مجال التسيير والعمل علة ترمين الابتكارات ونتائج البحث العلمي؛
- إعطاء إهتمام أكبر بالمؤسسات الناشئة وخاصة المتعلقة بالتكنولوجيا مع إعطاء تحفيزات أكبر من أجل الاهتمام بهذا المجال؛
- يجب أن يسير صندوق تمويل المؤسسات الناشئة من طرف خبراء يعرفون نوعية هذه المؤسسات ؛
- العمل على خلق البيئة الإقتصادية التي تشجع الشباب على المبادرة بإنشاء مثل هذه المؤسسات؛
- ضرورة إنشاء مؤسسة مالية متخصصة أو بنك متخصص لتمويل المؤسسات الناشئة على غرار بعض الدول.

قائمة المصادر والمراجع:

- الجريدة الرسمية. (21 سبتمبر, 2020). مرسوم تنفيذ رقم 20 254 المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة أعمال وتحديد مهامها وتشكيلها وسيورها. العدد 55.
- بلخير ميسون، و العيد غربي. (20 فيفري, 2023). الهياكل والآليات الداعمة للمؤسسات الناشئة في الجزائر. المجلة الجزائرية للاقتصاد السياسي، المجلد 5(العدد 1)، 42-55.
- بن لخضر السعيد، شني صورية، مخناش ياسمين، و بريك أحمد. (10, 07 2020). مفهوم المؤسسات الناشئة في الجزائر بين التنبي والواقع. مجلة البحوث الإدارية والإقتصادية، 25-35.
- بوعكة كاملة. (جويلية, 2022). المؤسسات الناشئة في الجزائر - واقع وتحديات -. المجلة الجزائرية لقانون الأعمال، المجلد 3(العدد 1)، 38-48.
- بوعيني سميحة، و كرومي آسية. (2021). دراسة تقييمية لواقع تمويل وتنشيط المؤسسات الناشئة في الجزائر. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 7(العدد 3)، 167-185.
- دراني ليندة. (30 جوان, 2022). استراتيجيات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر كرهان للحد من البطالة. مجلة الدراسات القانونية، المجلد 8(العدد 2)، 151-165.
- ديناوي أنفال عائشة، و زرواط فاطمة الزهراء. (31, 01 2021). المؤسسات الناشئة قاطرة الجزائر الجديدة للنهوض بالاقتصاد الوطني " التحديات واليات الدعم". حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 7(العدد 3)، 326-340.

-
- سلطانى سمير، و بوشىخى عائشة. (2022, 07 14). التحفيزات الجبائية كآلية لتفعيل دور الحاضنات فى ترقية المؤسسات الناشئة فى الجزائر - دراسة حالة عينة حاضنات مرافقة لولاية باتنة - المجلد 3 (العدد 1)، 110-92.
 - عراب فاطمة الزهراء، و صديقي خضرة. (2021, 12 30). دور الدولة فى دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر الجديدة - دراسة فى قرار انشاء صندوق تمويل المؤسسات الناشئة - حوليات جامعة بشار فى العلوم الاقتصادية، المجلد 8 (العدد 1)، 47-33.
 - مصطفى بورنان، و علي صولي. (2020, 05 21). الاستراتيجيات المستخدمة فى دعم وتمويل المؤسسات الناشئة حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة. مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد 11 (العدد 1)، 148-131.
 - نريمان بن عبد الرحمان. (30 أبريل 2023). التوجه نحو اقتصاد المعرفة وإنشاء المؤسسات الناشئة فى الجزائر. المجلة الجزائرية للأبحاث والدراسات، المجلد 6 (العدد 2)، 627-609.
 - هدايدية عماد، و جمعة زكرياء. (2021). دعم المؤسسات الناشئة فى الجزائر: إرادة قوية من أجل إقتصاد مولد للثروة. دون اسم مجلة، 7(8)، 48-33.

استخدام البحث والتطوير فى تطوير ونمو المؤسسات الناشئة - شركة تسلا نموذجاً

The Use of R&D in the Development and Growth of Startups – Tesla as a Model

من إعداد:

د. سعود وسيلة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير - مخبر السياسات التنموية والدراسات الاستشرافية - جامعة البويرة (الجزائر)

w.saoud@univ-bouira.dz

الملخص:

هدفت هذه الورقة البحثية إلى تحليل كيفية ومدى مساهمة البحث والتطوير في ترقية وتنمية المؤسسات الناشئة، وذلك بالاعتماد على تجربة شركة تسلا للسيارات الكهربائية كمؤسسة ناشئة أثبتت نجاحها العالمي في النمو والتطور، لانتقل إلى مؤسسة ضخمة ورائدة عالميا. وتم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي لتحقيق ذلك.

وقد توصلت الورقة البحثية إلى أن البحث والتطوير تعتبر وظيفة حاسمة وبارزة لدى المؤسسات الناشئة، خاصة مع ميزة هذه المؤسسات في ضرورة التجديد والتحديث بصورة مستمرة ومستديمة، حيث أن البحث والتطوير لا يعتبر خيارا أو إضافة لدى المؤسسات الناشئة وإنما حتمية للانطلاق والنمو والتوسع. وهو ما أكدت عليه تجربة شركة تسلا من حيث الدور بالغ الأهمية الذي لعبه البحث والتطوير في تحقيق التميز والنمو لهذه المؤسسة، من خلال الرفع من قيمتها السوقية وعلامتها التجارية، وتوسيع مجال نشاطها إنتاجيا وجغرافيا. هذا ما شجعها على تخصيص مبالغ ضخمة للإنفاق على البحث والتطوير.

الكلمات المفتاحية: بحث وتطوير، مؤسسة ناشئة، ابتكار، نمو، تسلا.

تصنيف JEL: O32، L26، L86، M13.

Abstract:

This research paper aims to analyse how and to what extent research and development contributes to the promotion and development of start-ups, based on Tesla's experience as a startup in the electric vehicle industry, which has demonstrated global success in growth and development to evolve into a prominent world-leading enterprise. The descriptive analytical method was used to achieve this.

The research paper concluded that R&D is a crucial and prominent function for start-ups, especially given the characteristic of these enterprises: the necessity of continuous and sustainable renewal and modernization. R&D is not merely seen as an option or an addition to start-ups; rather, it is viewed as an imperative for their launch, growth, and expansion. This was confirmed by Tesla's experience in terms of the extremely important role that R&D played in achieving excellence and growth for this enterprise, by raising its market value and brand, and expanding its field of activity productively and geographically. This encouraged it to allocate huge amounts of money to spend on research and development

Keywords: research and development, start-up, innovation, growth, Tesla.

Classification JEL: O32, L26, L86, M13.

مقدمة:

تعتبر المؤسسات الناشئة اليوم أحد أهم الروافد التي يقوم عليها تطوير الاقتصاد، بالرغم من المخاطرة الكبيرة التي ترافقها، والاحتمال الكبير للفشل التي تحملها معها، إلا أن نجاحها في تخطي المراحل الأولى، وفي تقديم نموذج أعمال مبتكر ومتكامل وفريد في السوق، يعني نجاحها في ضمان تمويل لازم لبقية مراحل دورة حياتها، والذي يكون حتما انعكاسا لاحتمالات النجاح والعوائد الضخمة الممكن أن تعود على هؤلاء المستثمرين مستقبلا، بالاعتماد على ما حققته المؤسسة الناشئة من استقطاب لقاعدة عملاء مهمة، حالية ومحتملة.

وفي ظل الانتشار الكبير للمؤسسات الناشئة في مختلف الأسواق العالمية، ومعدلات النمو والإطلاق الكبيرة التي تعرفها مختلف الأسواق لهذا النوع من المؤسسات، فإن موضوع التجديد والابتكار من أجل تحقيق التميز، وضمان البقاء والاستمرار في وجه المنافسة الشرسة، يستدعي أن تكون المؤسسة الناشئة بصورة دائمة، سبّاقة لتقديم أحدث الحلول والابتكارات المجسدة في شكل نماذج أعمال أو منتجات وخدمات، وهو ما يستلزم أن تكون المؤسسة الناشئة على إطلاع دائم بجميع المستجدات التي تعرفها بيئة الأعمال بمختلف مكوناتها، وكذا احتياجات السوق ومتطلبات العملاء، وهذا ما ضاعف من حساسية البحث والتطوير لهذه المؤسسات، ففي حين تعتبرها باقي المؤسسات وظيفة مكملة أحيانا، أو أنها ظرفية في أحيان أخرى، فإن المؤسسة الناشئة تعتبر البحث والتطوير أساسا لنشأتها وتواجدها، وأداة لتحقيق نموها وتوسعها.

وبإلقاء نظرة على المشهد العالمي، يمكن ملاحظة أن أكثر المؤسسات الناشئة التي حققت نموًا وتوسعا هائلا، ولا تزال مستمرة في إدهاش وتغيير الاقتصاد العالمي، ومنها شركة تسلا الرائدة في صناعة السيارات الكهربائية، هي تلك المؤسسات التي اقتنعت بجمية البحث والتطوير كوظيفة وعملية رئيسية ذات قيمة مضافة حقيقية للمؤسسة، وليست مجرد تكاليف إضافية، أو خطوات مؤقتة تُنفَّذُ تحت شروط معينة. وانطلاقا من ذلك ظهرت إشكالية هذه الورقة البحثية فيما يلي: "كيف ساهم البحث والتطوير في نمو المؤسسة الناشئة: تسلا؟".

أهمية الورقة البحثية: تظهر أهمية الموضوع من خلال اعتماد المؤسسات الناشئة على الابتكار والتجديد في منتجاتها وخدماتها وأعمالها بصورة مستدامة، حيث لا وجود تقريبا لمؤسسات ناشئة دون وجود عنصر التطوير والابتكار فيها، وإلا فشلت وخرجت من السوق، بحيث لا تُلبّي توقعات الزبائن والمستثمرين، وبالتالي لا تتمكن من الاستمرار في المنافسة. وهو ما يستدعي أن تُركِّز هذا المؤسسات اهتمامها على البحث والتطوير، سواء كعملية أو كوظيفة قارة بها، من أجل النجاح في مواكبة التطورات وتقديم الجديد في كل مرة، وحتى استباق المنافسين والسوق لذلك، وصولا إلى خلق رغبات واحتياجات جديدة لدى العملاء، تتمكن فقط هذه المؤسسة الناشئة من تلبيتها.

الهدف من الورقة البحثية: تهدف هذه الورقة البحثية إلى عرض تجربة شركة تسلا، كإحدى المؤسسات الناشئة العالمية، التي شهدت تطورا ونموًا ضخما وملحوظا، والتي تمكنت من تحقيق النمو والتوسع باعتمادها على البحث والتطوير كعملية ووظيفة بها، وذلك من أجل توضيح الدور الذي تلعبه في تعزيز الابتكار والإبداع في منتجات وخدمات وعمليات المؤسسات الناشئة، وكيف تساهم في نقلها إلى مستويات أعلى من القيمة.

منهجية وحدود البحث: اعتمدت هذه الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي وذلك بهدف وصف الإطار النظري لكل من المؤسسات الناشئة، ووظيفة البحث والتطوير، ومن ثم تحليل وإبراز العلاقة بينهما. كما تم اقتصار الورقة البحثية على تجربة شركة تسلا فقط، من أجل توضيح وتحديد وتحليل علاقة البحث والتطوير بنمو ونجاح هذه المؤسسة.

تقسيمات الورقة البحثية: تم تقسيم البحث وفقا لما يلي:

1. مدخل نظري إلى المؤسسات الناشئة.
 2. تقديم وظيفة البحث والتطوير في المؤسسات الناشئة.
 3. مساهمة البحث والتطوير في نمو شركة تسلا.
1. مدخل نظري إلى المؤسسات الناشئة:

من أجل تحديد العلاقة بين المؤسسات الناشئة والوظائف التي تقوم بها، وتحديد موقع كل وظيفة بالنسبة لها، وجب إلقاء الضوء على المؤسسة الناشئة، من أجل تحديد مفهومها وأهم الخصائص المميزة لها.

1.1. تعريف "المؤسسة الناشئة":

بالرغم من تضاعف الحديث عن "المؤسسات الناشئة" التي أضحت حيز الاهتمام الكبير من قبل العديد من الاقتصادات والدول، وكذلك من طرف رواد الأعمال، باعتبارها المحسنة لابتكاراتهم، والآلية التي تسمح لهم بتحقيقها في أرض الواقع، مع طموح كبير في التوسع والنمو الهائل، إلا أنه لم يتم توحيد تعريفها إلى حد الآن.

لغويا، فإن "المؤسسة الناشئة" التي تعود للمصطلح "Start-up" تتكون من جزأين، بحيث يشير الجزء الأول إلى البدء والانطلاق، أما الجزء الثاني فيشير إلى النمو، وبالتالي فإن "المؤسسة الناشئة" وفقا لذلك تشير إلى "مؤسسة حديثة النشأة مع احتمال نمو كبير". أما تطبيقيا، فإن بدايات ظهور مصطلح "المؤسسات الناشئة" كان في الولايات المتحدة الأمريكية، وقد كانت مرتبطة أساسا بالمجال التكنولوجي، أين برزت ونمت وتوسعت في تكنولوجيا المعلومات والاتصال، وهو ما وُلد توجهها عاما نحو الربط بينها وبين هذا القطاع فقط. ونتيجة لذلك تم الإشارة إلى أن "المؤسسة الناشئة" هي "مؤسسة حديثة العهد، تتميز بالابتكار في مجال التكنولوجيات الحديثة" (Djelti, Chouam, & Kourbali, 2016, p. 42).

أبرز هذا التعريف خاصيتين أساسيتين لـ "المؤسسات الناشئة" هي حداثة العهد والارتباط بالتكنولوجيا. وهو نفس السياق الذي ذهب إليه التعريف القائل بأن "المؤسسة الناشئة" هي "مؤسسات شابة رائدة في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصال، تهدف إلى إبتكار وتسويق تقنيات جديدة" (بوضياف ع، 2020، صفحة 88).

إلا أن التطور اللاحق الذي عرفتها "المؤسسات الناشئة" والتوسع الهائل الذي شهدته، من حيث الجغرافيا والقيمة والاهتمام، أبرز قصور التعريفات السابقة، أو على الأقل صحتها في ذلك الوقت، وعدم توافقيتها مع التغيرات الحالية، ونتيجة لذلك تم اقتراح تعريفات متعددة أخرى لهذه المؤسسات. فـ "المؤسسة الناشئة" هي "مشروع تجاري جديد ملحوظ، يسعى إلى تطوير نموذج عمل عملي من أجل تلبية ومقابلة احتياج السوق أو لإيجاد حل لمشكلات معينة للعملاء" (SZAREK & PIECUCH, 2018).

وفي نفس الإطار، فإن المقصود بـ "المؤسسة الناشئة" هو "مؤسسة تعمل على إطلاق وتسويق منتجات أو خدمات جديدة ومبتكرة، مستهدفة أسواقا واسعة، دون النظر إلى حجم الشركة أو قطاعها أو مجال نشاطها. تتميز بمستوى مرتفع من عدم اليقين والمخاطرة، يقابله فرصة محتملة لتحقيق نمو قوي وسريع، مع إمكانية تحقيق أرباح هائلة في حال نجاحها" (بوالشعور، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة - دراسة حالة الجزائر، 2018، صفحة 420).

فمن خلال هذه التعريفات يظهر أن "المؤسسة الناشئة" اليوم تجاوزت الارتباط الحصري مع التكنولوجيا، وأنها لم تعد مقتصرة على هذا القطاع فقط، بل أنها انتقلت إلى جميع القطاعات مهما اختلف نوعها، إلا أن التكنولوجيا لا زالت تلعب دورا مفتاحيا فيها، فقد ورد في أحد التعريفات بأن "المؤسسة الناشئة" هي "كل مؤسسة شابة ومتجددة تقوم على تقنيات حديثة وروح الابتكار، حيث يسعى مؤسسها إلى استغلال تطوير منتج أو خدمة غير مألوفة من أجل إنشاء أسواق جديدة" (بن فاضل و طافر، 2020، صفحة 200).

وبذلك يظهر أن "المؤسسات الناشئة" تتفق في بعض النقاط المشتركة بغض النظر عن المجال التي نشأت فيه أو تنشط فيه، بحيث تتمثل هذه النقاط في بعض الخصائص المميزة عن باقي أنواع المؤسسات، من بينها أن "المؤسسة الناشئة" لا تُعدُّ مجرد نسخة مصغرة من مؤسسة كبيرة، وإنما هي مؤسسة مؤقتة تهدف إلى استكشاف نموذج أعمال مستدام يتميز بقدرته على النمو والتوسع" (Gemeto, 2019, p. 48)، كما أن "المؤسسة الناشئة" تتميز بـ "كونها جديدة في الساحة، أي حديثة النشأة، وتتاح لها فرصة للنمو التدريجي والمتزايد، تركز بصفة أساسية على التكنولوجيا وتعتمد عليها بشكل كبير، تتطلب تكاليف منخفضة، وتتصف بالإبداع والابتكار والقدرة على إحداث تأثيرات وانعكاسات هامة وكبيرة" (Enjolras & Tarillon, 2019).

بالتالي فإن "المؤسسة الناشئة" هي مؤسسة أو مشروع تجاري مبدئي، تتميز بكونها حديثة النشأة وترتبط بصورة كبيرة بالابتكار، أين يكون هدفها الأساسي تلبية احتياجات السوق والعملاء بمنتجات وخدمات مبتكرة حديثة، تكون بمثابة حلول للمشكلات التي تصادفهم. تتصف بكونها عالية المخاطرة، يمكنها تحقيق نمو هائل في حال نجاحها لتنتقل إلى صورة مؤسسة من نوع آخر، أو تُحَقِّق فشلاً ذريعاً وتُخرج مباشرة من السوق.

2.1. خصائص المؤسسة الناشئة:

تُعدُّ المؤسسة الناشئة نمطاً خاصاً من المؤسسات، بحيث تتصف ببعض الخصائص التي تُميِّزُها عن باقي أنواع المؤسسات، حتى لو ظهر التشابه في بعض النقاط فيها، من بين هذه الخصائص ما يلي (قسوري، 2020، صفحة 19، 20) و(نوي ودهان، 2020، صفحة 08، 09) و (Iselin.F & Bruhat.T, 2003, p. 79):

- ✓ تتميز المؤسسات الناشئة بأنها مؤسسات شابة وحديثة النشأة، وتجد نفسها في مفترق طرق، حيث يجب عليها إما التطور السريع والتحول الكبير الفعال لتصبح مؤسسات ناجحة، أو مواجهة إغلاق أبوابها وإعلان الفشل.
- ✓ تتميز المؤسسات الناشئة بأنها تبدأ عادةً بتنظيم غير رسمي وبنية هرمية أقل، مما يمنحها المرونة والقدرة على التكيف بسرعة مع تغيرات بداية دورة حياتها.
- ✓ تحتص المؤسسات الناشئة بإمكانية النمو السريع مع احتمال تحقيق إيرادات أسرع بكثير من تكاليف عملياتها، حيث يكون باستطاعتها تسريع نمو أعمالها وزيادة الإنتاج والمبيعات من دون زيادة متناسبة في التكاليف، ما يؤدي إلى زيادة هامش الأرباح بشكل كبير.
- ✓ تعمل المؤسسات الناشئة على تحقيق نمو سريع نتيجة لارتفاع العائدات التي يمكن أن تحققها، على الرغم من وجود مخاطر كبيرة ترتبط على الاستثمار فيها.
- ✓ تكمن التكاليف الرئيسية في مرحلة البحث والتطوير، وهذا ينطبق بشكل خاص على المؤسسات الناشئة في القطاع التكنولوجي الذي يعتمد على منتجات غير ملموسة، حيث يمكن إعادة إنتاج وتوزيع المنتجات بشكل لامتناهي وغير ملموس.
- ✓ تحتاج المؤسسات الناشئة إلى تمويل لدعم نموها السريع والتكاليف المرتفعة المرتبطة بالبحث والتطوير وتنفيذ الابتكارات، فتلجأ إلى فتح رأسمالمهم للممولين الخارجيين مثل رأس المال المخاطر، ملائكة الأعمال، التمويل الجماعي، وغيرها.

- ✓ تعمل المؤسسات الناشئة في بيئة غير مستقرة حيث يصعب تقدير الظروف والتغيرات التي قد تحدث في الأسواق، خاصة في ظل تقديم وطرح منتجات غير معروفة والذي يعتبر تحدياً كبيراً لها، مع صعوبة جذب عملاء محتملين وتحديد كيفية وسائل الوصول إليهم وإقناعهم بهذه المنتجات الجديدة.
- ✓ تقوم المؤسسات الناشئة بأنشطتها التجارية وفقاً لأفكار مبتكرة تسمح بتلبية احتياجات السوق بطريقة ذكية وعصرية، ويعتمد مؤسسو المؤسسات الناشئة لتحقيق ذلك، وبشكل كبير على التكنولوجيا لتحقيق النمو والتقدم.
- ✓ تعتمد المؤسسات الناشئة على استراتيجيات تركز على التخصص والتطوير المستمر فيما يتعلق بالعملاء والمنتجات والأسواق، وتتطلب ذلك سياسات ابتكارية مستمرة ومنفتحة.
- ✓ يعتبر الإبداع جزءاً أساسياً من المؤسسات الناشئة، حيث تعمل على جذب الكفاءات الإبداعية ونشر ثقافة الإبداع في المؤسسة. ما يتطلب توفير مساحة للإبداع والمخاطرة وتشجيع جميع أفراد الفريق على المساهمة في إيجاد منتجات جديدة بسرعة لتحقيق الأسبقية.

3.1. العوامل المساعدة على نجاح المؤسسة الناشئة:

يعتبر النجاح مفتاحاً رئيسياً في تواجد واستمرار المؤسسة الناشئة، حيث أن نجاحها في الحصول على التمويل اللازم، ونجاحها في توجيه هذا التمويل نحو أهم العناصر التي ترافق كل مرحلة من دورة حياتها، يُعدُّ أمراً ضرورياً لبقائها واستمرارها، وعليه يمكن إيجاز بعض أهم العوامل التي تساهم في ضمان نجاح المؤسسة الناشئة في النقاط التالية (زيدان، 2007، صفحة 08) و(مقيص و خالدي، 2020، صفحة 138):

- **تواجد وتوفير الفكرة الإبداعية:** الإبداع يُعتبر الخيار الاستراتيجي الأساسي للمؤسسات الناشئة، فعليه يعتمد وجودها أو اندثارها، وذلك استناداً إلى مدى نجاح استثمارها للأفكار الجديدة. يهدف توفر الأفكار الإبداعية إلى ضمان استمرار نمو المؤسسة الناشئة وتوسيع أسواقها والتصدي للمنافسة.
- **مستوى التعليم والثقافة المقاولاتية:** تلعب الثقافة المقاولاتية دوراً هاماً في نجاح المؤسسات الناشئة، حيث تُعزز هذه الثقافة التوجه نحو المشروع التجارية وتدعم النشاط الريادي. يمكن أن يكتسب الأفراد هذه الخصائص من الأسرة والتعليم والبيئة التجارية. تشمل العوامل المؤثرة في نشر الثقافة المقاولاتية توفر بيئة تشجع على ريادة الأعمال، وتعليم المجتمع مبادئ المقاولاتية، ودعم حكومي تحفيزي.
- **الصفات الخاصة بالمقاول:** يلعب المقاول دوراً رئيسياً في نجاح المؤسسة الناشئة، ووفقاً لذلك وجب أن يتصف بالعديد من السمات منها الحاجة لتحقيق النجاح، المخاطرة، الابتكار، المبادرة. يجب أن يتزود المقاول بمجموعة متنوعة من المهارات التي تشمل القيادة والتفاوض وإدارة الوقت.
- **بيئة الأعمال:** تلعب بيئة الأعمال دوراً حاسماً في نجاح المؤسسات الناشئة، حيث يعتمد ذلك على توفر بيئة تُشجِّع على التفكير الإبداعي ودعم تحقيق الأفكار الإبداعية، إضافة إلى ضرورة توافر بنية تحتية تدعم تطور المشروعات الجديدة.
- **تنوع مصادر التمويل وسهولة الوصول إليها:** فالنمو السريع للمؤسسات الناشئة يستلزم الحصول على تمويل مستدام من مصادر متعددة، من بينها التمويل الحكومي وأجهزة الاستثمار المدعومة وسوق الأوراق المالية العامة، لأن تنوع مصادر التمويل المتوفرة في بيئة أعمال ما يعني تسهيل الحصول عليها.
- **أجهزة الدعم الحكومية:** تُقدم الحكومات صناديق استثمارية لدعم المؤسسات الناشئة التي تجد صعوبة في التمويل من مصادر أخرى.

- **البورصة وسوق الأوراق المالية:** يُمكن للمؤسسات الناشئة السريعة النمو اللجوء إلى سوق الأوراق المالية لتمويل نموها المستمر من خلال بيع حصص من أسماؤها، وتجدر الإشارة إلى أن المصادر المتنوعة للتمويل والتي تلجأ إليها المؤسسة الناشئة تتأثر بدورة حياتها.

2. تقديم وظيفة البحث والتطوير في المؤسسات الناشئة:

يعتبر البحث والتطوير بالنسبة للمؤسسات عموماً، والمؤسسات الناشئة على وجه الخصوص أمراً حتمياً وبارزاً في ظل التغيرات المتواصلة في بيئة الأعمال، والذي يستلزم منها التكيف معها، واكتشاف الحاجات التي يطلبها السوق والعملاء، وتقديم الأفكار الجديدة في شكل منتجات وخدمات وحلول عملية لحلها.

1.2. تعريف البحث والتطوير:

أشارت الدراسات إلى "البحث" هو "عملية منظمة وممنهجة تهدف إلى الكشف عن الحقائق وتفسيرها، بمعنى أنها عملية تسعى إلى تحقيق هدف رئيسي وهو إنتاج معرفة فعالة ومتجددة" (Glazunov, 2012, p. 08). فيظهر بذلك أن "البحث" لا يكون عشوائياً، وإنما يتم وفقاً لمنهجية معينة، علمية وعملية من أجل الوصول إلى تفسير الحقائق الموجودة أو اكتشاف حقائق جديدة.

ووفقاً لذلك فإن "البحث" يشتمل على الجانب الأساسي، أو ما يعرف بالـ **البحوث الأساسية** والتي تشير إلى كونها تسعى إلى توليد معرفة جديدة بهدف إضافة مخزون معرفي جديد بدون الاهتمام بمدى قابليتها للتطبيق، أو إمكانية الاستعمال الاقتصادي والتجاري لها (الشماع، 2007، صفحة 416). في حين أن "البحث" من الجانب التطبيقي، فيطلق عليه اسم **البحوث التطبيقية** والتي تكون معتمدة على تحويل المعارف التي تم تحصيلها إلى حلول تطبيقية فنية، تتجسد في صورة طرق إنتاج أو أساليب عمل، أو منتجات وخدمات (أوكيل، 1992، صفحة 113).

أما "التطوير" فيشار إلى أنه "عنصر من استراتيجيات الابتكار يقوم بتحويل مخرجات الأبحاث الأساسية والتطبيقية إلى أجهزة، منتجات، أساليب جديدة، وغيرها، أو يعمل على تحسينها. ويمكن وصفه على أنه عملية تحويل الأفكار ونتائج الاكتشافات من مرحلة نظرية إلى منتجات تجارية قابلة للتسويق" (شعيب، 2014، صفحة 06). بذلك فإن "التطوير" يعتبر جزءاً مهماً من عملية الابتكار وتنفيذها تطبيقياً للحصول على منتجات وحلول قابلة للتسويق التجاري.

انطلاقاً من ذلك يمكن القول بأن **البحث والتطوير في المؤسسة عموماً، وفي المؤسسة الناشئة بالخصوص**، هي "العملية التي تهدف إلى الاستفادة من النتائج البحثية في المجالات العلمية المتنوعة، وتحويلها لتطوير منتجات جديدة أو تبني أساليب إنتاجية جديدة، وذلك سعياً إلى خدمة مجموعة متنوعة من الأهداف التجارية" (أبو السعود، 2010، صفحة 05). فيظهر من خلال هذا التعريف الارتباط الكبير بين "البحث والتطوير" وبين الإبداع والابتكار الذي يسمح بتحقيق التحسين والتجديد، وحتى الخلق، للأفكار التي يتم ترجمتها في شكل حلول جديدة ومستحدثة لمختلف المشكلات التي ترغب المؤسسة في حلها، والتي من بينها النمو، التوسع، رفع الحصة السوقية من خلال تحقيق رضا العملاء، وتعزيز قاعدة العملاء الحاليين والمحتملين.

وعليه يمكن القول أن أهداف البحث والتطوير بالنسبة للمؤسسات عموماً، والمؤسسة الناشئة خصوصاً، هي التي تسعى من خلالها المؤسسة إلى تحقيق النمو والتوسع والتميز الذي تنشده. ويمكن إيجاز بعض هذه الأهداف فيما يلي (مصطفى و مراد، ديسمبر 2013، صفحة 29):

- توليد المعرفة وإثراءها، واستغلالها في خلق أفكار ومفاهيم حديثة.
- تجسيد الابتكار والتطوير وتقديمه في شكل منتجات جديدة، مع تحسين المنتجات المتوفرة والتي تلقى طلباً في السوق.
- استهداف أكبر قاعدة عملاء ممكنة من خلال طرح وعرض منتجات متنوعة لتلبية رغبات مختلف فئاتهم.
- إدخال تحسينات على مختلف عمليات الإنتاج والبيع، بهدف تخفيض نسبة التالف والضائع، إضافة إلى تعزيز الموقع التنافسي للمؤسسة.
- الحفاظ على الحصة السوقية المحققة وحجم المبيعات في السوق.
- الوصول إلى أسواق جديدة، من حيث التوسع الجغرافي أو التوسع من خلال المنتجات، ما يسمح بزيادة المبيعات وتوسيع الحصة السوقية.
- الاستفادة من الطاقة الإنتاجية غير المستغلة، والرفع من جودة المنتجات التي تعرضها المؤسسة.

2.2. أهمية البحث والتطوير في المؤسسات:

يعتبر البحث والتطوير أمراً ذو أهمية كبيرة بالنسبة للمؤسسات، حيث يُشكّل عنصراً أساسياً لتحقيق النجاح والنمو في بيئة الأعمال التنافسية. فيمكن اعتبار البحث والتطوير محركاً رئيسياً للابتكار وتطوير المنتجات والخدمات، مما يساهم في تحقيق تفوق تنافسي وجذب العملاء. كما يلعب دوراً هاماً في تحسين العمليات الداخلية وزيادة القيمة المضافة للمؤسسة، إلى جانب تعزيز استدامة نموها في السوق. سنتناول في هذا السياق أهمية البحث والتطوير للمؤسسة ودورها في تحقيق أهدافها ونجاحها المستقبلي، وذلك من خلال إبراز تأثير البحث والتطوير على تسيير المؤسسة ونشاطاتها المختلفة، كما يلي (مصطفى و فؤاد، نوفمبر 2007، الصفحات 06-10):

- **في مجال التسويق:** من خلال دور البحث والتطوير، تستطيع المؤسسة الناشئة الوصول إلى فهم دقيق لاحتياجات ورغبات المستهلكين، مما يمكنها من تطوير منتجات تلي تلك الاحتياجات بشكل مثالي. يمكن أن يؤدي هذا إلى جذب عملاء جدد وتعزيز ولاء الزبائن الحاليين، وخاصة في المجالات التكنولوجية والصناعية حيث يكون التطوير المستمر ضرورياً لتلبية التطلعات المتغيرة أو حتى خلق احتياجات جديدة للعملاء. يعمل البحث والتطوير هنا على تحقيق تلك الأهداف أو حتى دراسة فرص تطبيقها.
- **في مجال الإنتاج:** من خلال البحث والتطوير، يمكن للمؤسسة تطوير منتجات جديدة أو تحسين المنتجات القائمة بإضافة مميزات جديدة أو استخدامات متعددة، مما يزيد من قيمتها وفائدتها. كما يمكن أن يساهم البحث والتطوير في استغلال البقايا والمخلفات من عمليات الإنتاج بشكل أفضل، وذلك من خلال تحسين العمليات وتحقيق توفير في التكاليف.
- **في مجال المواد:** يمكن للبحث والتطوير أن يساعد في فهم أعمق للمواد وخصائصها واستخداماتها الممكنة، فيساعد في تحسين أداء المواد الحالية واستخدامها بشكل أفضل في العمليات الإنتاجية، سواء كان ذلك عبر التحسينات في تركيب المواد أو إضافة عناصر جديدة.

● في مجال التجهيزات وعمليات الصنع: يمكن أن يساهم البحث والتطوير في تحسين عمليات الإنتاج والصنع، سواءً من خلال تطوير طرق الإنتاج أو تحسين استخدام الآلات والمعدات. يمكن أن يساهم البحث والتطوير أيضاً في زيادة الكفاءة الإنسانية والمادية وتحقيق توفير في التكاليف.

من خلال هذه الأهمية البارزة للبحث والتطوير في المؤسسة، فإن على هذه الأخيرة إيلاء الاهتمام اللازم بها، مع ضرورة تطوير وتفعيل البحث والتطوير كعملية وكوظيفة فيها، وبالتالي وجب على المؤسسة الناشئة القيام بما يلي (العامري و الغالي، 2008، صفحة 715):

- ✓ منح الأولوية اللازمة لرفع الوعي بأهمية البحث والتطوير، واستخدامهما في تحقيق وترقية الإبداع التكنولوجي، مع الاعتماد عليه في مجال المنافسة من خلال اختيار الاستراتيجية المناسبة وفقاً لنشاط المؤسسة وطبيعة منافسيها.
- ✓ بناء مناخ وبيئة ملائمة مُحفِّزٌ تطوير وتنمية الإبداع في المؤسسة، مع دعم وتشجيع جميع المبادرات الخاصة باقتراح مشاريع أو قيادة بحوث تطبيقية تُعزِّزُ من قدرة المؤسسة في مختلف المجالات.
- ✓ العمل على تعزيز التعاون بين الجامعات والمراكز البحثية مع المؤسسات الصناعية والاقتصادية، وضمان التواصل المستمر بينها، للاستفادة المتبادلة بين جميع الأطراف.
- ✓ تأسيس وحدات للبحث والتطوير، في شكل وظيفة قارة، أو بالتعاون مع مكاتب خاصة، مع توفير الدعم المالي والإداري والاختصاصي اللازم لها، لتطوير عمليات البحث في مختلف مجالات نشاط المؤسسات.
- ✓ دراسة التجارب الناجحة في نقل وتوطين التكنولوجيا في المؤسسات التي تحظى بتفوق وشهرة عالمية، وتحليل التجربة وعناصر النجاح ونقاط القوة، من أجل الاقتداء بها.
- ✓ محاولة الاستغلال الأمثل والكامل لما تتيحه الانترنت والتقنيات المبتكرة، والتكنولوجيا الرقمية، في الرفع من جودة ونوعية البحث والتطوير، والاستغلال الأمثل والفعال لنتائجها.

3.2. العلاقة بين البحث والتطوير والمؤسسة الناشئة:

من خلال توضيح مفهوم وخصائص كل من البحث والتطوير والمؤسسة الناشئة، يمكن استنتاج وجود علاقة ارتباط قوية وتأثير هام لهذه الوظيفة والعملية على المؤسسة الناشئة، وذلك في جميع مراحل حياتها، بدءاً من الإطلاق إلى النمو والتوسع، ثم الانتقال إلى شكل آخر أكبر من المؤسسات بعيداً عن طبيعة المؤسسة الناشئة، حيث أن هذه الأخيرة تعتمد بصورة أساسية على ما يتيحها لها البحث والتطوير من خلق أو اقتناص فرص الابتكار التي تُجسِّدُها في منتجاتها وخدماتها، والتي تُعدُّ أساس قيام المؤسسات الناشئة. ومن خلال ذلك يرى الباحث أن دور البحث والتطوير في المؤسسة الناشئة وأهميته بالنسبة لها قد يتجلى في النقاط التالية:

- تعزيز وتنمية الابتكار وتطوير المنتجات: تقوم المؤسسات الناشئة بصورة رئيسية على تقديم خدمات ومنتجات تتصف بالحدائثة والخروج عن المألوف عادة، سواءً من خلال عرض منتجات جديدة أو إدخال تحسينات مهمة على المنتجات الحالية، وهو ما يعمل البحث والتطوير على تحقيقه من خلال المساعدة على توليد وخلق الأفكار الجديدة التي تترجم في شكل منتجات أو خدمات أو غيرها من الحلول المبتكرة.

- **التفوق التنافسي:** إن تلبية حاجات العملاء الحالية والمحتملة في إطار من الجودة العالية والحدثة والابتكار الذي يتيح البحث والتطوير، يعني فتح المجال وخلق فرص مناسبة أمام المؤسسات الناشئة لتحقيق الميزة التنافسية التي تستقطب مزيدا من العملاء، وحتى المستثمرين، وهو ما يجعلها تبرز وتتفوق في مجالها على المنافسين.
- **الرفع من القيمة المضافة:** من خلال استغلال البحث والتطوير في تحسين المنتجات الحالية وتطوير وخلق منتجات جديدة، والتي تكون عادة ذات قيمة أعلى من المنتجات السابقة أو غير الموجودة أصلا، فإن المؤسسة الناشئة تتمكن من استغلال ذلك في رفع أسعارها وتعزيز حصتها السوقية، وهو ما يترجم في شكل إيرادات زعائدات أكبر مع التحسين من هامش الربح المحقق.
- **الاستجابة بشكل أفضل لتطلعات العملاء:** يمكن للمؤسسة الناشئة من خلال العملية المنهجية التي يقوم بها البحث والتطوير، أن تستكشف احتياجات وتفضيلات العملاء، وتفهمها بشكل أفضل، ما يساعدها على تقديم منتجات وخدمات تتوافق أو تفوق ما ينتظره هؤلاء العملاء، بالتالي تنجح المؤسسة الناشئة في تحقيق رضا وولاء العملاء، إضافة إلى علاقة قوية مع العملاء الحاليين واستقطاب عملاء محتملين بقاعدة أكبر.
- **تحقيق الاستدام والنمو المستدام:** يمكن للمؤسسة الناشئة من خلال البحث والتطوير أن تُحقق تحسينا مستمرا في أداءها ونموها على المدى البعيد، وهو ما يُعزِّز من تواجدها واستمرارها في السوق.
- **تحسين العمليات الداخلية وزيادة الكفاءة:** يساعد البحث والتطوير المؤسسة الناشئة على تبسيط العمليات الداخلية التي تقوم بها، ومن بينها عمليات الإنتاج (في حال كانت المؤسسة الناشئة تقوم على تقديم منتجات تستلزم توافر عملية الإنتاج بها)، وذلك عن طريق إدخال تحسينات على أساليب الإنتاج، أو التطوير الكامل لتقنيات وأساليب جديدة كليا، ما يساهم في الرفع من كفاءة هذه العمليات ويُخفِّض من التكاليف المتعلقة بذلك، وهو ما ينعكس على كفاءة وأداء المؤسسة الناشئة.
- **التقليل من المخاطر مع زيادة فرص النجاح:** من خلال البحث والتطوير يمكن اختبار وتقييم المفاهيم والأفكار قبل وضعها حيز التطبيق بصورة كاملة، وهو ما يساهم في التقليل من المخاطر المحتملة التي تتعلق بإطلاق هذا المنتج أو الخدمة الجديدة في السوق، ويُعزِّز من فرص نجاحها مستقبلا.
- **جذب التمويل:** أصبح اليوم البحث والتطوير من أهم المفاتيح التي يهتم بها المستثمرون والممولون، ويعتبرونها أحد المعايير الرئيسية في اختيار المؤسسة الناشئة التي يرغبون في تقديم الدعم المالي لها مقابل المشاركة في الملكية وتحقيق عوائد مالية كبيرة في مقابل ذلك، وبالتالي فإن اعتماد المؤسسة الناشئة على البحث والتطوير بشكل واضح يساعدها على استقطاب وجذب مختلف الممولين لها، والذي يساعدها على تغطية تكاليفها لكل مرحلة، ويساعدها على الانتقال إلى المرحلة الموالية من دورة حياتها.
- **توسيع السوق وتحقيق النمو:** يمكن للمؤسسات الناشئة من خلال المنتجات والخدمات الجديدة التي تعرضها، والتي تم تطويرها بناء على نتائج البحث والتطوير، أن تستهدف فئات أخرى من السوق، سواء منطقة جغرافية أو عملاء أو مجال نشاط آخر، وهو يعني توسيع الحصة السوقية، وتعزيز احتمالات النمو العالي والسريع.
- **مواجهة التحديات والمشاكل:** يحمل انتقال المؤسسة الناشئة من مرحلة إلى أخرى في دورة حياتها، العديد من التحديات والصعوبات، التي يجب عليها مواجهتها للنجاح في تحقيق التواجد، ثم النمو والتوسع، وهو ما يمكن للبحث والتطوير أن يساهم فيه عن طريق إيجاد الحلول المبتكرة لمواجهة مختلف العراقيل التي يمكن أن تظهر أمام المؤسسة الناشئة.

3. مساهمة البحث والتطوير في نمو شركة تسلا Tesla

يُسجَلُ العالم العديد من التجارب الحية لمؤسسات ناشئة نجحت في تحقيق نمو خرافي وتحول إلى شركة كبيرة وضخمة، انطلاقاً من اعتمادها على البحث والتطوير، أين لعب هذا الأخير دوراً جوهرياً وبارزاً في تحقيق هذه القفزة النوعية، منها مؤسسات ناشئة قدمت حلولاً مبتكرة غير اعتيادية، لتصل اليوم إلى جميع مناطق العالم، بشهرة وصيت عالمي، وقيمة سوقية هائلة.

شركة تسلا هي شركة للسيارات الكهربائية، تم إنشائها سنة 2003 من قبل "مارك تارابينينج" و"مارتن إبرهارد"، لينضم إليهم "إيلون ماسك" سنة 2004، ويتمكن من الحصول على إدارتها سنة 2008، وتصبح الشركة مرتبطة باسمه في أغلب الحديث عنها. كانت الشركة متخصصة في إنتاج السيارات الكهربائية باستخدام بطارية ليثيوم أيون لتخزين الطاقة ودعم إنشاء الألواح الشمسية. تعتبر تسلا رائدة في استخدام الطاقة المتجددة لتوليد طاقة نظيفة قابلة للتطوير من أجل تشغيل المركبات، وتعدّ من أولى الشركات التي وضعت أساساً قويا لتطوير صناعة المركبات الكهربائية بفضل منتجاتها وحلولها المبتكرة. وقد عرفت تسلا منذ نشأتها سنة 2003 لتطور هائل وسريع في كافة أنحاء العالم بفضل تأثير المنتجات والحلول المبتكرة التي قدّمتها على سوق السيارات الكهربائية والابتكارات التكنولوجية المتقدمة (Liu, 2021, p. 01)، حيث كان الهدف الأساسي عند إنشاء تسلا، وفقاً لإيلون ماسك، هو المساعدة على تسريع الانتقال والتحول من الاقتصاد الكربوني إلى اقتصاد نظيف، من خلال شركة تعمل بالطاقة الشمسية، يعني أن تساهم تسلا في تقديم المنتجات والحلول المبتكرة التي تساعد على ذلك، من بينها تصنيع تشكيلة واسعة وكبيرة من السيارات الكهربائية والسيارات العائلية الاقتصادية. وقد نجحت تسلا سنة 2016 في امتلاك مدينة شمسية، ووصلت سنة 2019 إلى المرتبة 11 عالمياً في السوق باعتبارها الشركة المصنعة للمكونات الإضافية والبطاريات الأكثر مبيعاً في العالم بحصة سوقية 17% و23% للمكونات الإضافية والبطاريات الكهربائية على الترتيب. ولا يقتصر نشاطها على بيع السيارات الكهربائية فقط، وإنما كل ما تعلق بتعديلها وشحنها أيضاً، مع خيارات واسعة ومتعددة لهذه السيارات (Ajitha & Nagra, 2021, p. 505).

بدأت شركة تسلا في العمل كشركة ناشئة، وقد تم بناء نموذج عملها الأولي على أساس إنتاج سيارة تعتمد بصورة تامة على الطاقة الكهربائية، وتم الانطلاق فعلاً في البحث عن تمويل مبدئي يسمح لها بالانطلاق في عملياتها، ليظهر "إيلون ماسك" وينجح في قيادتها في جولة تمويل من الفئة A مكنت من جمع تمويل بلغ 7.5 مليون دولار، وينجح لاحقاً سنة 2006 في جذب جولة تمويل أخرى من الفئة B بقيمة وصلت إلى 13 مليون دولار، ثم جولة أخرى في نفس السنة بقيمة 40 مليون دولار مع استقطاب استثمار شركة غوغل في تسلا. لتبدأ قيمة تسلا المالية والسوقية بالارتفاع، خاصة بعد طرح أول سيارة رياضية تشتغل بالطاقة الكهربائية بشكل كامل في فيفري 2008، لتبدأ تسلا بتحقيق نجاحات باهرة متواصلة، بالرغم من الأزمة المالية الكبيرة التي عانت منها في أعقاب الأزمة العالمية لسنة 2008، وذلك من خلال نماذج أخرى للسيارات الكهربائية، وتوسيع السوق إلى منتجات أخرى مثل افتتاح محطات الشحن الفائقة للسيارات الكهربائية التي تنتجها تسلا، ثم بناء مصانع لتصنيع البطاريات الكهربائية، وصولاً إلى السيارات ذاتية القيادة وغيرها (أبو الفتوح، 2021)، إضافة إلى توسع جغرافي هائل عبر العديد من المناطق والدول في العالم.

يعتبر هذا النجاح الفائق لشركة تسلا، باعتبارها مؤسسة ناشئة تحولت إلى إحدى أكبر الشركات في العالم، بصورة كبيرة على البحث والتطوير، حيث اهتمت تسلا بالإنفاق الضخم والاستراتيجية الواضحة لترقية البحث والتطوير على مستواها، والاستغلال الأمثل للنتائج المتحصّل عليها من عملية البحث والتطوير، في تحسين وتطوير، وحتى خلق، منتجات جديدة، أو

تطوير المنتجات الحالية للشركة، وذلك إما عن طريق الجهود الفردية للشركة في هذا المجال، أو من خلال تعاونات وشراكات فعالة في مجال البحث والتطوير مع هيئات ومراكز بحث داخل وخارج الولايات المتحدة الأمريكية، مقرر نشأة ونشاط تسلا.

حيث يعرف سوق السيارات الكهربائية ومكوناتها وما يترتب بها من منتجات مثل البطاريات الكهربائية، مجالاً خصباً للبحث والتطوير، أين أنفقت مثلاً أكبر 20 شركة لتصنيع السيارات في العالم خلال الفترة 2020/2019 مجتمعة ما يتجاوز 98.2 مليار دولار أمريكي، والذي يعتبر من أكبر المبالغ المنفقة على مجال البحث والتطوير على الإطلاق، وذلك لارتفاع وتيرة البحث والتطوير وأهميتها لدى هؤلاء المصنعين، مع توقع استقرار في الإنفاق على البحث والتطوير عند هذا المستوى، والذي يرجع إلى استكمال أعمال البحث لجلب المركبات الكهربائية، فتنحدر هذه الشركات إلى شراء التكنولوجيا التي تحتاجها من الموردين بدلاً من الاستثمار في تطويرها داخلياً (سعودي-أوتو، 2021).

وفي هذا السياق، تولي شركة تسلا أهمية كبيرة للبحث والتطوير، سواء من حيث المنشآت أو من حيث الإنفاق، فعلى سبيل المثال، قامت تسلا في 25 أكتوبر 2021، بافتتاح أول مركز خاص للبحث والتطوير والابتكار في مدينة شانغهاي الصينية، والذي يعتبر أولى منشآت تسلا الخارجية في هذا المجال، وقد سعت تسلا من خلال ذلك إلى توطین الشركة والعلامة في السوق الصينية، بحيث أوكل للمركز مهمة ووظيفة القيام بجميع الأعمال اللازمة في البحث والتطوير من أجل ابتكار أعمال تطويرية أصلية للمركبات ومعدات الشحن ومنتجات الطاقة، إضافة إلى استخدام مركز البيانات الضخمة، الذي تم إنشائه أيضاً بالموازاة مع مركز البحث والتطوير في شانغهاي، من أجل تخزين البيانات الخاصة بالعمليات التي تتم في الصين مثل معلومات إنتاج مصنع تسلا في المدينة (رمضان، 2021).

أما من حيث الإنفاق، فإن شركة تسلا قامت باستثمار وإنفاق ما يقارب 1.5 مليار دولار أمريكي على عمليات البحث والتطوير سنة 2020، وهو ما يعادل ضعف نفقات البحث والتطوير للشركات للسنوات السابقة، بحيث كانت تسلا تهدف من خلال هذه الاستثمارات إلى تطوير قدرة إنتاج البطاريات الخاصة بها سعياً منها إلى تقليل الاعتماد على الموردين (سعودي-أوتو، 2021). وإجمالاً قفز الإنفاق على البحث والتطوير لدى شركة تسلا من 93 مليون دولار سنة 2010 إلى ما يقارب 3.1 مليار دولار سنة 2022، وهو ما لعب دوراً محورياً في وصول تسلا إلى ريادة صناعة السيارات الكهربائية في أمريكا، وتمكنت من بيع 1.3 مليون سيارة عبر العالم سنة 2022، لتصبح واحدة من أكبر الشركات الرائدة عالمياً في بيع السيارات الكهربائية، مع استفادتها من سوق السيارات الفاخرة، مع تحقيق نتائج ممتازة على الصعيد العالمي في نطاقات بطارياتها، وهو ما دفعها إلى تعزيز البحث والتطوير لتحسين جودة البطاريات ومدى السيارات. وسنة 2023 صُنِّقت تسلا كسادس أسرع علامة تجارية في النمو عبر العالم (Carrier, 2023).

وبناء على دراسة (Shao, Wang, & Yang, 2021) وعلى تحليل الباحث ووجهة نظره، يمكن توضيح أهم النقاط التي أثر فيها البحث والتطوير على شركة تسلا، وساهم في نجاحها ونموها، من خلال النقاط التالية:

قيادة الابتكار: تلعب أنشطة البحث والتطوير لدى شركة تسلا دوراً محورياً في وضع الشركة كشركة رائدة في مجال الابتكار في صناعة السيارات الكهربائية، بحيث تُركِّز الشركة على ابتكار تقنيات ومنتجات رائدة تميزها عن المنافسين.

التطورات التكنولوجية: يعتبر البحث والتطوير هو القوة الدافعة وراء التقدم التكنولوجي لتسلا، خاصة في مجالات مثل تكنولوجيا البطاريات، والقيادة الذاتية، وحلول تخزين الطاقة، كما يساهم سعي شركة تسلا والتزامها بتخطي حدود ما هو ممكن في هذه المجالات يساهم في ميزتها التنافسية.

تمايز السوق: مكّنت جهود البحث والتطوير، شركة تسلا من النجاح في تمييز نفسها عن المنافسين الآخرين في سوق السيارات، حيث تساهم الميزات والقدرات الفريدة للمركبات الكهربائية لهذه الشركة، والتي غالبًا ما تكون متجذرة في البحث والتطوير، في موقعها القوي في السوق، مع الحفاظ على صدارة المنافسين، وعلى مكانتها كشركة رائدة في مجال صناعة السيارات الكهربائية.

الاستدامة والنقل النظيف: يتماشى البحث والتطوير لدى شركة تسلا مع مهمتها ورؤيتها الشاملة المتمثلة في تعزيز النقل المستدام وتقليل انبعاثات الكربون، فجميع حلول الطاقة والمركبات الكهربائية المبتكرة التي قدّمته هي نتيجة لمساعي البحث والتطوير التي تمت في الشركة سعيًا منها إلى تطوير بدائل النقل النظيفة.

نمو الأعمال والتوسع: يسمح تركيز تسلا على البحث والتطوير بتطوير منتجات جديدة، وتوسيع خط إنتاجها، ودخول أسواق جديدة، حيث تفتح الابتكارات القائمة على البحث والتطوير فرصًا للشركة للاستحواذ على حصة أكبر من سوق السيارات الكهربائية.

الشراكات والتعاون: تعتمد شركة تسلا في مجال البحث والتطوير على جهود العديد من الشركاء المتنوعين، بما فيهم شركات وموردي التكنولوجيا، وذلك لتحقيق الاستفادة القصوى من الخبرة ومشاركة المعرفة وتسريع الابتكار، من خلال

التحديات والاستثمارات: في حين أن البحث والتطوير أمر محوري لنجاح شركة تسلا، إلا أن استمرار نجاحها ونموها يقابله العديد من التحديات بصورة دائمة مع ما تتطلبه من استثمارات كبيرة، إلا أنها تتجاوز غالبًا هذه العقابيل والتحديات من خلال استعدادها الدائم وإقبالها على الاستثمار بشكل كبير في البحث والتطوير، مع نجاحها في البقاء في طليعة الصناعة، وهو ما يفتح لها المجال أمام فرص مهمة لزيادة الطلب في السوق ونمو الإيرادات المحققة، وبالتالي تقوية وضعها في السوق. رؤية طويلة المدى: تتماشى أنشطة البحث والتطوير في شركة تسلا بشكل وثيق مع رؤيتها طويلة المدى، من حيث تركيزها على تطوير حلول مستدامة، وتحسين تكنولوجيا البطاريات، وتطوير القيادة الذاتية مع مهمتها من أجل مستقبل أكثر استدامة.

التأثير البيئي الإيجابي: من خلال ابتكاراتها القائمة على البحث والتطوير، تساهم تسلا في تقليل انبعاثات غازات الاحتباس الحراري وتعزيز اعتماد المركبات الكهربائية على الطاقة النظيفة، ما يؤدي في النهاية إلى إحداث تأثير بيئي إيجابي.

الخاتمة:

ترتبط المؤسسات الناشئة بصفة عامة بالتكنولوجيا، سواء كانت مجال نشاطها الأساسي، بحيث تقدم منتجات وخدمات تقنية تكنولوجية، أو كونها تعتمد عليها في تأدية عملها ونشاطاتها في مجالات أخرى. وبحيث تعتبر التكنولوجيا من أكثر العوامل تغيرًا من حيث شدتها وسرعتها، ومع اشتداد المنافسة العالمية بين المؤسسات الناشئة، سواء في جذب العملاء وتوسيع القاعدة السوقية، أو في استقطاب المستثمرين وأصحاب رؤوس الأموال لتمويل نموها، فإن المؤسسات الناشئة تعتمد بصورة كبيرة على البحث والتطوير، أين يعتبر الحل الوحيد الذي يُمكنها من التطوير المستمر في أعمالها بما يتوافق مع المتطلبات المتجددة والمتغيرة باستمرار في بيئة أعمالها، أو يساعدها على المضي قدما في دورة حياتها، بالانتقال من مرحلة إلى مرحلة أعلى من حيث القيمة

والمخاطرة. أتت هذه الدراسة من أجل مزيد من التوضيح في هذا الخصوص، من خلال عرض تجربة شركة تسلا العلمية، والتي أثبتت نموًا كبيرًا وانتقالًا سريعًا من المؤسسة الناشئة إلى مؤسسة ضخمة، والتي ساهم البحث والتطوير بصورة جادة في تنميتها وتحقيق نمو أعلى لها. ومن بين نتائج الدراسة المتوصل إليها يمكن إيجاز ما يلي:

- المؤسسة الناشئة هي شركة صغيرة تأسست حديثًا بغرض إبتكار منتج أو خدمة جديدة، وعادة ما تكون في مراحل مبكرة من النمو والتطوير. وتُعدّ مركزًا للإبداع والتحول في الاقتصاد، إذ تسعى لتلبية احتياجات جديدة في السوق وتحقيق نمو سريع ومستدام.
- البحث والتطوير هو عملية تطوير وابتكار منتجات جديدة أو تحسين المنتجات الحالية، من خلال دراسة وبحث مستمر وتجارب لاكتشاف وتطبيق التقنيات والأفكار الجديدة. ويشمل جميع الجوانب الفنية والتقنية والإبداعية للرفع من كفاءة وجودة وابتكار المنتجات.
- تعتمد المؤسسة الناشئة على وظيفة البحث والتطوير لتحسين منتجاتها وخدماتها، وذلك من خلال الاستكشاف والإبداع، لتلبية احتياجات السوق وتحقيق تفوق تنافسي.
- لعبتوظيفة البحث والتطوير دورًا حيويًا في تطور وتنمية شركة تسلا، من خلال إجراء أبحاث وتجارب مستمرة لتحسين منتجاتها أو خدماتها وابتكار حلول جديدة تلبي احتياجات العملاء، ما ساهم في الوصول إلى شرائح أوسع وتوسيع قاعدة العملاء.
- ساعدت وظيفة البحث والتطوير على توسيع نطاق عمل شركة تسلا واستكشاف فرص جديدة للنمو والتوسع، من خلال تطوير تقنيات جديدة واستغلال الفرص المتاحة للاستفادة من التوجهات الحديثة.

من هذه النتائج، يظهر جليًا أن البحث والتطوير في المؤسسة الناشئة يعتبر من الضروريات التي يقوم عليها نشاطها أو نموها، فالغاية الأولى من المؤسسة الناشئة هو تقديم حلول مبتكرة في شكل منتجات أو خدمات، لمختلف المشكلات المطروحة في الاقتصاد والمجتمع، وهو ما يعني بحثًا ودراسة مستمرة لاستكشاف المشكلات من جهة، وتطوير الحلول من جهة أخرى، وهو ما يستدعي تواجد وظيفة البحث والتطوير، ومنحها الاهتمام والوزن اللازم في المؤسسة الناشئة. وبناء على النتائج المتوصل إليها، ووفقًا لتجربة شركة تسلا في هذا المجال، يمكن تقديم بعض اقتراحات وتوصيات الدراسة كما يلي:

- تخصيص موارد مالية كافية تُوجّه لتمويل أنشطة البحث والتطوير، ما يساهم في تحقيق تقدم ملموس وتطوير مستدام.
- تكوين شراكات مع الجامعات ومخابر البحث، ما يساعد المؤسسة الناشئة على تبادل المعرفة والخبرة وزيادة القدرة على الابتكار.
- لنجاح المؤسسة الناشئة في تحقيق النمو، عليها تركيز وتوجيه البحث والتطوير نحو استكشاف الفجوات في السوق من أجل تلبية الاحتياجات الحالية والمحتملة للعملاء.
- ضرورة قياس أثر جهود واستراتيجيات البحث والتطوير على مستوى أداءها، وتحليل نتائج ذلك، من أجل تحديد المجالات التي يمكن أن تخضع لتحسين وتطوير بصورة أكبر.
- يجب أن تعمل المؤسسات الناشئة على الاستفادة من التكنولوجيا الرقمية من أجل القيام بالبحث والتطوير بسهولة ويسر، مع الرفع من فعالية وسرعة الابتكار لديها.

قائمة المراجع:

- إنصاف قسوري. (2020). حاضنات الأعمال التكنولوجية ودورها في دعم الإبداع والابتكار بالمؤسسة الناشئة الجزائرية. *مجلة الاقتصاد وإدارة الأعمال*, 19 (01).
- حسن رمضان. (2021, 10 26). «تسلا» تفتتح مركز بحث وتطوير في «شنجهاي». تاريخ الاسترداد 08 20, 2023, من الموقع الرسمي للوطن الإخبارية (مصر): <https://www.elwatannews.com/news/details/5767285>
- حورية شعيب. (2014). تسيير وظيفة البحث والتطوير في المؤسسة الصناعية - دراسة حالة مجمع صيدال. *مأكرة ماجستير غير منشورة في العلوم الاقتصادية. تخصص: اقتصاد صناعي. الجزائر: جامعة بسكرة.*
- خليل محمد حسن الشماع. (2007). *مبادئ الإدارة مع التركيز على إدارة الأعمال*. الأردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع.
- سعودي-أوتو. (2021, 08 24). 467 مليار دولار استثمارات أكبر 20 شركة سيارات في البحث والتطوير. تاريخ الاسترداد 08 20, 2023, من موقع سعودي أوتو: <https://saudiuto.com.sa/467-%d9%85%d9%84%d9%8a%d8%a7%d8%b1-%d8%af%d9%88%d9%84%d8%a9-%d8%a7%d8%b3%d8%aa%d8%ab%d9%85%d8%a7%d8%b1%d8%a7%d8%aa-%d8%a3%d9%83%d8%a8%d8%b1-20-%d8%b4%d8%b1%d9%83%d8%a9-%d8%b3%d9%8a%d8%a7%d8%b1%d8%a7/>
- شرفية بالشعور. (2018). دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة - دراسة حالة الجزائر. *مجلة البشائر الاقتصادية*, 04 (02).
- صالح مهدي محسن العامري، و طاهر محسن منصور الغالي. (2008). *الإدارة والأعمال* (المجلد 08). الأردن: دار وائل للنشر والتوزيع.
- صبري مقيم، و حسينة خالدي. (2020). حاضنات الأعمال التكنولوجية ودورها في تطوير الإبداع والابتكار بالمؤسسات الناشئة - دراسة حالة السعودية مع الإشارة لحالة الجزائر. تأليف مجموعة مؤلفين، كتاب جماعي حول "حاضنات الأعمال السبيل لتطوير المؤسسات الناشئة". الجزائر: محور اقتصاد، مالية وإدارة الأعمال (جامعة سكيكدة).
- عبد اللطيف مصيطفي، و عبد القادر مراد. (ديسمبر 2013). أثر استراتيجية البحث والتطوير على ربحية المؤسسة الاقتصادية. *مجلة أداء المؤسسات الجزائرية* (04).
- علاء الدين بوضياف. (2020). دور حاضنات الأعمال التكنولوجية في دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر. *مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية*, 04 (01).
- عماد أبو الفتوح. (2021, 11 01). كانت على شفا الإفلاس يوماً.. كيف وصلت قيمة "تسلا" للسيارات إلى تريليون دولار؟ تاريخ الاسترداد 08 20, 2023, من الموقع الرسمي للجزيرة الإخبارية: <https://www.aljazeera.net/midan/miscellaneous/entrepreneurship/2021/11/1/%D9%83%D8%A7%D9%86%D8%AA-%D8%B9%D9%84%D9%89-%D8%B4%D9%81%D8%A7-%D8%A7%D9%84%D8%A5%D9%81%D9%84%D8%A7%D8%B3-%D9%8A%D9%88%D9%85%D8%A7-%D9%83%D9%8A%D9%81-%D9%88%D8%B5%D9%84%D8%AA>
- عمرو علاء الدين زيدان. (2007). *ريادة الأعمال: القوة الدافعة للاقتصاديات الوطنية*. القاهرة: منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية.
- عبد القادر خداوي مصطفي، و سعيح منصور فؤاد. (نوفمبر 2007). الموارد المعرفية للمؤسسة كمدخل في تنافسيتها في ظل الاقتصاد الرقمي. *الملتقى الدولي حول المعرفة في ظل الاقتصاد الرقمي ومساهمتها في تكوين المزايا التنافسية للبلدان العربية*. الشلف (الجزائر): كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير - جامعة الشلف.
- محمد سعيد أوكيل. (1992). *وظائف ونشاطات المؤسسة الصناعية*. الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
- محمد الأمين نوي، و محمد دهان. (2020). نحو تنظير أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها: دراسة منهجية مفصلة. *مجلة الإصلاحات الاقتصادية والإندماج في الاقتصاد العالمي*, 14 (03).
- محمد سيد أبو السعود. (2010). الإمكانيات التكنولوجية والنمو الاقتصادي. (95).
- وسيلة بن فاضل، و زهير طافر. (2020). تداعيات أزمة كوفيد 19 على السوق التمويلي لقطاع المؤسسات الناشئة. *مجلة اقتصاد المال والأعمال*, 04 (03).
- Ajitha, P. V., & Nagra, A. (2021). An Overview of Artificial Intelligence in Automobile Industry – A Case Study on Tesla Cars. *Solid State Technology*, 64(02), 503-512.

- Carlier, M. (2023, 03 15). *Tesla's research and development expenses from FY 2010 to FY 2022*. Consulted on 08 20, 2023, on: Statista: <https://www.statista.com/statistics/314863/research-and-development-expenses-of-tesla/>
- Djelti, M., Chouam, B., & Kourbali, B. (2016). état des lieux des incubateurs en Algérie cas de l'incubateur de l'INTTIC d'Oran. *Revue algérienne d'économie et gestion*, 09(01).
- Enjolras, G., & Tarillon, C. (2019). La notation des start-up: définition, enjeux et mesure. *11ème congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation*. France: Université de Montpellier.
- Gemeto, M. (2019). Comment «L'exudation» peut devenir un nouveau mode de management de l'innovation dans les grandes entreprises. *Thèse pour obtenir le Diplôme d'Université de Docteur en administration des affaires (DBA) (Spécialité sciences de gestion)*. France: Université Paul-Valéry Montpellier 3.
- Glazunov, N. (2012). *Foundations of scientific research*. Ukrainian: national aviation university publications.
- Iselin, F., & Bruhat, T. (2003). *Accompagner le créateur: la nouvelle donne de l'entreprise innovante*. Paris: Chiron éditeur.
- Liu, S. (2021). Competition and Valuation: A Case Study of Tesla Motors. *IOP Conf. Series: Earth and Environmental Science* 692, 01-09. doi:doi:10.1088/1755-1315/692/2/022103
- Shao, X., Wang, Q., & Yang, H. (2021). Business Analysis and Future Development of an Electric Vehicle Company--Tesla. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, 395-402. doi:https://doi.org/10.2991/assehr.k.211020.188
- SZAREK, J., & PIECUCH, J. (2018). The importance of startups for construction of innovative economies. *International Entrepreneurship review*, 04(02)

دور التحفيزات الجبائية والمالية في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر

Title in English :The role of fiscal and financial incentives in supporting emerging enterprises (start-up) in Algeria

ط.د. نورالدين دردوري، مخبر التنمية الإدارية للارتقاء بالمؤسسات الاقتصادية بولاية غرداية، جامعة غرداية (الجزائر)،
derdouri.noureddine@univ-ghardaia.dz

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على آليات الدعم والمناخ الملئم التي توفرها الدولة الجزائرية للمؤسسات الناشئة، وهذا من أجل بناء نموذج اقتصادي يعتمد على التنوع الاقتصادي. وذلك بتبني الأفكار الإبداعية وترقيتها إلى مشاريع ابتكارية ناجحة. ومن أبرز طرق دعم هذه المؤسسات وترقيتها هي الامتيازات الجبائية والمالية.

وتهدف الدراسة إلى إبراز الدور التي تقوم به هيئات الدعم والمرافقة الخاصة بالمؤسسات الناشئة، وإلى أهم أشكال الدعم والامتيازات المالية و الجبائية وتدابير وشروط منحها.

وأظهرت الدراسة أن الامتيازات الجبائية والمالية المقدمة لهذه المؤسسات كان لها تأثير إيجابي في خلق العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما تساهم حاليا بشكل كبير في تحقيق الأهداف الاقتصادية المسطرة من طرف الدولة، مما يشجع الشباب أصحاب الأفكار الإبداعية في إنشاء مشاريعهم المبتكرة ، والمساهمة في تطوير التنمية الاقتصادية في البلاد.

كلمات مفتاحية: امتيازات جبائية، امتيازات مالية، مؤسسات ناشئة، تنمية اقتصادية.

تصنيفات JEL: O31 ، E22 ، M13 ، M52.

Abstract:

The study sheds light on the support mechanisms and the appropriate climate provided by the Algerian state to emerging enterprises, in order to build an economic model based on economic diversification. By adopting creative ideas and promoting them into successful innovative projects. One of the most prominent ways to support and promote these institutions is the fiscal and financial concessions.

The study aims to highlight the role played by support for emerging enterprises, the most important forms of support, privileges, measures and conditions for granting them.

The study showed that the fiscal and financial privileges provided to these institutions have a positive impact in the creation of many small and medium enterprises, it also contributes now to achieving the economic goals set by the state, which encourages young people with creative ideas to establish their innovative projects, and contribute to the development of economic development in the country.

Keywords: tax incentives, financial incentives, emerging institutions, economic development.

Jel Classification Codes : O31, E22, M13, M52.

مقدمة:

تسعى الجزائر على غرار الكثير من الدول استخلاص أهم التجارب الناجحة في تطوير اقتصاديات المعرفة وتطوير المؤسسات الناشئة والتي تعتبر المحرك الأساسي للاقتصاديات العالمية في أكثر دول العالم نجاحا في رفع مستوى النمو الاقتصادي وفي معدلات التنمية الرائدة في العالم.

ولقد خاضت الجزائر العديد من التجارب في دعم الشباب أصحاب المشاريع الريادية منذ تسعينات القرن الماضي، ولا تزال تستخلص من التجارب العالمية. وتمثل ذلك في الصيغ القانونية للشركات الحاضنة للأعمال، ولمختلف قوانين الاستثمار وشركات رأس مال المخاطرة وللعديد من التحفيزات المالية الجبائية التي من شأنها دعم الأفكار الإبداعية لتتحول إلى مشاريع ناجحة مدرة للقيمة المضافة.

إشكالية البحث: مما سبق يمكن صياغة إشكالية هذه الورقة البحثية كما يلي :

ما الدور الذي تلعبه التحفيزات الجبائية والمالية في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر ؟

هدف البحث: هو دراسة أشكال الدعم الذي تقدمه الدولة الجزائرية والدعم الذي تقدمه من أجل تطوير المؤسسات الناشئة في الجزائر، لبعث نموذج اقتصادي يعتمد على التنوع الاقتصادي تمكن الدولة من تحقيق التنمية الاقتصادية المنشودة.

أهمية البحث: تكمن أهمية هذه الورقة البحثية في دراسة آليات الدعم الحالية والمتمثلة في جملة الإجراءات والقوانين والهياكل الممنوحة في خدمة المؤسسات الناشئة في البيئة الجزائرية. وفي سبل تحسينها لتحقيق التنوع الاقتصادي والوصول إلى المؤشرات المرجوة للتنمية المستدامة، وهذا من خلال دراسة مدى نجاعة هذه الإجراءات الداعمة لمراقبة المؤسسات الناشئة. والتي تم تبنيها منذ أزيد من 20 سنة، ومن خلال دراسة الامتيازات الجبائية والمالية الحالية وإمكانية تطويرها مستقبلا لتكون ذات فعالية أكثر، بهدف تحقيق الأهداف الاقتصادية المسطرة.

منهجية البحث: لقد تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي لعرض وتحليل جملة من المعطيات المأخوذة من جملة القوانين، الهيئات المرافقة المستحدثة للغرض، وتحليل البيانات لبعض البيانات الوطنية المرتبطة بالمؤسسات الناشئة وتطورها خلال السنوات الأخيرة، أما تقسيمات البحث فقد تم تقسيم الورقة البحثية إلى ثلاثة محاور أساسية تتفرع عنها نقاط تفصيلية كما يلي:

خطة البحث: كانت خطة البحث كالتالي :

- الإطار النظري والقانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر.

- آليات الدعم المرافقة للمؤسسات الناشئة من خلال لحاضنات الأعمال.

- صيغ الدعم المالي للمؤسسات الناشئة في الجزائر.

- التحفيزات الجبائية المقدمة للمؤسسات الناشئة في الجزائر (مع الإشارة لمصاريح البحث والتطوير).

أولا: الإطار النظري والقانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر

يلاحظ أغلب الباحثين الاهتمام الكبير الذي حظي به موضوع المؤسسات الناشئة في الجزائر، نظرا للدور المهم الذي تلعبه في رفع الناتج الوطني الخام والمساهمة في النمو الاقتصادي للبلاد. وينصب الاهتمام في إنشاء حاضنات الأعمال وصناديق التمويل وفي التحفيزات المقدمة لأصحاب الأفكار الإبداعية لإنشاء مشاريعهم ذات الصبغة الابتكارية وضمان نجاحها وديمومتها.

من خلال ما سبق، سنتطرق في الفصل الأول من هذا العمل إلى الإطار النظري للمؤسسات الناشئة وآليات دعمها من خلال التحفيزات الجبائية والتمويلية الممنوحة لها.

1. تعريف المؤسسة الناشئة

تعرف المؤسسة الناشئة start-up اصطلاحا حسب القاموس الانجليزي على أنها : مشروع صغير بدأ للتو. وكلمة start-up تتكون من جزأين - start - وهو ما يشير إلى فكرة الانطلاق و up وهو ما يشير لفكرة النهوض أو النمو الاقتصادي. (ناجم, 2023).

من خلال التعريف نستنتج أن المؤسسة الناشئة هي مؤسسة صغيرة الحجم وسهلة الإنشاء تحمل فكرة ابتكارية أو ابتكارية لمنتج جديد أو خدمة جديدة أو صيغة فريدة. تمتلك الطموح للتوسع وتسعى لتحقيق الربح خلال سنوات قليلة. وبالتالي يمكن للشباب المتخرجين إنشاء مؤسساتهم الخاصة. ويتطلب الأمر دراسة متطلبات السوق وإمكانية تجسيد المشروع في الواقع ونجاحه فقط. ونظرا للتكاليف المرتفعة وضعف الإيرادات في بداية المشروع فإنها تحتاج إلى تمويل على المدى المتوسط والطويل (بن شلاط, 2023).

أما من خلال نص المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20/254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، يتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة أعمال، وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها، فإن المشرع الجزائري قد عرف ضمنا المؤسسات الناشئة من خلال تحديد مجموعة من المعايير التي تمثل المؤشرات التقنية والاقتصادية لمنح علامة مؤسسة ناشئة على أنها: "تعتبر مؤسسات ناشئة كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري وتحترم المعايير التالية:

- أن لا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني 8 سنوات؛

- أن يعتمد نموذج أعمال المؤسسة على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة؛

- يجب أن لا يتجاوز رقم الأعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية؛

- أن يكون رأسمال الشركة مملوكا بنسبة 50 بالمائة على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة"؛

- يجب أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية؛

- يجب أن لا يتجاوز عدد العمال 250 عامل.

2. خصائص المؤسسات الناشئة

من خلال التعريفات السابقة يمكن استخلاص أهم خصائص المؤسسات الناشئة وتلخيصها في ما يلي :

- مؤسسات حديثة النشأة تتميز بكونها مؤسسات شابة وياقة؛

- مؤسسات تهدف إلى خلق منتج أو خدمة جديدة يعتقد أن هنالك طلبا عليها؛

- مؤسسات مبتكرة تتميز بالنمو التدريجي والمتزايد وتوليد إيراد أسرع؛

- مؤسسات تعتمد بشكل أساسي على التكنولوجيا الحديثة؛

- تتطلب عادة تمويلا لانطلاقها؛

- مؤسسات تتطلب خفض التكاليف إلى أقصى حد في مرحلة النشأة.

3. عوامل نجاح وفشل المؤسسات الناشئة

تعتبر السنوات الأولى لفترة حرجة جدا في عمر المؤسسة الناشئة، لارتفاع معدل الفشل فيها و لإمكانية تعرضها لتوقف نشاطها. وعادة ما يكون مؤشر البقاء والاستمرارية قليلا على نجاح المؤسسات الناشئة.

أ. عوامل النجاح : تميل أغلب الدراسات إلى اعتماد النموذج النظري الثلاثي الأبعاد لدراسة وتحليل عوامل بقاء المؤسسات الناشئة، ويندرج ضمن كل بعد من هذه الأبعاد الثلاثة مجموعة من المتغيرات الفرعية المؤثرة كما هو موضح في الجدول التالي :

الشكل رقم 1 : نموذج نظري ثلاثي الأبعاد لتحليل العوامل المؤثرة على بقاء المؤسسات الناشئة

شخصية المقاول	خصائص المؤسسة الناشئة	عملية التحضير للإنشاء
- الجنس - المؤهل العلمي - وضع المقاول قبل الإنشاء - محيط المقاول - الدوافع المقاولاتية	- تشابه النشاط مع أنشطة أخرى - حجم رأس المال عند الانطلاق - الموقع الجغرافي - آليات الدعم العمومية	- التدريب المقاولاتي - مخطط الأعمال - المرافقة بعد الإنشاء

المصدر : من إعداد الباحث بناء على دراسة ياسين تليلي و أحمد رمزي سياغ ، دراسة استكشافية للعوامل المؤثرة على جناح و فشل المؤسسات الناشئة في الجزائر: دراسة حالة لولاية ورقلة ، 2020 ، ص 780-781.

ويرى Chris Guillebeau بأن نجاح الأعمال الصغيرة يكون عند تحقيق الشركة الناشئة للأهداف التي وضعتها في بداية المشروع. ثم الوصول إلى تحقيق بعض المؤشرات، كتوسيع حجم السوق، الحصول على ثقة المستثمرين و الاستفادة من تمويل إضافي لتحقيق المزيد من النجاحات.(يونس, 2017).

أ. عوامل الفشل : يرى Ben Casnocha و Reid Hoffman أن من بين أسباب فشل المؤسسات الناشئة هي طبيعة المجتمع الذي تعيش فيه، بغض النظر عن مدى موهبة رائد الأعمال، وتتمثل في الثقافة والمؤسسات والسكان، والفقر وسوء الخدمات والبنية التحتية. ويمكن إبراز أهم أسباب فشل المؤسسات الناشئة في النقاط التالية (هشام & جهاد, 2017):

- عدم القدرة على التكيف مع المحيط(السوق، المنافسة القوية، محدودية المعلومات، شح الموارد)؛
- عدم استغلال الفرص والتخوف المفرط من المخاطر المرافقة للفرص؛
- إهمال دراسة الجدوى أو اعتمادها على معلومات غير دقيقة؛
- عدم التركيز على أهداف محددة أو غياب إستراتيجية واضحة؛
- نقص الاستشارة المتخصصة وهيئات المرافقة؛
- عدم تلقي التكوين والتدريب اللازمين لاعتماد وتبني فكرة المشروع؛
- عدم موائمة البيئة التنظيمية والقانونية؛
- عدم دراسة السوق (المنافسون، الموردون وإجراءات تحليل الفئة المستهدفة من المستهلكين).

ثانيا. آليات الدعم والمرافقة للمؤسسات الناشئة من خلال حاضنات الأعمال

تعتبر حاضنات الأعمال وسيلة فعالة لمساعدة المنشآت الصغيرة والمتوسطة سواء الجديدة منها أو القائمة، وتوفير فرص النجاح لها من خلال توفير مصادر التمويل وتكوين أصحاب المشاريع فنيا إداريا وتقنيا، ومساعدتهم على فتح القنوات التسويقية. بالإضافة إلى خلق فرص عمل جديدة.

1. تعريف حاضنات الأعمال

تعرف حاضنات الأعمال بأنها آلية من الآليات المعتمدة لدعم المنظمات الصغيرة المبتدئة. فهي مؤسسة قائمة بذاتها، تتمتع بالشخصية المعنوية. توفر مجموعة من الخدمات والتسهيلات للمنظمات الصغيرة الناشئة لتمكينها من توفير أعباء مرحلة الانطلاق.

وتعترف حاضنة الكلية الجامعية للعلوم التطبيقية (UCASTI) على أنها حاضنة لبناء ودعم الرياديين من الخريجين الذين تظهر لديهم الأفكار الإبداعية الطموحة. من خلال توفير الدعم الإداري والتقني. والذي يقوي نمو مشاريعهم واستمراريتها إلى أن تتحول إلى مشاريع ناجحة يمكنها الولوج إلى الأسواق المحلية والعالمية (بن شلاط, 2023).

2. أهمية حاضنات الأعمال

تتركز أهمية حاضنات الأعمال في (عبد الصمد, 2017):

- تقديم الاستشارات ودراسات الجدوى للمشاريع الناشئة؛
- ربط المشاريع الناشئة والمبتكرة بالقطاعات الإنتاجية وحركة السوق ومتطلباته؛
- تشجيع المستثمرين الطموحين والمخاطرين على إنشاء الشركات الخاصة بهم؛
- تساهم في توفير نتائج البحث العلمي والابتكارات والإبداعات في شكل مشاريع إنتاجية؛
- توفير فرص العمل؛
- تعتمد على تكنولوجيا حديثة؛
- تساعد المشاريع الصغيرة والمتوسطة على مواجهة الصعوبات الإدارية والمالية والتقنية والتسويقية التي تواجهها المؤسسات الناشئة في مرحلة التأسيس.

3. الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال للمؤسسات الناشئة:

تتولى حاضنات الأعمال من خلال احتضانها المؤقت للمؤسسات الناشئة تقديم جملة من الخدمات تتمثل في ما يلي (بن شلاط, 2023):

- مرافقة المؤسسات الناشئة في المرحلة الابتدائية من حياتها؛
- تمكين المؤسسات بعد احتضانها من الحصول على محل بايجار معقول لفترة محدودة وتوفير الدعم اللوجيستي لها؛
- تمكين المؤسسات الناشئة من التعرف على محيطها وإدماجها فيه، ومساعدتها في الحصول على تمويل بفضل العلاقات التي تربطها بأصحاب رؤوس الأموال؛
- التعريف بالمؤسسات المحتضنة من خلال وسائل الإعلام والمعارض وشبكات الاتصال والتظاهرات؛
- تمكين المؤسسات من الحصول على معرفة، من خلال مرافقتها في إعداد مخطط أعمالها وإيداع براءات الاختراع وكل ما يتعلق بالملكية الفكرية؛
- نقل التكنولوجيا وتوطينها محليا؛
- مساعدة المؤسسات المحتضنة على دخول الأسواق من خلال الشركات الكبيرة التي تربطها علاقة بها؛
- التقييم المستمر لوضع المؤسسات الناشئة لتقديم الحلول الممكنة لمختلف المشاكل التي تواجهها والاستفادة من الخبرات السابقة.

ثالثا: صيغ الدعم المالي للمؤسسات الناشئة في الجزائر

يتطلب تأسيس أي مؤسسة ناشئة انطلاقا من فكرة ابتكارية تمويلًا معتبرا حتى تغطي نفقاتها الابتدائية وحتى تستطيع الاستمرار في نشاطها. وكون تجسيد هذه الفكرة الإبداعية يجعل من نجاحها أمر غير مؤكد وذو مخاطر عالية، ونظرا لفرض ضمانات على القروض في التمويل الكلاسيكي، فهذا يضع المؤسسات الناشئة أمام خيارات ومصادر تمويل غير تقليدية. ونظرا لأهمية هذه المؤسسات في تحريك عجلة الاقتصاد فإن أغلبية الدول في العالم وضعت صيغ تمويل متعددة لها ومن بين صيغ التمويل التي استلهمت الجزائر من التجارب الدولية الناجحة هي :

1. التمويل عن طريق رأس المال المخاطر

ظهر رأس مال المخاطر في الجزائر في بداية التسعينات، بعد موافقة مجلس النقد والقروض للشركة المالية الجزائرية الأوروبية، كمؤسسة مالية متخصصة في التمويل عن طريق رأس المال الاستثماري. وبدأ نشاطها الفعلي سنة 1995. في غياب إطار قانوني يضبط عمل مؤسسات رأس المال المخاطر. على غاية صدور القانون رقم 06-11 سنة 2006. والذي عرف شركات رأس المال الاستثماري بأنها الشركات التي تهدف إلى المشاركة في رأس مال شركات أخرى، وفي كل عملية تتمثل في تقديم حصص من أموال خاصة لمؤسسات أخرى في طور التأسيس أو النمو أو التحويل أو الخوصصة.

ولممارسة نشاطها تخضع شركات رأس مال الاستثمار لتصريح من وزارة المالية بموجب المرسوم التنفيذي رقم 08-56 وأن تدخل في السوق المالية لتكوين وتسيير القيم المتداولة مع إمكانية الاستفادة من امتيازات جبائية كالإعفاء من الضرائب لمدة 5 سنوات ومن بين أهم هذه المؤسسات في الجزائر :

- شركة Sofinance التي تأسست عام 2000. من مهامها المساهمة في إرشاد المؤسسات الجديدة في إطار الاستثمار الأجنبي المباشر ودعم وإنعاش الاقتصاد الوطني بتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

- شركة Finalep التي تأسست عام 1991. بين بنك التنمية المحلية والوكالة الفرنسية للتنمية برأسمال قدره 732 مليون دج، كان الهدف من إنشائها مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تخطي مشكل التمويل.

- شركة El djazair Istithmar أسست سنة 2009 بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية و صندوق التوفير والاحتياط. تسعى إلى الدخول في شراكة بمساهمة نقدية ذات أقلية وبصفة مؤقتة من رأس مال الشركات الصغيرة والمتوسطة.

- الشركة الجزائرية السعودية للاستثمار Asicom تأسست سنة 2008 مناصفة بين الحكومتين الجزائرية والسعودية. ويتمثل هدف الشركة في تمويل الاستثمارات في كل المجالات وجميع القطاعات عن طريق المساهمة في رأس مال شركات جديدة أو اقتناء حصص وأسهم في شركات قائمة وتمويل تلك الشركات التي أصبحت مساهمة فيها.

ومع ذلك لا تزال شركات رأس المال المخاطرة تعاني من العديد من المشاكل من بينها تأخر وضع القوانين التي تضبط نشاطها، وتجنب هذه المؤسسات للمخاطر الكبيرة وغياب ثقافة المؤسسة لدى أغلب المقاولين الجزائريين مما يجعلهم يجهلون أغلب الامتيازات التي يمكنهم الحصول عليها كالحصول على عقود امتياز الحصول على عقار صناعي وعلى ضمانات القروض الممنوحة وهذا في ظل غياب الهياكل الموجهة. ولكن الأهم من ذلك كله هو غياب آليات خروج ملائمة وغياب آليات ضمان لمساهماتها. (بن شلاط، 2023)

2. الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة

لغرض دعم وتطوير المؤسسات الناشئة وترقية بينها، تم إنشاء صندوق تمويل بموجب المادة 131 منقانون المالية لسنة 2020. يتولى الصندوق تمويل المشاريع الناشئة وتحمل الأعباء بما فيها تغطية خسائر مشروع الشركة الناشئة بالحصول على التمويل لنشاطها وذلك بهدف دعم المقاولاتية في الجزائر.

وفي أكتوبر 2020 بدأ الصندوق في تمويل المؤسسات التي تحصلت علامة "مؤسسة ناشئة" من خلال صيغة تقوم على الاستثمار في رؤوس أموال هذه الشركات وهذا بالرغم من المخاطر التي تصحب هذه العمليات من التمويل.

إضافة إلى إنشاء صندوق وطني لدعم المؤسسات الناشئة أعلنت الحكومة الجزائرية في مارس 2020 عن قرارات جديدة لتنفيذ إستراتيجية تطوير المؤسسات الناشئة وطرق تمويلها تتمثل في:

-إنشاء مجلس أعلى للابتكار لتمكين الأفكار والمبادرات المبتكرة والإمكانيات الوطنية للبحث العلمي، لتنمية اقتصاد المعرفة؛

-وضع الإطار القانوني الذي يحدد مفاهيم المؤسسات الناشئة والحاضنة والنظام البيئي لاقتصاد المعرفة من أجل تسهيل إجراءات تأسيس هذه المؤسسات؛

- إعداد النصوص التنظيمية ذات الصلة؛

- تحويل الوكالة الوطنية لترقية الحظائر التكنولوجية وتطويرها ANPT وقطب الامتياز الجهوي التكنولوجي HUB للمؤسسات الناشئة إلى وزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة؛

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

3. الوكالة الوطنية لدعم وترقية المقاولات ANADE،

أنشأت هذه الوكالة باسم ANSEJ سنة 1996 وهي الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، وتحولت التسمية بموجب القانون 20-329 لسنة 2020 إلى الوكالة الوطنية لدعم وترقية المقاولات. تهدف إلى مرافقة أصحاب المشاريع الابتكارية لإنشاء وتوسيع مؤسسات مصغرة وإلى ترقية الفكر المقاولاتي. وتمنح بموجبها لحامل المشروع امتيازات مالية وجبائية وإدارية. وتتمثل مهامها في(زايدي، 2022):

- تقديم الدعم المالي لأصحاب المشاريع؛

- مرافقة الشباب حاملي المشاريع لتجسيد مشاريعهم والمتابعة الدورية لاستمراريتها؛

- تطوير المهارات التقنية والتكوين لأصحاب المشاريع؛

- تسيير المساحات المتخصصة المجهزة لفائدة حاملي المشاريع؛

- إعداد خارطة النشاطات والمشاريع مع مختلف القطاعات وتحيينها دوريا بغرض إنشاء بنك مشاريع.

وتعتمد الوكالة على صيغ التمويل التالية :

1. التمويل الثلاثي : مساهمة شخصية 5% - قرض بدون فائدة من الوكالة 25%- قرض من البنك بمعدل فائدة مخفض 70%.

2. التمويل الثنائي : مساهمة شخصية 50% - قرض بدون فائدة من الوكالة 50%.

3. التمويل الذاتي : مساهمة شخصية 100% مع الاستفادة من الامتيازات الجبائية.

4. قروض غير مكافئة : للاستغلال تصل إلى 1.000.000 دج ولكراء المحل ب 500.000 دج.

رابعا: التحفيزات الجبائية المقدمة للمؤسسات الناشئة في الجزائر

التحفيزات الجبائية هي استخدام الضرائب كسياسة لتحفيز الأشخاص على إتباع سلوك معين أو نشاط محدد يساعد على تحقيق أهداف الدولة عن طريق منح إعفاءات دائمة أو مؤقتة أو تخفيضات في أسعار الضريبة شرط التقيد بعدة شروط. فالامتيازات الجبائية هي عبارة عن سياسة تتبعها الدولة تهدف إلى تشجيع أنشطة وتطبيق عن طريق منح الدولة مساعدات مالية غير مباشرة

للأعوان الاقتصاديين. ونظرا لأهمية هذه التحفيزات في دعم المؤسسات الناشئة فإن الجزائر وضعت ضمن سياستها الجبائية صيغ تحفيز وتحريض متعددة لها ومن بينها ما يلي :

1. التحفيز الجبائي المقدم للمؤسسات الناشئة في القانون العام

1.1 التحفيز الجبائي في إطار قوانين المالية للمؤسسات الناشئة والحاضنة

- تعفى المؤسسات التي تحمل علامة "مؤسسة ناشئة" من الرسم على النشاط المهني والضرية على الدخل الإجمالي أو الضريبة على أرباح الشركات وكذا الضريبة الجزافية الوحيدة لمدة أربع (4) سنوات، ابتداء من تاريخ الحصول على علامة "مؤسسة ناشئة"، مع سنة واحدة إضافية قابلة للتجديد. وتعفى من الرسم على القيمة المضافة، وتخضع للحقوق الجمركية بمعدل 5 %، التجهيزات التي تفتنيها المؤسسات الحاملة لعلامة "مؤسسة ناشئة" وتدخل مباشرة في انجاز مشاريعها الاستثمارية. (المادة 117 من قانون المالية لسنة 2022).

- تعفى المؤسسات التي تحمل علامة "مؤسسة حاضنة" من الرسم على النشاط المهني والضرية على الدخل الإجمالي أو الضريبة على أرباح الشركات لمدة سنتين(2)، ابتداء من تاريخ الحصول على علامة "مؤسسة حاضنة". وتعفى من الرسم على القيمة المضافة، وتخضع للحقوق الجمركية بمعدل 5 %، التجهيزات التي تفتنيها المؤسسات الحاملة لعلامة "مؤسسة حاضنة" وتدخل مباشرة في انجاز مشاريعها الاستثمارية. (المادة 87 من قانون المالية لسنة 2021)

2.1 التحفيز الجبائي المقدم في إطار أجهزة دعم الشباب أصحاب المشاريع ANADE

- تستفيد من إعفاء مؤقت من الرسم على النشاط المهني والضرية على أرباح الشركات أو الضريبة على الدخل الإجمالي وكذا الضريبة الجزافية الوحيدة، الأنشطة التيمارسها الشباب أصحاب الاستثمارات أو الأنشطة أو المشاريع، المؤهلون للاستفادة من أنظمة دعم التشغيل، التي تسيرها "الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية" أو "الصندوق الوطن للتأمين على البطالة" أو "الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر" وذلك لمدة ثلاث (3) سنوات، ابتداء من تاريخ الشروع في الاستغلال. وترفع فترة الإعفاء إلى ستة(6) سنوات عندما تمارس هذه الأنشطة في المناطق الواجب ترفيتها وإلى (10) سنوات في المناطق الجنوبية. وتمدد هذه الفترة بسنتين(2) عندما يتعهد المستثمرون بتوظيف ثلاثة (3) عمال، على الأقل، لمدة غير محدودة. (المواد 13 مكرر، 138، 282 مكرر 5 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة 2023).

- إعفاء مؤقت من الرسم العقاري لمدة 3 سنوات على البنائات التي يستعملها الشباب أصحاب المشاريع. وستة (6) سنوات في المناطق الواجب ترفيتها وإلى (10) سنوات في المناطق الجنوبية. (المادة 252 ق.ض.م.ر.م 2023).

- يتعين على المكلفين بالضريبة الذين يستفيدون من إعفاءات أو تخفيضات في الضريبة على أرباح الشركات والرسم على النشاط المهني الممنوح في مرحلة الاستغلال في إطار أجهزة دعم الاستثمار، إعادة استثمار مبلغ قدره 30 % من هذه الإعفاءات أو التخفيضات في أجل أربع (4) سنوات، ابتداء من تاريخ إقفال السنة التي خضعت نتائجها للنظام التفضيلي. ويمكن أن تتم إعادة استثمار هذا المبلغ في المساهمة في رأس مال مؤسسة تحمل علامة "مؤسسة ناشئة" أو "مؤسسة حاضنة". شريطة التحرير الكامل لمبلغ الامتياز المعاد استثمار في رأس المال. (المادة 142 ق.ض.م.ر.م 2023).

2. التحفيزات الجبائية المقدمة في إطار قوانين غير جبائية (قانون الاستثمار)

- يمكن أن تستفيد الاستثمارات في النظام التحفيزي للقطاعات ذات الأولوية، ويدعى "نظام القطاعات" ومن بين أهم هذه القطاعات، بالنسبة للشركات الناشئة هو قطاع اقتصاديات المعرفة وتكنولوجيا الإعلام والاتصال. وتستفيد هذه القطاعات إضافة إلى الامتيازات المنصوص عليها في القانون العام من مجموعة من الامتيازات في مرحلتي الانجاز والاستغلال تتمثل في الإعفاء من الحقوق الجمركية والإعفاء من الرسم على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات المستوردة أو المقتناة محليا التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار، الإعفاء من دفع حقوق نقل الملكية للاستثمارات وحقوق التسجيل للعقود التأسيسية للشركات

والرفع في رأس المال وحق التسجيل والرسم المتضمنة حق الامتياز على الأملاك العقارية والإعفاء من الرسم العقاري في إطار الاستثمار المعني في مرحلة الانجاز. أما في مرحلة الاستغلال فتستفيد ضمن مدة تتراوح من ثلاث (3) إلى خمس (5) سنوات، ابتداء من تاريخ الشروع في الاستغلال من الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات، ومن الرسم على النشاط المهني. ومن خمس (5) إلى عشر (10) سنوات في مناطق الهضاب العليا والجنوب "نظام المناطق" أو الاستثمارات ذات الطابع المهيكلي ويدعى "نظام الاستثمارات المهيكلة". (المواد من 24 إلى 31 من القانون رقم 22-18 لسنة 2022 يتعلق بالاستثمار).

- كما تستفيد شركة الرأسمال الاستثماري المتدخل في صيغة رأس المال المخاطرة، أي في رأس مال شركات ناشئة، من الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات لمدة خمس (5) سنوات، ابتداء من انطلاق أشغالها. وتستفيد من الإعفاء بنفس المدة شركات الرأسمال الاستثماري التي تتعهد بعدم سحب المبالغ المستثمرة في المؤسسات المذكورة لمدة خمس (5) سنوات أيضا، ابتداء من سنة الحصول على المساهمة. (المواد 27 و29 من القانون 06-11 يتعلق بشركات رأس مال الاستثماري).

3. التحفيز الجبائي بخصم مصاريف "البحث والتطوير" من الدخل الخاضع للضريبة

تخصم من الدخل أو الربح في حد أقصاه 30% من مبلغ هذا الدخل أو الربح في حدود سقف يساوي 200.000.000 دج :

- النفقات المصروفة في إطار البحث و التطوير داخل المؤسسة؛

- النفقات المصروفة في إطار برامج الابتكار المفتوح المحققة مع المؤسسات الحاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة" أو "حاضنة أعمال". تحدد أنشطة البحث والتطوير التي تعتبر مؤهلة وكذلك النفقات المصروفة في إطار

برامج الابتكار المفتوح بموجب قرار مشترك بين وزير المالية والوزير المكلف بالبحث العلمي والوزير المكلف باقتصاد المعرفة. (المادة 171 ق.ض.م.ر.م. 2023 معدلة بموجب المادة 11 من ق.م.ل.سنة 2023).

النتائج :

لقد أثمرت نتائج السياسات التحفيزية والمالية وسياسات الدعم التي اتخذتها الدولة الجزائرية في دعم المقاولاتية ودعم الابتكار إلى نتائج تعتبر جد مرضية ترجمت في نهاية عام 2022 ، بلغ إجمالي عدد الشركات 1.359.803 شركة، بإجمالي قوة عاملة يبلغ 3.307.821 عاملا. وما يقرب من 99.9% من هذه الشركات تتكون من شركات خاصة، 56% منها تعمل بشكل رئيسي في الخدمات والبناء ، في حين أن 8.53% فقط من الشركات الصغيرة والمتوسطة ذات طبيعة صناعية.

تبرز المشاريع الصغيرة، التي تمثل 98% من جميع الشركات الصغيرة والمتوسطة، قدرة أكبر على التكيف مع التغيرات في الطلب وتطوير التقنيات. وفي عام واحد، تم تسجيل ما مجموعه 80.531 كيانا جديدا أكثر من عدد العام السابق، وبلغ معدل نمو سنوي بلغ الأعمال الإبداعية إلى حوالي 5.71%. ويرجع هذا العدد الكبير من إنشاء الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى سياسة الدولة الجزائرية في تنفيذ مجموعة من الإصلاحات والتدابير الهامة لدعم تنمية الشركات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. (نشرية المعلومات الإحصائية رقم 42 - أبريل 2022 - وزارة الصناعة والإنتاج الصيدلاني - ص 05)

الخاتمة:

تعتبر الشركات الناشئة محرك الاقتصاد في أغلب الدول في العالم، نظرا لما تقدمه من أفكار ابتكارية رائدة وما تستخدمه من تكنولوجيات حديثة وبالتالي فهي تقدم قيمة مضافة كبيرة لهذه الاقتصاديات وذلك راجع للمؤسسات التي ترافقها في نشأتها والتي تساعدها في مخططات مشاريعها وفي تقليل تكاليفها الابتدائية وفي حصولها على التمويل وعلى العديد من التحفيزات سواء المالية أو الجبائية أو الإدارية.

والجزائر على غرار الكثير من الدول سعت إلى توفير البيئة والمناخ الملائمين لدعم وترقية هذه المؤسسات التي من شأنها الدفع بعجلة الاقتصاد وتحقيق النمو الاقتصادي المنشود. وذلك بتوفير الدعم التقني والإداري من خلال حاضنات الأعمال وحاضنات

الأعمال الجامعية لدعم الشباب المؤهلين علميا من أصحاب المشاريع الإبداعية في إنشاء مؤسساتهم الخاصة. ثم من خلال التحفيزات المالية سواء عن طريق التمويل التقليدي أو عن طريق التمويلات غير التقليدية والتي تجسدت من خلال قانون شركة رأس المال الاستثماري أو من خلال الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة. مع جملة من التحفيزات الجبائية التي صدرت سواء عن طريق القانون العام وهو قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة أو عن طريق قانون الاستثمار الذي تم تعديله في سنة 2022.

ويمكن القول أنه على الرغم وجود العديد من النقائص خاصة في ما يتعلق ببيئة الأعمال، والتحديات الكثيرة التي تقف أمام الدولة الجزائرية حتى تصل إلى المستوى المنشود من عدد المؤسسات الناشئة التي يمكن أن تساهم في عملية التنمية الاقتصادية ورفع مستوى الناتج الوطني الخام. إلا أننا نستطيع القول أنها قطعت شوطا هاما في تطوير وترقية هذه المؤسسات من خلال الخبرة المكتسبة ومن خلال استخلاص التجارب العالمية الناجحة.

قائمة المراجع :

1. بن شلاط, م. (2023). دراسة تقييمية لحاضنات الأعمال و لصيغ التمويل المتاحة للمؤسسات الناشئة في الجزائر. مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية, 12(1), 454-469.
2. زايدي, ف. (2022). دور الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية في إنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لإدماج البطاليندراسة ميدانية لعينة من المؤسسات المصغرة المنشأة في إطار الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية ورقلة. مجلة الدراسات والبحوث الاجتماعية, 10(3), 216-234.
3. عبد الصمد, س. (2017). تقييم دور حاضنات الأعمال في إنشاء ودعم المشاريع المقاولاتية في الج ازر دراسة حالة مشثلة المؤسسات- محضنة بات. مجلة اقتصاد المال و الأعمال, 1(2), 100-119.
4. ناچم, ز. (2023). واقع تمويل المؤسسات الناشئة كآلية حديثة لدعم وتطوير الاقتصاد في الجزائر. مجلة اقتصاديات الأعمال والتجارة, 8(1), 160-172.
5. هشام, ب. & جهاد, خ. (2017). التعليم المقاولاتي و حتمية الابتكار في المؤسسات الناشئة. مجلة معهد العلوم الاقتصادية, 20(3), 11-24.
6. يونس, د. (2017). واقع مسرعات الأعمال في زيادة فرص نجاح الشركات الريادية الناشئة في قطاع غزة دراسة حالة (رسالة ماجستير, كلية التجارة، الجامعة الإسلامية غزة).
7. نشرية المعلومات الإحصائية رقم 42 - أبريل 2022 - وزارة الصناعة والإنتاج الصيدلاني - ص05
8. قانون رقم 18-22 يتعلق بالاستثمار.
9. قانون رقم 11-06 يتعلق بشركات رأس مال الاستثماري.
10. قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة لسنة 2023.

الهياكل الداعمة و الممولة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

الإسم و اللقب: د . قاسمي محمد منير / جامعة تمنراست

رقم الهاتف : 06.60.45.25.17

الإيميل : kacemi.moh.mounir@gmail.com

الملخص

يعيش قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة واقع مهمشا يعاني العجز و التأخر ، مقارنة مع باقي القطاعات الاقتصادية الأخرى ، وهذا نتيجة العديد من المشاكل و العراقيل التي وقفت عثرة أمام تنميته و ترقبته، يتطلب تدخلا أكثر فعالية من جهة السلطات العمومية و المتعاملين الاقتصاديين للتخفيف من حدة المشاكل و العراقيل التي تعيق تطور القطاع ، يشارك في إعدادها وتنفيذها مختلف الأجهزة المالية مثل البنوك التجارية و الصناديق الداعمة للقروض ، وعليه لابد أن تتطلع إلى آفاق واسعة تجعل من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المحرك القاعدي للاقتصاد الوطني، و إيجاد ميكانيزمات جديدة خاصة بتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، و بأخص إنشاء مجموعة من المؤسسات المالية ترمي لتسهيل تعبئة قروض الاستثمار و ضمانه و كفالاته وذلك لتسهيل الحصول عليه .

الكلمات المفتاحية : تمويل ، قرض ، بنك ، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، سياسة مالية.

Summary

The small and medium enterprises sector lives in a marginalized reality that suffers from deficit and delay, compared to the rest of the other economic sectors. And the obstacles that impede the development of the sector, the various financial agencies participate in preparing and implementing them, such as commercial banks and funds that support loans, and therefore they must look forward to broad horizons that make small and medium enterprises the basic engine of the national economy, and find new mechanisms for financing small and medium enterprises. In particular, the establishment of a group of financial institutions aimed at facilitating the mobilization of investment loans, guaranteeing and guaranteeing them, in order to facilitate obtaining them.

Keywords: finance, loan, bank, small and medium enterprises, financial policy .

الهيكل الداعمة و الممولة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

Supporting and financing structures for small and medium enterprises in Algeria

مقدمة

عرف قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر اهتماما متزايدا مع بداية تطبيق الإصلاحات الاقتصادية و انفتاح الاقتصاد الجزائري ، واندماجه في السياق الاقتصادي العالمي ، ذلك أنه بالرغم من الآليات المتواضعة التي يتمتع بها هذا القطاع إلا أنه استطاع المساهمة و بصفة فعالة في الحد من مشكلة البطالة و المشاركة في التنمية المحلية و ترقية الصادرات و زيادة الاستثمار الداخلي : إلا أنه و من حيث الواقع يبقى هذا القطاع مهمشا يعاني العجز و التأخر ، مقارنة مع باقي القطاعات الاقتصادية الأخرى ، وهذا نتيجة العديد من المشاكل و العراقيل التي وقفت عثرة أمام تنميته و ترقيته ، ومن أبرز المشاكل التي عاني منها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر هي مشاكل تمويلها بسبب التدهور الذي عرفه اقتصاد البلاد و ضعف الجهاز المالي و المصرفي .

مما يستوجب تدخلا منظما من طرف السلطات العمومية من خلال الإسراع في اتخاذ العديد من الإجراءات التنظيمية و تشجيع الاستثمار الوطني الداخلي ووضع برامج و سياسات تنموية واضحة الأهداف ، و على ضوء ما سبق سنستعرض أهم هيئات و آليات و برامج دعم و تمويل المؤسسات

الصغيرة و المتوسطة ، مع إبراز أهم المعوقات التي تقف أمام نجاح الجهود المبذولة من طرف الدولة لترقية هذا القطاع و إعطاء بعض الآفاق المستقبلية للنهوض به.

إشكالية البحث: فيما تتمثل مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ماهي سلبيات سياسات التمويل المعتمد في عملية التمويل ؟

❖ **المحور الأول:** مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.

❖ **المحور الثاني:** تقييم برامج و سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر .

❖ **المحور الأول:** مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

يتزايد الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر على غرار باقي دول العالم ، لذلك اتخذت العديد من الآليات و الهيئات الحكومية التي تقوم بدعم و تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بأحجامها المختلفة مع إعطائها الحوافز المناسبة لتطور من إمكاناتها مع تحقيق الانتشار في المدن و القرى و لما لا البيوت .

المطلب الأول: الوكالات الوطنية لدعم و تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

من أهم الهيئات التمويلية التي تلجا إليها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية للحصول على التمويل المناسب لنشاطها نجد:

الفرع الأول: البنوك التجارية

بنك التنمية المحلية

BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL



بنك الفلاحة والتنمية الريفية
Banque de l'agriculture
et du développement rural



البنك الوطني الجزائري
Banque Nationale d'Algérie



القرض الشعبي الجزائري
Crédit Populaire d'Algérie

تلقت البنوك التجارية من خلال ما تقدمه من قروض ، دورا كبيرا في إنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تسهيل نشاطاتها و تزداد تلك الأهمية بشكل خاص بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر و الدول النامية و نظرا لهذه الأهمية قامت السلطات الجزائرية ، بوضع بروتوكول بشأن ترقية الوساطة المالية المشتركة بين قطاع تلك المؤسسات و البنوك العمومية CNEP , CPA , BADR , BNA , BDL ، و قد وقع الطرفان على البروتوكول وذلك بأن يعملوا من خلاله على :

- توفير شروط ترقية العلاقات السليمة بين قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و البنوك العمومية الخصية ، و هذا طبقا لقواعد الحيطة المعتمدة المحددة من طرف بنك الجزائر .
- توجيه القروض البنكية لصالح الأنشطة المنتجة ذات القدرة الكثيرة على النمو و القيمة المضافة و القدرة على امتصاص البطالة .
- تفعيل توظيف خطوط القروض الخارجية عبر برنامج اتصال مباشر و فعال .
- تطوير منهجية موحدة و تشاورية ، و ذلك بالتعاون مع الوزارة المكلفة بالمالية و الوزارة المكلفة بالشؤون الخارجية ، لبحث و تعبئة التمويلات الخارجية لدى الممولين الدوليين .
- مرافقة و دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ذات القدرة التصديرية عن طريق التمويل الملائم .

- تطوير الخبرة البنكية تجاه المؤسسات ، عند إعداد مخطط النشاطات المتوقعة .
- وضع برامج تكميلية لمسيري المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و إطارات البنك ، حول إجراءات تقديم التدفقات المالية.
- وضع في متناول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مقاييس و شروط تقديم ملفات القروض.

الفرع الثاني الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (ANADE)



1- تعريف الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (اونساج سابقا (ANADE))

الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، هي هيئة عمومية، أنشئت عام 1996، مكلفة بتشجيع ودعم ومرافقة إنشاء المؤسسات. هذا الجهاز موجه للشباب العاطل عن العمل والتي تتراوح أعمارهم من 19 إلى 35 سنة والحاملين لأفكار ومشاريع تمكنهم من خلق مؤسسات¹.

وحسب المرسوم التنفيذي رقم 329-20 المؤرخ في 22 نوفمبر 2020 و الذي يعدل ويتم المرسوم التنفيذي رقم 296-96 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996 و المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي¹، ويغير تسميتها. فإن هذه الوكالة ستحمل تسمية الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية .

2- مهام الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (ANADE)

فضلا عن مهامها المحددة في قانونها الأساسي، فإن الوكالة مكلفة بـ¹
-تطبيق كل تدبير من شأنه أن يسمح برصد الموارد الخارجية المخصصة للتمويل؛

-
- إحداث نشاطات لصالح الشباب واستعمالها في الأجال المحددة وفقا للتشريع والتنظيم المعمول بهما؛
 - إعداد البطاقة الوطنية للنشاطات التي يمكن استحداثها من طرف الشباب أصحاب المشاريع وتحيينها دوريا بالاشتراك مع مختلف القطاعات المعنية؛
 - تشجيع استحداث وتطوير الأنظمة البيئية بناء على فرص الاستثمار المتاحة من مختلف القطاعات التي تلبي احتياجات السوق المحلي و/أو الوطني؛
 - السهر على عصرنة وتقييس عملية إنشاء المؤسسات المصغرة ومرافقتها ومتابعتها؛
 - إعداد وتطوير أدوات الذكاء الاقتصادي وفق نموذج استشرافي، بهدف تنمية اقتصادية متوازنة وفعالة؛
 - عصرنة ورقمنة آليات إدارة وتسيير الوكالة وجهاز استحداث المؤسسات المصغرة؛
 - تشجيع تبادل الخبرات من خلال برامج الهيئات الدولية والشراكة مع الوكالات الأجنبية لدعم وترقية المقاولاتية والمؤسسات المصغرة، كما تضمن تسيير مناطق نشاطات مصغرة متخصصة مجهزة لفائدة المؤسسات المصغرة.

3- صيغ التمويل

3-1 صيغة التمويل الثلاثي

تتمثل في المساهمة الشخصية لأصحاب المشاريع وتمويل الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية بالإضافة لتمويل البنك

3-1-1 التركيبة المالية

يتم التمويل الثلاثي بمشاركة كل من الشباب المستثمر والبنك والوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية وبنك

-المساهمة الشخصية للشباب المستثمر؛

-قرض بدون فائدة تمنحه الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية؛

-قرض بنكي بنسبة فائدة مخفضة بنسبة 100% لكل القطاعات والنشاطات، يتم ضمانه من طرف صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض.

3-1-2 الهيكل المالي للتمويل الثلاثي يكون وفق الصيغتين التاليتين:

أ - المستوى الأول:

تكون قيمة الاستثمار أقل من 5 ملايين دينار جزائري؛ كما هو مبين في الجدول التالي:

المستوى الأول للتمويل الثلاثي للاستثمارات الأقل من 5 ملايين دينار

قيمة الاستثمار	القرض دون فائدة ANADE	المساهمة الشخصية	القرض البنكي
أقل من 5 ملايين دينار جزائري	29%	01%	70%

من خلال الجدول السابق؛ فإن صيغة الاستثمار لأقل من 5 ملايين دينار تكون نسبة المساهمة الشخصية فيها 1% وبهذا فإن هذا النوع من التمويل يعتمد على الوكالة الوطنية لدعم المقاولاتية بنسبة تمويل 29% والقرض البنكي بنسبة 70%.

ب - المستوى الثاني:

تصل قيمة الاستثمار إلى 10 ملايين دينار جزائري كما هو مبين في الجدول التالي:

المستوى الثاني للتمويل الثلاثي للاستثمارات الأكثر من 5 ملايين دينار

قيمة الاستثمار	القرض دون فائدة ANADE	المساهمة الشخصية	القرض البنكي
أكثر من 5 ملايين دينار وأقل من 10 ملايين دينار	28%	02%	70%

يتجلى من خلال الجدول السابق أن صيغة الاستثمار الأكثر من 5 ملايين دينار وأقل من 10 ملايين دينار تكون نسبة المساهمة الشخصية فيها 2%؛ وبهذا فإن هذا النوع من التمويل يعتمد على الوكالة الوطنية لدعم المقاولاتية بنسبة تمويل 28% والقرض البنكي بنسبة 70% وهي لا تختلف كثيرا على صيغة التمويل للمستوى الأول.

3 - 2 صيغة التمويل الثاني

تتمثل في المساهمة الشخصية لأصحاب المشاريع وتمويل الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية فقط.

3 - 2 - 1 التركيبة المالية : يتم التمويل الثاني وفق التركيبة المالية التالية:

ج - المساهمة الشخصية للشباب المستثمر؛

د - قرض بدون فائدة تمنح الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية؛

3 - 2 - 2 الهيكل المالي للتمويل الثاني : يكون وفق الصيغتين التاليتين:

أ - المستوى الأول

تكون قيمة الاستثمار أقل من 5 ملايين دينار جزائري؛ كما هو مبين في الجدول التالي:

المستوى الأول للتمويل الثنائي للاستثمارات الأقل من 5 ملايين دينار

المساهمة الشخصية	القرض دون فائدة ANADE	قيمة الاستثمار
%71	%29	اقل من 5 ملايين دينار جزائري

يتبين من خلال الجدول السابق أن صيغة الاستثمار الأقل من 5 ملايين دينار تكون نسبة المساهمة الشخصية فيها أكبر من مساهمة الوكالة بقيمة %71، أما تمويل الوكالة فهو %29.

ب - المستوى الثاني

تصل قيمة الاستثمار الى 10 ملايين دينار جزائري كما هو مبين في الجدول التالي:

المستوى الثاني للتمويل الثنائي للاستثمارات الأكثر من 5 ملايين دينار

المساهمة الشخصية	القرض دون فائدة ANADE	قيمة الاستثمار
%72	%28	اكثر من 5 ملايين دينار و اقل من 10 ملايين دينار

يعتمد هذا النوع من التمويل الثنائي بالدرجة الأولى على التمويل الشخصي بنسبة تصل الى %72؛ أما نسبة دعم الوكالة فتتمثل في قرض بدون فائدة بنسبة %28 ولا تختلف هذه النسبة كثيرا عن نسبة القرض للمستوى الأول.

3 - 3 صيغة التمويل الذاتي

يعتمد هذا النوع من التمويل على التمويل الشخصي لأصحاب المشاريع بنسبة %100؛ أين تصل قيمة الاستثمار الى 10 ملايين دينار جزائري.

4 - الامتيازات الجبائية الممنوحة في إطار الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية

يستفيد الشباب المقاول من امتيازات جبائية قد تصل حتى الاعفاء أثناء مرحلة انجاز أو استغلال المشروع كـ _____

4 - 1 في مرحلة انجاز المشروع ويستفيد أصحاب المشاريع في هذه المرحلة من:

- الاعفاء على رسم نقل الملكية بمقابل مالي على الاكتسابات العقارية في إطار انشاء نشاط صناعي؛
- الاعفاء من حقوق التسجيل فيما يتعلق بالعقود التأسيسية للشركات؛

-
- تطبيق نسبة منخفضة به 5% فيما يخص الحقوق الجمركية للتجهيزات المستوردة والداخلة مباشرة
في انجاز الاستثمار.

4 - 2 في مرحلة استغلال المشروع عيستفيد أصحاب المشاريع في هذه المرحلة من:

- الاعفاء من الرسم العقاري على البناءات والبناءات الإضافية لمدة 3 سنوات، 6 سنوات، 10 سنوات، حسب موقع المشروع ابتداء من تاريخ إنجازها؛
- إعفاءات كاملة لمدة 3 سنوات، 6 سنوات، 10 سنوات حسب موقع المشروع ابتداء من تاريخ استغلالها من الضريبة الجزافية الوحيدة IFU او الخضوع للنظام الضريبي حسب القوانين سارية المفعول، ويمكن تمديدها لسنتين إضافيتين إذا تعهد المستثمر بتوظيف 3 عمال على الأقل لمدة غير محدودة؛
- عدم احترام التعهد الخاص بخلق مناصب الشغل يؤدي الى سحب الامتيازات الممنوحة والمطابقة بالحقوق والرسوم الواجب دفعها ويستثنى من ذلك المستثمرين الطبيعيين الخاضعين للضريبة الجزافية الوحيدة ويقون مدينين بدفع الحد الأدنى للضريبة بنسبة 50% من المبلغ المنصوص عليه في قانون الضرائب المباشرة والمقرب 10000 دينار لكل سنة مالية مهما يكن رقم الاعمال المحقق؛
- الاستفادة من تخفيض الضريبة على الدخل الإجمالي IRG او الضريبة على أرباح الشركات IBS، وكذلك الضريبة على النشاط المهني TAP خلال 3 سنوات الأولى من الاخضاع الضريبي وفق الصيغ التالية:
خلال السنة الأولى، 50% خلال السنة الثانية، 25% خلال السنة الثالثة.

الفرع الثالث: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ENJEM



يعتبر القرض المصغر جزءا من السياسات العمومية للدولة لمقاومة البطالة و التهميش و الإقصاء الاجتماعي ، و يمس شريحة لأبأس بها من السكان و يمثل أداة فعالة للمعالجة الاجتماعية وللاقتصاد ، و بروز نشاطات اقتصادية صغيرة .

1 - تعريف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ENJEM

تملك الوكالة هيئة تحت اسم " صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة " الذي يقوم بضمان القروض التي تمنحها البنوك و المؤسسات المالية المنخرطة فيه لفائدة المقاولين الذين تلقوا إشهارا بإعانات الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ، لذا ولأجل ضمان تنفيذ المهام المسندة إليها على حسن وجه ، تبين الوكالة نموذج تنظيمي لا مركزي و ذلك بإنشاء 49 وكالة تنمية ولائية على كافة أرجاء الوطن مدعمة بخلايا المرافقة على مستوى الدوائر. ¹

فيما يضمن الفرع الجهوي الرابطة الوظيفية بين المديرية المركزية و الفروع المحلية (التنسيقات) ، تشرف هذه الهيئة على حوالي خمس (05) تنسيقات و هي تقوم بدور التنسيق ، التعزيز و متابعة الأنشطة و لهذا الغرض تم إنشاء شبكة تضم 10 فروع جهوية تشرف على مجمل التنسيقات الولائية و تمثل هذه الهيئة النموذج المناسب لتنفيذ العمل الجوّاري و تقليص الأجال لاتخاذ القرارات السريعة و الملائمة. ¹

- تسيير جهاز القرض المصغر وفق التشريع و القانون المعمول بهما .
- دعم ، نصح و مراقبة المستفيدين من القرض المصغر في إطار إنجاز أنشطتهم.
- إبلاغ المستفيدين ذوى المشاريع المؤهلة للجهاز بمختلف المساعدات التي سيحظون بها .
- ضمان متابعة الأنشطة التي ينجزها المستفيدون مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة .
- مساعدة المستفيدين ، عند الحاجة لدي المؤسسات و الهيئات المعنية بتنفيذ مشاريعهم .

2 - مهام الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ENJEM

- تسيير جهاز القرض المصغر وفق التشريع و القانون المعمول بهما.

- دعم ، نصح و مرافقة المستفيدين من القرض المصغر في إطار إنجاز أنشطتهم .
- إبلاغ المستفيدين ذوي المشاريع المؤهلة للجهاز بمختلف المساعدات التي سيحظون بها
- ضمان متابعة الأنشطة التي ينجزها المستفيدون مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة .
- مساعدة المستفيدين عند الحاجة لدى المؤسسات و الهيئات المعنية بتنفيذ مشاريعهم. أ

3 - الأهداف العامة للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ENJEM

- محاربة البطالة و الهشاشة في المناطق الحضرية و الريفية عن طريق تشجيع العمل الذاتي و المنزلي إضافة إلى الصناعات التقليدية و الحرف خاصة لدى فئة النسوة.
- استقرار سكان الأرياف في مناطقهم الأصلية بعد خلق نشاطات اقتصادية ثقافية ، منتجة للسلع و الخدمات المدرة للمداخيل.
- تنمية المقاوله عوضا عن الإشكالية التي تساعد الأفراد في اندماجهم الاجتماعي و إيجاد ضالتهم .

4 - شروط التأهيل للحصول على القرض المصغر: الشروط الواجب توفرها لدى الشخص طالب القرض هي :

- بلوغ سن 18 سنة فما فوق
- عدم امتلاك دخل أو امتلاك مداخيل غير منتظمة.
- إثبات مقر الإقامة
- امتلاك شهادة تثبت الكفاءة أو وثيقة معادلة معترف بها أو التمتع بمهارات مهنية مؤكدة تتوافق مع النشاط المرغوب إنجازها.
- عدم الاستفادة من مساعدة أخرى لإنشاء النشاطات .
- القدرة على دفع ، مساهمة شخصية نسبتها 1 % من الكلفة الإجمالية للنشاط لأجل شراء عتاد صغير و مواد أولية للإنتاج في النشاط.
- الإشراف في صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة في حالة طلب المقاول لقرض بنكي.
- الالتزام بتسديد مبلغ السلفة بدون فوائد للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر حسب جدول زمني محدد . أ

5 -دعم و تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من طرف وكالة القرض المصغر

يرمي القرض المصغر إلى الاندماج الاقتصادي و الاجتماعي للهيئات المستهدفة من خلال إنشاء أنشطة منتجة للسلع والخدمات.

إن هذا القرض موجه للنساء الماكثات بالبيت و المواطنين بدون قرض أو ذوي مداخيل غير مستقرة و غير منتظمة ، و يتكون من نمطين للتمويل. أ

- قرض مصغر موجه للمشاريع التي لا تتجاوز كلفتها 1000000 دج بعنوان إنشاء النشاطات لأجل شراء عتاد صغير و مواد أولية و دفع المصاريف الضرورية للانطلاق في النشاط ، و قد تصل مدة تسديده إلى ثماني سنوات ، مع تأجيل التسديد .
- ✓ مدة ثلاث سنوات بالنسبة للقرض البنكي.
- ✓ سنة واحدة لدفع الفوائد.
- سلفة بدون فوائد لأجل شراء المواد الأولية و التي لا تتجاوز كلفتها 100000 دج و قد تصل مدة تسديد واحدة لدفع السلفة إلى 36 شهرا.

6 - المساعدات و الاستثمارات الممنوحة للمستفيدين من القرض المصغر :

- تضمن الوكالة للمقاولين ، الدعم ، النصح ، للمساعدة التقنية و المرافقة أثناء تنفيذ نشاطاتهم.
- يمنح القرض البنكي فائدة مخفضة تقع على عاتق المستفيد (بنسبة 5 إلى 20 % من نسبة الفائدة المحددة من طرف البنك و المؤسسات المالية) تتحمل الخزينة العمومية فارق نسبة الفائدة التجارية .
- يمكن منح سلفة بدون فوائد بنسبة 29 % من الكلفة الإجمالية للمشروع بعنوان لإنشاء النشاطات لأجل شراء عتاد صغير و مواد أولية للانطلاق في النشاط و التي لا تتجاوز كلفتها 1000000 دج.
- لشراء المواد الأولية : تمنح الوكالة سلفة مقدرة ب 100 % من الكلفة الإجمالية للمشروع و التي لا يمكن أن تفوق 100000 دج.
- الامتيازات الجبائية :
- إعفاء كلي من الضريبة على الدخل الإجمالي و الضريبة على أرباح الشركات لمدة 3 سنوات
- تعفي من الرسم نقل ملكية الاقتناءات العقارية التي يقوم بها المقاولون قصد إنشاء نشاطات صناعية .
- تعفي من جميع حقوق التسجيل العقود المتضمنة تأسيس الشركات التي ينشئها المقاولون
- يمكن أن يستفيد من الإعفاء عن الرسم على القيمة المضافة مقتنيات مواد التجهيز والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار الخاص بالإنشاء .
- تخفيض من الضريبة على الدخل الإجمالي أو الضريبة على أرباح الشركات و كذا من الرسم على النشاط المهني المستحق عند نهاية فترة الإعفاءات و ذلك خلال 03 سنوات الأولى من الإخضاع الضريبي و يكون هذا التخفيض كما يأتي :
- ✓ السنة الأولى من الإخضاع الضريبي : تخفيض قدره 70 %
- ✓ السنة الثانية من الإخضاع الضريبي : تخفيض قدره 50 %
- ✓ السنة الثالثة من الإخضاع الضريبي : تخفيض قدره 25 %
- *تحدد الرسوم الجمركية المتعلقة بالتجهيزات المستوردة التي تدخل مباشرة في تحقيق الاستثمار بتطبيق نسبة 5 % .^أ

2- صيغ التمويل :

تشرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في إطار القرض المصغر على تسيير صيغتين للتمويل ، انطلاقا من السلفة الصغيرة لتأمين لقمة العيش (سلفة بدون فوائد تمنحها الوكالة لا تتجاوز 100000) إلى قروض معتبرة (التي لا تتجاوز 1000000 دج) ، تستدعي تركيبا ماليا مع إحدى البنوك ، كما تسمح كل صيغة بحكم خصوصيتها بتمويل بعض الأنشطة وجلب اهتمام فئة معينة من المجتمع. ¹

الفرع الرابع : وكالة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الابتكار ADPMEPI



1 - تعريف وكالة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الابتكار ADPMEPI

هي هيئة أنشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 18-170 المؤرخ في 26 جوان 2018 المعدل والمتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 25-331 المؤرخ في 22 نوفمبر 2020. تتولى الوكالة تنفيذ سياسة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال إنشاء، إنماء وديمومة هذه المؤسسات بالتنسيق مع القطاعات المعنية. ¹

للكوكالة فروع محلية تتمثل في مراكز الدعم والاستشارة وكذا مشاتل المؤسسات.

2 - مشاتل المؤسسات

تعريف المشتلة: المشتلة هي عبارة عن إطار متكامل لبيئة تتوفر على المكان والتجهيزات والخدمات والتسهيلات وآليات المساندة والاستشارة والتنظيم، مخصصة لمساعدة أصحاب الأفكار أو المؤسسات

المنشأة حديثاً في إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتتولى مهمة تنفيذ نظام دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى المحلي و تقديم الخدمات الخاصة بها من خلال

- تشجيع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتقديم خدمات الاحتضان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حديثة النشأة والتسريع بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة أو تلك التي لديها إمكانات نمو كبيرة؛
- توفير إيواء ظرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تواجه صعوبات؛
- القيام بأعمال تحسيسية وتكوينية لفائدة الشباب فيما يخص المقاولاتية، بالتكامل مع الأجهزة الموجودة؛
- تقييم الإمكانيات المحلية لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتكثيف النسيج الصناعي؛
- تحديد فرص الاستعانة بمصادر خارجية لأنشطة المؤسسات الكبيرة، لا سيما الصناعية، بهدف تشجيع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا الإطار.

3 - مراكز الدعم و الاستشارة

فهي تتولى مهمة تنفيذ برامج وأنظمة دعم، تطوير وديمومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال:

- دراسة وتحليل احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالاتصال مع مجموع الفاعلين المعنيين على المستوى المحلي بهدف اقتراح التكييفات المطلوبة للبرامج والأنظمة التي تنفذها؛
- اقتراح مشاريع للتطوير الجماعي أو للنظم البيئية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تنفيذ برامج وأنظمة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المحددة من طرف الوكالة بالاتصال مع الفاعلين المعنيين على المستوى المحلي؛
- عصرنة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- تطوير المناولة ودعم تعزيز الاندماج الصناعي الوطني؛
- دعم الابتكار و الرقمنة في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؛
- دعم ديمومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والحفاظ عليها؛
- تطوير النظم البيئية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفرع الخامس : صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة FGAR

FGAR

صندوق ضمان القروض
للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

1 - تعريف صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة FGAR

هو جهاز يهدف إلى تسهيل الحصول على القروض المتوسطة الأجل التي تدخل في التركيب المالي للاستثمارات المجدية، وذلك من خلال منح الضمان للمؤسسات التي تفتقر للضمانات العينية اللازمة المشتركة من قبل البنوك.

2 - نوعية الاستثمارات المعنية:

- إنشاء مؤسسات جديدة؛
- توسعة المؤسسات الموجودة؛
- تجديد أجهزة الإنتاج؛
- اخذ مساهمات؛
- المرافقة لاسيما في عمليات التصدير.

3 - المؤسسات المؤهلة:

- المؤسسات المؤهلة للحصول على ضمانات الصندوق هي المؤسسات الانتاجية في ميدان الصناعات التحويلية باستثناء المؤسسات التجارية.
- تعطى الأولوية للمؤسسات التي تقدم مشاريع تتوفر فيها احدى أو بعض الخصائص التالية :
 - المؤسسات التي تنتج أو تقدم خدمات غير موجودة في الجزائر؛
 - المؤسسات التي تعطي قيمة مضافة معتبرة للمنتجات المصنعة؛
 - المؤسسات التي تساهم في تخفيض الواردات او زيادة الصادرات؛
 - المشاريع التي تنشأ في مناطق بها نسبة بطالة كبيرة، وتساهم في تحقيق التوازن الجهوي بالبلاد؛
 - المشاريع التي تسمح بتطوير التكنولوجيا الحديثة.¹

الفرع السادس :الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI



1 - تعريف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI

أنشئت الوكالة المسؤولة عن الاستثمار، في إطار الجيل الأول من الإصلاحات التي أجريت في الجزائر خلال التسعينيات، وقد خضعت لتغييرات تهدف إلى التكيف مع التغيرات في الوضع الاقتصادي والاجتماعي للبلاد. في البداية، تم تكليف هذه المؤسسة الحكومية بمهمة التيسير والترويج ودعم الاستثمار في البداية، وكالة تشجيع ودعم ومراقبة الاستثمار من 1993 إلى 2001، ثم ANDI، الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار¹.

2 - مهام الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI

- استقبال المستثمرين وتوجيههم وتدعيمهم على مستوى هياكلها المركزية والإقليمية؛
- اعلام المستثمرين من خلال موقعه على الإنترنت ومواده الترويجية ونقاطه الإعلامية المختلفة بمناسبة الأحداث الاقتصادية التي تنظم في الجزائر وخارجها.
- يضمن الطابع الرسمي على أساس عادل وفي غضون مهلة قصيرة على المزايا التي يوفرها نظام الحوافز؛
- ضمان التنفيذ المنسق مع مختلف المؤسسات المعنية (الجمارك والضرائب وغيرها) للقرارات لتشجيع الاستثمار.
- يساهم في تنفيذ سياسات واستراتيجيات التنمية بالتآزر مع القطاعات الاقتصادية المعنية.
- يجعل شراكتها في البورصة متاحة للمستثمرين المحتملين

ج- الامتيازات :

بالإضافة إلى الحوافز الضريبية و غير الضريبية و الجمركية المنصوص عليها في القانون العام ، يجوز للمستثمرين المنصوص عليهم في المادتين 1 و 2 التمتع بالمزايا التالية في إطار إنجاز مشاريعهم الاستثمارية :

- تطبيق النسبة المنخفضة للرسوم الجمركية بشأن الأجهزة المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع الاستثماري الإعفاء من ضريبة القيمة المضافة بالنسبة للسلع و الخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع الاستثماري .
- الإعفاء من رسوم نقل ملكية العقارات اللازمة لإنجاز المشروع الاستثماري .

ح- نظام الاستثناءات :

تمنح المشاريع الاستثمارية التالية مزايا خاصة :

- المشاريع الاستثمارية التي تنفذ في المناطق التي تحتاج إلى مساهمة خاصة من جانب الدولة .
- المشاريع الاستثمارية التي تكون لها أهمية خاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني و لاسيما حينما تستخدم هذه المشاريع التكنولوجيا النظيفة التي تساعد على حماية البيئة و الموارد الطبيعية ، و التي تعتمد في استخدام الطاقة و تساعد على التنمية المستدامة .

خ- نظام الاستثناءات بشأن إنجاز الاستثمار :

- الإعفاء من رسوم نقل ملكية العقارات اللازمة لإنجاز المشروع الاستثماري .

- تطبيق نظام الضريبة الثابتة بأن التسجيل التي تبلغ نسبتها في الألف فيما يتعلق بعقود تأسيس الشركات و زيادة رأسمالها .
- تتحمل الدولة جزءا من تكاليف الهياكل الأساسية اللازمة لإنجاز المشروع الاستثماري أو كل التكاليف تقييم المشروع من جانب الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار .
- الإعفاء من ضريبة المضافة بالنسبة للسلع و الخدمات التي تدخل هذه السلع و الخدمات التي تدخل في إنجاز المشروع الاستثماري ، سواء أن كانت مستوردة أو من السوق المحلية حينما تدخل هذه السلع و الخدمات في إنجاز عمليات خاضعة لضريبة المضافة
- تطبيق نسبة الجمركية المنخفضة على السلع المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع الاستثماري .

د- بعد الإقرار بمزاولة النشاط :

- يعفي المشروع الاستثماري لمدة 100 سنوات نشاطه الفعلي من الضرائب على الشركات و ضريبة الدخل التي تخضع لها الأرباح الموزعة و الضرائب على المدفوعات الإجمالية و الضريبة المهنية .
- إعفاء الممتلكات غير المنقولة التي تدخل في إنجاز المشروع الاستثماري ، من ضريبة العقارات لمدة 10 سنوات بدءا من تاريخ امتلاكها .
- منح مزايا إضافية على نحو يزيد من الاستثمارات أو يسير إنجازها مثل السماح بترحيل الهجر و مدة فترات الاستهلاك .

الفرع السابع : الصندوق الوطني للاستثمار FNI



1- تعريف الصندوق الوطني للاستثمار :

تم تأسيس الصندوق الوطني للاستثمار على كل ولاية بموجب أحكام المادة 100 من قانون المالية لسنة 2009 بغلاف مالي يقدر بمليار دينار جزائري لكل ولاية يهدف إلى تدعيم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تطويرها من خلال تمويل البنوك لرأس مال المؤسسات و المشاركة في رأس مال المؤسسة في حدود 50 مليار دينار و هو ما يمثل 49 من رأس مال المؤسسة .

- المساهمة في رأس مال المؤسسة (التمويل المشترك).
- منح قروض طويلة الأجل و بشروط تماشى مع نمط المشاريع الممولة.
- دعم عمليات تطهير المؤسسات و تكييفها مع المتطلبات الجديدة.

الفرع الثامن : صندوق ضمان القروض الاستثمار (CGCI): شريك البنوك لضمان تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

صندوق ضمان قروض الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة
Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements - Pme



1 - تعريف صندوق ضمان القروض الاستثمار (CGCI):

صندوق ضمان قروض الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة (CGCI-Pme spa) هو شركة تم إنشاؤها بمبادرة من السلطات العمومية بموجب المرسوم الرئاسي 04 134- الصادر في 19 أبريل 2004 الذي يحدد النظام الأساسي للصندوق لدعم إنشاء و تطوير Pme-Tpe من خلال تسهيل الحصول على الائتمان (الغرض الاجتماعي القانوني). يبلغ رأسمالها المصرح به 30 مليار دينار جزائري، ومكتتب به حتى 20 مليار دينار، و 60٪ مملوكة للخزينة العمومية و 40٪ للبنوك BNA، BEA، CPA، BDL، BADR، CNEP Bankⁱ.

بالإضافة إلى ذلك، يُمنح لجميع البنوك وجميع مؤسسات الائتمان في الساحة إمكانية المشاركة في رأس المال الاجتماعي للصندوق (المادة 8 من المرسوم الرئاسي). إن رسميتها العامة في الغالب واستيعاب ضمانها المالي لضمان الدولة بموجب قانون المالية لعام 2009 يعزز توقيعها كضامن ويجعلها مؤسسة من الدرجة الأولى.

في عام 2011، افتتحت Caisse مرحلة جديدة من تنويع عرضها بعد قرار السلطات العامة بتفويضها بإدارة صندوق الضمان المخصص لتغطية التمويل الزراعي. يستند هذا القرار إلى المادة 36 من قانون التمويل العقاري الصادر في 18 يوليو 2011، والتي تنص على إمكانية قيام الصندوق بدعم مخاطره على الأموال التي تقدمها الدولة.

وفي هذا السياق، يتمتع صندوق ضمان ائتمان الاستثمار للشركات الصغيرة والمتوسطة بصلاحيات إدارة صناديق ضمان متخصصة، نيابة عن الدولة وعن أي منظمة مانحة أخرى، بهدف ضمان تمويل نشاط القطاعات المختلفة. تتم إدارة هذه الأموال في إطار اتفاقية موقعة بين الصندوق والداعم المالي.

2 - أهداف صندوق ضمان القروض الاستثمار (CGCI):

يهدف الصندوق إلى ضمان تسديد القروض البنكية التي تستفيد منها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، وهي تلك المتعلقة بتمويل الاستثمارات المنتجة للسلع والخدمات المتعلقة بإنشاء تجهيزات المؤسسة وتوسيعها وتجديدها، وكون المستوى الأقصى للقروض القابلة للضمان 50 مليون دينار.

مستوى تغطية الدين غير المدفوع محدد بـ

- 80% عندما يتعلق الأمر بقرض ممنوح لمؤسسة قيد الإنشاء.

- 60% عندما يتعلق الأمر بقرض ممنوح لمؤسسة، بهدف توسيع نشاطها، تطويرها أو تجديد تجهيزاتها.

❖ المحور الثاني : تقييم سياسات و برامج تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية

تعاني المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية إشكالية التمويل كبيرة، و بعد الإشارة إلى أهم البرامج و سياسات التمويل التي تنتهجها الدولة في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، فإنه يمكننا تقييم تجربة الجزائر في هذا المجال و الواقع أن هذا التقييم يمكنه اعتباره يعكس الصورة السياسية المنتهجة من قبل السلطات العمومية و التي تسير في واقعين متناقضين هما :

- الإجراءات العمومية المساعدة للقطاع و أشكال الدعم المقدمة لإنشاء و تنمية هذه المؤسسات .

- عدم ملائمة و تكيف المحيط الإداري .

المطلب الأول : سلبيات سياسات و برامج تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية

تدفع السلوكيات و الضغوطات البيروقراطية الإدارية بهذا النوع من المؤسسات التابع في أغلب الأحيان للقطاع الخاص إلى الغش و التهرب الضريبي و ما يمكن ملاحظته أيضا أن هناك نوع من الخيار الحتمي أمام قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، ألا وهو اللجوء إلى طرق التمويل التقليدية ممثلة في القروض المصرفية بل نجد أن البنوك تتحفظ كثيرا عند تمويل هذا القطاع ، و السبب في ذلك علىالبنوك أن خطر منح الائتمان لهذا النوع من المؤسسات جد مرتفع ، نظرا لنقص الضمانات و انعدام تقنيات تسيير المخاطر عند هذه المؤسسات (مخاطر الصرف ، مخاطر تغيير معدلات الفائدة ...) و الملاحظة هنا أن البنوك تطالب بتطوير أسلوب التسيير المالي للمؤسسات الصغيرة المتوسطة في ظل نظام مصرفي متخلف¹.

و حسب تقرير المجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي ، فإن الضمانات القانونية التي تطالبها البنوك الجزائرية لا تعتبر كعناصر يمكن استخدامها في حالات عدم الدفع ، ، وذلك أن صعوبة تطبيق الرهون و العمل بها و غياب سوق عقارية نشطة تجعل من لصعب الاعتماد على هذه الضمانات ذات الطابع العقاري .¹

و على هذا الأساس تقدم السلبيات التالية :

- غياب سوق مالي منوع يسمح بالمفاصلة بين مجموعة من بدائل التمويل

- غياب مؤسسات مالية و بنوك محلية مخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عبر كامل التراب الوطني .

- غياب صيغ تمويل مفصلة و منظمة حسب احتياجات قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .

- استناد قرار منح الروض البنكية إلى معيار الضمانات القانونية و إهمال معايير أخرى موضوعية تتعلق بجدية و فعالية المؤسسة موضوع الإقراض كأهمية التدفقات المالية المستقبلية و المكانة الإستراتيجية لنشاط المشروع و آليات العرض و الطلب في محيط المؤسسة .

- غياب تام لتقنيات تغطية مخاطر الائتمان للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة (مخاطر الصرف ، مخاطر تغلب معدلات الفائدة ...) الأمر الذي يؤدي بالتبعية إلى التحفظ و الحذر الكبير من طرف البنوك في منح الائتمان لهذه المؤسسات .

- اكتفاء البنوك الجزائرية بالأساليب و الأدوات الكلاسيكية في تقدير خطر منح الائتمان علما أنه توجد أساليب و تقنيات حديثة و أنه تم تجاوز الأساليب و التقنيات الكلاسيكية لدي الدول المتقدمة ، خصوصا و أنه توجد العديد من الدول تحولت في طور التحول إلى اقتصاد السوق ، أين أصبحت ثقافة اقتصاديات أسواق رأس المال لا اقتصاد الاستدانة ، و من ثم فإن أدوات التعليل التي كانت معتمدة في ظل اقتصاد الاستدانة أصبحت اليوم جد محدودة الاستعمال .

- غياب سياسة مالية ديناميكية لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية .

- غياب سياسة مالية و انعدام بنوك المعلومات التي تسمح للمؤسسات المالية و البنوك بالمعالجة السريعة لملفات القروض المتقدمة من صدق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، حيث يسمح النظام المعلوماتي المتطور بتحليل أفضل لمخاطر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و منه إمكانية تغطية المخاطر المالية .

إذن يلاحظ أن المستثمر يتحمل أعباء كثيرة في مرحلة إنشاء المؤسسة ، سببها تعقد أو خدمة التسيير و الضعف ، و عدم مرونة المحيط و نقص المعلومات ، كما أن تنفيذ الإجراءات يستغرق وقتا طويلا من الزمن، بالإضافة إلى كثرة الوثائق المطلوبة و إجراءات التوثيق .

و عليه يمكن الجزم بأن إشكالية التمويل تحد من فرص و إمكانية تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية ، كونها مؤسسات تفتقر إلى سوق مالي و بالتالي فهي تعتبر مؤسسات ضعيفة رأس المال بمؤسسات كبرى أو بمثيلاتها في الدول النامية و الدول المتقدمة ، وهذا النقص في الرسمة الابتدائية له انعكاسات آتية يتمثل في ارتفاع عدد المؤسسات التي تفتقد لإمكانية التطور الطبيعي بسبب استحالة ضعف إمكانية حصولها على قروض مصرفية عند الإنشاء و بالتالي كان لهذا السبب انعكاس لا يستهان به على أنماط تمويلها الأمر الذي يدعها إلى الاستدانة قصيرة الأجل و حرمانها من فرص النمو على التغلب على تحقيق معدلات نمو تسمح بالتغلب على العديد من المشاكل و هذا في الوقت الذي تكون فيه هذه المؤسسات مدعوة لأداء دور جوهري في الاقتصاد الوطني خاصة في ظل التحولات الإقليمية و الدولية و الحالية .

المطلب الثاني : آفاق آليات تراجع تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

الواقع الحالي الذي يعيشه قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، يتطلب تدخلا أكثر فعالية من جهة السلطات العمومية و المتعاملين الاقتصاديين للتخفيف من حدة المشاكل و العراقيل التي تعيق تطور القطاع ، يشارك في إعدادها وتنفيذها مختلف الأجهزة و هذا بعيدا عن سياسات الترقيع و ممارسة البيروقراطية الإدارية و البرامج الاقتصادية الدعائية التي عادة ما تبقي حبرا على ورق ، و عليه لا بد أن تتطلع إلى آفاق واسعة تجعل من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المحرك القاعدي للاقتصاد الوطني، و تساهم في تعزيز طاقاتها في الاستثمار الوطني ، و الشراكة لجلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة ، و إيجاد ميكانيزمات جديدة خاصة بتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، و بأخص إنشاء مجموعة من المؤسسات المالية ترمي تسهيل تعبئة قروض الاستثمار و ضمانه و كفالتة و ذلك لتسهيل الحصول عليه .

الخاتمة

إن الشبكة البنكية الموجهة لدعم نشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يجب أن تكون مكونة من بنوك خاصة ، لهذا فإن عملية الخوصصة يجب أن تمتد إلى البنوك التجارية العامة لأنها و حدها البنوك الخاصة لن تتمتع بإجراءات المرونة و سرعة اتخاذ القرارات، و الأشغال بتطورها و ترقيتها، إجراء إيجابي و مساعد في طريق دعم النشاطات الصغيرة و المتوسطة .

- تبني مع البنك المركزي، تشريعات و تنظيمات خاصة تسمح بتكوين مؤونات و مساعدات مالية كافية في حالة الخسارة البنكية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

- تحسين التكوين للموارد البشرية العاملة في البنوك في ميدان التعامل مع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .

- إنشاء سوق حقيقية لرؤوس الأموال.

- إنشاء مؤسسات مالية كضمان القروض البنكية تهدف إلى تطوير النشاطات في مجال الصناعات التقليدية و تشغيل الشباب .

- تعميق الإصلاحات الاقتصادية من خلال إنشاء شبكة دعم حقيقية للدعم ، تتألف من هيئات عامة و خاصة ، قادرة على منح خدمات دعم للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، و ربطها بعلاقات تعاون مع الشبكات العالمية من نفس النوع ، و توفير العديد من الخدمات في مجال تأهيل الموارد البشرية ، و القدرة التكنولوجية و طرق إدارة الأعمال و التسيير .

- تشجيع روح الإبداع و الاختراع التكنولوجي .

- وضع أنظمة تسيير هادفة للإدارة .

- تطوير العلاقات مع الهيئات المطلقة بالبحث و التنمية الاقتصادية .

- توفير المعلومات الاقتصادية و تسهيل الاتصال بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على الصعيد المحلي و الإقليمي و الدولي .

- الاستغناء على النشاطات الاقتصادية الغير مهمة .

- توفير المعلومات المحاسبية والإحصائية الكافية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة حتى تكون على علم بالحالة الاقتصادية الجارية .

- إدخال المرونة و الدينامكية على عمل الجهاز الإداري و التنظيمي من شأن أن يمنح فرصة حقيقية لترقية و تنمية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خاصة فيما يتعلق بإجراءات التي تخص تكوين و إنشاء المؤسسات الاستثمارية ، و تقديم مختلف الخدمات للقطاع.

قائمة المراجع .:

بريش سعيد، بلغرة عبد اللطيف، إشكالية تمويل البنوك للمؤسسة ص.م في الجزائريين معوقات المعمول ومتطلبات المامون، الملتقى الدولي، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية جامعة عنابة يومي 17، 18 افريل 2016

ⁱ Site Web : www.anade.org.dz , 22/04/2023 , Time 17: 30.

ⁱ الجريدة الرسمية، الأربعاء 9 ربيع الثاني عام 1442 هـ الموافق 25 نوفمبر سنة 2020 ، العدد 70 ، السنة السابعة و الخمسون ، الصفحة 08.

ⁱ Site Web : www.industrie.gov.dz , 22/04/2023 , Time 17: 30.

ⁱ بركات ربيعة , دوباخ سعيدة , مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنميو الاقتصادية, الملتقى الوطني الأول , دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية في الجزائر خلال الفترة 2018-2019 جامعة محمد بوقرة بومرداس خلال يومي 18-19 ماي 2019.

ⁱ عبد الغفار حنفي ، أساسيات التمويل و الادارة المالية الدار الجامعية السكندرية ، 2007.

ⁱ عبد الغفار حنفي ، أساسيات التمويل و الادارة المالية الدار الجامعية السكندرية ، 2007.

ⁱ بوقموم محمد، غباط شريف، التجربة الجزائرية في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، مداخلة مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول :متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ، جامعة حسيبة بن بوعلي ، الشلف يومي 17 و18 أفريل 2016.

ⁱ وزارة التضامن الوطني والأسرة ،نشرية خاصة بالوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ، 2011، ص 16 .

ⁱ سواحلية خديجة , صيغ وأساليب تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للاقتصاد الجزائري – هيآت الدعم والتمويل الحكومي, مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية , تخصص نقود ومالية , جامعة محمد خيضر بسكرة 2018.

ⁱ الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ، رسالة الوكالة تصدر كل شهرين ، العدد الأول ، 2017، ص 2.

ⁱ كمال رزيق، مختار راجي، أهمية مؤسسات التمويل المتخصص في ترقية المحيط التمويلي للمؤسسات الصغيرة-دراسة حالة تطيلية لمؤسسات التمويل المتخصص في الجزائر مع الإشارة لبعض المؤسسات الدولية-مداخلة مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة البليدة ، يومي 18 و19 ماي 2011.

ⁱ Site Web : www.adpmepe.dz , 22/04/2023 , Time 17: 30.

ⁱ Site Web : www.fgar.dz , 22/04/2023 , Time 18: 30.

ⁱ Site Web : www.andi.dz , 22/04/2023 , Time 18: 50.

ⁱ Site Web : www.cgci.dz, 22/04/2023 , Time 18: 50.

أقدي عبد المجيد، دادن عبد الوهاب ،محاولة تقييم برامج وسياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائرية،الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات -دراسة حالة الجزائر والدول النامية ،جامعة محمد خيضر بسكرة يومي 21 و22 نوفمبر 2012.

ⁱ المجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي ، رسالة الوكالة ، العدد الثاني، 2022، ص 8.

الصعوبات التي تواجه المؤسسات الناشئة وسبل تجنبها

د. ذهيبية بن عبد الرحمان

مخبر التطبيقات الكمية والنوعية للإرتقاء الاقتصادي والاجتماعي والبيئي
بالمؤسسات الجزائرية، جامعة غرداية

ط.د. سليمة بن عائشة

مخبر التطبيقات الكمية والنوعية للإرتقاء الاقتصادي والاجتماعي والبيئي
بالمؤسسات الجزائرية، جامعة غرداية

benabderrahmane.dehiba@univ-ghardaia.dz

benaiicha.salima@univ-ghardaia.dz

الملخص:

تهدف هذه الورقة البحثية إلى التعرف على الصعوبات الرئيسية التي تواجهها المؤسسات الناشئة والتي يمكن أن تعيق نموها ونجاحها، وباستخدام المنهج التحليلي، خلصنا إلى أن هذه التحديات تشمل نقص التمويل، ومحدودية المعرفة بالسوق، وعدم كفاية الخبرة التجارية، والافتقار إلى الجذب والمنافسة العالية، واستراتيجيات التسويق غير الفعالة، وضعف بناء الفريق والمخاطر التنظيمية والقانونية والتكنولوجية. كما خلصنا إلى وجود عدة طرق للتغلب على الصعوبات التي تواجه المؤسسات الناشئة، حيث تتمثل في: الدعم الحكومي وتأمين التمويل الكافي وإجراء أبحاث سوقية شاملة، والتعلم من الفشل واكتساب الخبرة التجارية اللازمة، والعمل على زيادة ثقافة ريادة الأعمال واستخدام التكنولوجيا العالية وتطبيقات الذكاء الاصطناعي، والتركيز على أساليب التسويق الفعالة، والسعي للتمييز عن المنافسين، وبناء فريق وتعاونيات قوية.

الكلمات المفتاحية: مؤسسات ناشئة، ريادة أعمال، مخاطر، تمويل، دعم حكومي، ابتكار تكنولوجي

Abstract:

This research paper aims to identify the main difficulties faced by Start-up that can hinder their growth and success. By using the analytical approach, we concluded that these challenges include underfunding, limited market knowledge, insufficient business experience, lack of attraction and high competition, ineffective marketing strategies, poor team-building and regulatory, legal and technology risks. We also concluded that there are several ways to overcome the difficulties facing Start-up, which are: government support, securing sufficient funding, conducting comprehensive market research, learning from failure and acquiring the necessary business experience, working to increase the culture of entrepreneurship, using high technology and artificial intelligence applications, focusing on effective marketing methods, seeking to distinguish from competitors, and building a strong team and cooperatives.

Keywords: Start-up , entrepreneurship, risks, financing, government support, technological innovation.

مقدمة:

أدت التطورات الأخيرة في مجال الرقمنة والعمولة إلى إعادة تشكيل الأعمال التقليدية بشكل عميق، مما يوفر فرصا استثنائية لإنتاج أشكال جديدة من ريادة الأعمال، والتي من أهمها المؤسسات الناشئة، فمنذ أوائل عام 2010 بدأت هذه المؤسسات المتخصصة في مجال التكنولوجيا الفائقة بالظهور بسرعة في جميع أنحاء

العالم، وخاصة في العالم المتقدم والاقتصادات الناشئة، حيث حظيت باهتمام صانعي السياسات والباحثين التجريبيين بشكل متزايد في العقود الأخيرة، وذلك لقدرة ما علنتحويل الاقتصاد من خلال مساهمتها في الدخل القومي، وفرص العمل، وتقديم المنتجات والخدمات المبتكرة، ورفع قيمة الصادرات، ويعود كذلك الاهتمام بهذه المؤسسات إلى سرعة ظهورها وانتشارها بين البلدان المتقدمة والناشئة، بالإضافة إلى ارتفاع معدل فشلها!

وبالرغم من الدور الحاسم الذي تلعبه المؤسسات الناشئة في الدفع إلى الابتكار التكنولوجي، وارتفاع قدرتها التنافسية وتحقيقها للنمو الاقتصادي بالإضافة إلى مراعاتها للنظم البيئية لريادة الأعمال، إلا أنها غالباً ما تواجه العديد من الصعوبات والتحديات التي يمكن أن تعيق نجاحها.

إشكالية الدراسة:

على ضوء ما تقدم يمكن صياغة إشكالية هذا البحث كالآتي:

ماهي الصعوبات التي تواجه المؤسسات الناشئة في دعمها للتنمية؟ وماهي سبل تجنبها؟

أهمية الدراسة:

يكتسي الموضوع أهمية بالغة تتمثل في تسليط الضوء على الصعوبات التي تواجهها المؤسسات الناشئة عند قيامها بدورها التنموي في مختلف المجالات والتركيز على أهم المشاكل التي تعيق تقدم أصحاب الأفكار المبتكرة لتجسيدها وخلق مؤسساتهم الناشئة.

أهداف الدراسة :

تسعى الدراسة إلى تحقيق الأهداف التالية:

- التعرف على المؤسسات الناشئة وخصائصها وأهم الاختلافات بينها وبين المؤسسات التقليدية؛
- إبراز الصعوبات التي تعيق نجاح المؤسسات الناشئة والتحديات التي تواجهها؛
- التطرق إلى أهم الحلول التي يمكن أن تخفف من صعوباتها أو تقضي عليها.

الدراسات السابقة :

، بعنوان: (Marijn van Weele et al 2018 سنة دراسة)

Start-EU-up! Lessons from international incubation practices to address the challenges faced by Western European start-ups

هدفت الدراسة إلى الاستكشاف النوعي للتحديات التي تواجهها الشركات الناشئة في أوروبا الغربية والممارسات التي تستخدمها الحاضنات لمواجهة هذه التحديات، مرت الدراسة بمرحلتين تم في الأولى تحديد التحديات وفي المرحلة الثانية تم تحديد الممارسات التي تستخدمها الحاضنات في هذه المناطق لمعالجة التحديات المحددة، واعتمدتفي المرحلة الأولى على مقابلة 90 من رواد الأعمال ومديري الحاضنات وغيرهم من أصحاب المصلحة الرئيسيين في النظم البيئية لريادة الأعمال في كل من هولندا وألمانيا وسويسرا وفرنسا، وفي المرحلة الثانية تم إجراء 191 مقابلة مع رواد الأعمال في الولايات المتحدة الأمريكية (وادي السيليكون ومنطقة بوسطن الكبرى) وإسرائيل واستراليا، خلصت الدراسة إلى وجود خمسة تحديات مترابطة تحد من قدرة الشركات الناشئة في أوروبا الغربية على النمو لتصبح شركات ذات تأثير كبير، تتمثل هذه التحديات في عدم التوجه نحو السوق، والافتقار إلى ثقافة ريادة الأعمال، صغر السوق المحلية، نقص رأس المال في المرحلة المبكرة، عدم تركيز الجامعات على ريادة الأعمال بحيث تم تسجيل محدودية في تحفيز تلك الجامعات في بيئة الأعمال. كما أشارت النتائج إلى أنه بدلاً من معالجة المؤسسات الأساسية التي تسبب التحديات في النظام البيئي لريادة الأعمال، توفر الحاضنات حلولاً عرضية من خلال خلق بيئة تحمي الشركات الناشئة من المؤسسات غير المواتية. كما توصلت الدراسة إلى أن الحاضنات الحالية ليس لديها سوى إمكانات محدودة لتعزيز النظم البيئية لريادة الأعمال!

دراسة رمضاني مروى وبوقرة كريمة، سنة 2020، بعنوان: تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر (نماذج لشركات ناشئة ناجحة

هدفت الدراسة إلى تقديم أهم المفاهيم الأساسية حول المؤسسات الناشئة والتجارب العربية الناجحة في تجسيدها ومن ثم التطرق إلى واقعها في الجزائر، حيث توصلت الدراسة إلى أن المؤسسات الناشئة أصبحت أحد ركائز التنمية الاقتصادية والإجتماعية لمساعدتها في إمتصاص البطالة وتحقيق القيمة المضافة، من جهة أخرى حققت العديد من الشركات الناشئة العربية إصلاحات أهلتها للحصول على تمويل كبير ومن ثم تنفيذ خطط طموحة من التوسع الإقليمي خارج الإطار المحلي من خلال تصنيفها وفقاً لمعيار حجم التمويل. كما خلصت الدراسة إلى أن الشركات العربية الناشئة الأكثر تمويلاً وليست الشركات العربية الأفضل نشاطاً وتأثيراً في سوق العمل الريادي العربي، أما بالنسبة للجزائر فبالرغم من وجود بعض المبادرات في إنشاء المؤسسات الناشئة، إلا أنه في تلك الفترة لا توجد تجربة رائدة ناجحة، كما أن أغلب المؤسسات الناشئة مازالت تواجه العديد من الصعوبات والمشاكل لعدم قدرتها على مواكبة متطلبات وتغيرات السوق وقلة الخبرة في التسيير¹.

- هيكل الدراسة:

للإحاطة بمختلف جوانب الإشكالية، قمنا بتقسيم هذا البحث إلى المحاور التالية:

المحور الأول: الاطار النظري للمؤسسات الناشئة

المحور الثاني: الصعوبات التي تعيق نجاح المؤسسات الناشئة

المحور الثالث: سبل تجنب فشل المؤسسات الناشئة

المحور الأول: الاطار النظري للمؤسسات الناشئة

سننطلق في هذا المحور إلى تعريف المؤسسات الناشئة، ثم نستعرض خصائص المؤسسات الناشئة والفرق بينها وبين المؤسسات التقليدية ثم يتم تناول الأهداف التي ترمي إليها.

1- تعريف المؤسسة الناشئة:

تعرف المؤسسة الناشئة على أنها منظمة مؤقتة ترصد النموذج الاقتصادي الذي من شأنه أن يسمح بالتحول، حيث ان start-up المؤسسات الناشئة تعمل على أنجاح مشروعها بشكل سريع كما تعرف المؤسسات الناشئة على انها مشروع صغير بدأ للتو تعني فكرة النمو القوي¹. ويمكن تعريف المؤسسة الناشئة على "أنها منظمة أو مؤسسة up تعني الإنطلاق start up تتكون من جزئين قائمة على المشروع في مختلف مجالات الأعمال التي تقوم بتسويق نموذج عمل جديد من خلال الجمع بين الأفكار المبتكرة أو التقنيات المتقدمة للتعامل مع البيئات غير المؤكدة. وتعرف أيضا على أنها تلك المؤسسة التي تسعى لتسويق و طرح منتج جديد أو خدمة مبتكرة تستهدف بها سوق كبير، ويغض النظر عن الحجم أو القطاع أو مجال النشاط، تتميز بارتفاع عدم التأكد ومخاطر عالية في مقابل تحقيقها لنمو سريع مع احتمال جنبها لأرباح ضخمة في حالة نجاحها¹.

و تعرف كذلك المؤسسات الناشئة كمسعى لا يجب أن يخلو من جملة من العناصر التي تلعب دور أسس البناء فيه، والتباين مختلف عليها جل الباحثين ورواد الأعمال المهتمين بالموضوع وهي كالاتي:

- عنصر النمو بالدرجة الاولى والذي لا يغيب جميع التعريفات المقدمة سابقا؛
- عنصر الابتكار الذي يعد لبنة أساسية، على الا يتم حصره في الابتكارات التكنولوجية فقط؛
- حالة عدم اليقين الشديد والتي تعتبر نتاجا خالصا لعنصر الابتكار.

حيث تعمل مؤسسة ذات امكانيات نمو كبيرة على تقديم ابتكارات في حالة من عدم اليقين الشديد تستهدف من خلالها اشباع حاجات أعداد كبيرة من المتعاملين، أو تخلق عن طريقها حاجات جديدة تستطيع من خلالها تدمير السوق السائد وأخذ الريادة فيه¹.

3- خصائص المؤسسات الناشئة : تتمتع المؤسسات الناشئة بالخصائص التالية :

- مؤسسة حديثة العهد، شابة ومؤقتة: معظم المؤسسات الناشئة نجدها في السوق التجريبية بحيث من المعروف أنها تبدأ كأفكار مفترضة من قبل صاحب المشروع، أي من عملية التفكير الذي يؤدي إلى الخروج للعمل (قبل أن تسجل قانونيا) وبالتالي هي شابة وتكون لفترة معينة ثم تنتقل للتخرج-up “scale لتصبح مؤسسة كبيرة أو تتعرض للفشل وتنتقل إلى فرصة أخرى.
- الابتكار: يدل على "الانفتاح على الأفكار الجديدة كجانب منجانب ثقافة الشركة"، كما يتم التعبير عنه من خلال "معدل اعتماد الابتكارات"، و "استعدادها للتغيير"، ويعتبر سمة مهمة جداً للشركات الناشئة.
- القدرة العالية على النمو والتطور: أكثر صفة تتشارك بها المؤسسات الناشئة هي القدرة على النمو واكتساح الأسواق وتحقيق إيرادات سريعة وكبيرة جدا مقارنة بتكاليف التأسيس والعمل وهي ما يشجع أصحاب الأموال على تمويلها، فهي مؤسسات تتطور سريعا ولها القدرة على توليد أرباح كبيرة جداً. الخطر: وهي العمل في ظل ظروف عدم التأكد الشديد لأنها تركز على الابتكار في سوق غير موجود وإن وجد فهو غير مشبع وبالتالي صعوبة القيام بأبحاث السوق نظرا لقلّة المعلومات إذ تجد المؤسسات الناشئة نفسها تعمل في المجهول.
- التنوع السوقي: نظرا لتألق المؤسسات الناشئة في مجال التقنية والتكنولوجيا، فقد اتجهت نحو الأسواق الرقمية، حيث أدى انتشارها الحالي إلى إختراق أسواق تقليدية مثل الفلاحة والصناعة والتعليم وغيرهم.
- المجموعة: يقوم المفاوض بتكوين فريق بهدف تخصيص الإمكانيات كل حسب مهارته في مجاله، خاصة أن أغلب أصحاب المؤسسات الناشئة شباب جامعي أو خريج جامعات عادة ما تكون خبرته قليلة حيث يعملون على تحقيق التكامل بين أعضاء الفريق لإنجاح الفكرة وإطلاق مؤسستهم؛ التركيز على منتج/ خدمة واحدة: في هذه الحالة يتم تركيز المفاوض على الفكرة المبتكرة ويطورها حتى لا يتشتت ذهنهم، من أجل الوصول للمطلوب كون التعامل مع الابتكار حساس ويتطلب الكثير من الجهد.
- رؤوس الاموال والمستثمرون: عادة ما يبدأ المفاوض بالاعتماد على التمويل الذاتي أو من طرف الأصدقاء والعائلة لكن كل مؤسسة ناشئة تقوم في اقتصاد المعرفة نجدها تتجه نحو نوعين من المستثمرين خاصة: أصحاب رأس المال المخاطر وملائكة الأعمال “Angel business” حيث يوفرون لها رؤوس أموال التي تسمح لها بالنمو والتطور.

أن تكون المؤسسة مؤسسة ناشئة هو وضع مؤقت. إما بسبب عدم تحقيق نموذج الأعمال، والمؤسسة الكلاسيكية **Startups 4- الفرق بين المؤسسة الناشئة** وبالتالي فان المؤسسة الناشئة تفشل أو تختفي، أو بسبب أنها جحت وتمتصصها أو تحولها إلى المؤسسة الكلاسيكية أو تقليدية تقريبا. والتحولن شركة ناشئة إلى شركة كبيرة، يعبر Startup¹ مستقبل المؤسسة الناشئة ال "upper عن اللحظة التي يقرر فيها " النمو

5- أهداف المؤسسات الناشئة: بإعتبار أن المؤسسات الناشئة لا يتطلب إنشاؤها إمكانيات مالية أو مادية كبيرة فهي تسعى إلى:

- ترقية روح المبادرة الفردية والجماعية بإستحداث أنشطة إقتصادية سلعية أو خدمية لم تكن موجودة من قبل وكذا إحياء أنشطة إقتصادية تم التخلي عنها لأي سبب ومثال عن ذلك إعادة تنشيط الصناعات التقليدية؛
- إستحداث فرص عمل جديدة سواء بصورة مباشرة وهذا بالنسبة لمستحدثي المؤسسات أو بصورة غير مباشرة عن طريق إستخدامهم لأشخاص آخرين؛
- أداة فعالة لتوطن الأنشطة في المناطق النائية مما يجعلها أداة هامة لترقية وتنمية الثروة المحلية وإحدى وسائل الاندماج والتكامل بين المناطق؛
- حلقة وصل في النسيج الإقتصادي من خلال الجمل العلاقات التي تربطها بباقي المؤسسات المحيطة والمتفاعلة معها، والتي تتركها في استخدام ذات المدخلات؛
- تمكين فئات عديدة تمتلك الأفكار الإستثمارية ولكنها لا تمتلك القدرة المالية والإدارية على تحويل هذه الأفكار إلى مشاريع واقعية؛

المحور الثاني :الصعوبات و التحديات التي تعيق نجاح المؤسسات الناشئة

تمتتع المؤسسات الناشئة بمخاض فريدة تميزها عن مجتمعات الأعمال الصغيرة: فهي شابة، وتعتمد على التكنولوجيا، وغالباً ما يفتقر مؤسسوها إلى الخبرة في مجال ريادة الأعمال، وقد يؤدي ذلك إلى تحديات محددة تواجهها هذه المؤسسات الناشئة مقارنة بالتحديات الأكثر عمومية، تواجه المؤسسات الناشئة العديد من الصعوبات والتحديات التي يمكن أن تعيق نموها ونجاحها. سنتناول في هذا المحور هذه التحديات.

المؤسسات الناشئة مدفوعة بالأفكار الجديدة **1 - عالم مثير للمؤسسات الناشئة:** بعد بدء عمل تجاري جديد أمر مثير وصعب في نفس الوقت حيث تكون . ومع ذلك، فإنهم يواجهون العديد من العقبات التي يمكن أن تصنع نجاحهم أو تحطمهم والإبداع والرغبة في إحداث تغيير جذري في الأسواق الحالية

غالباً ما تفتقر المؤسسات الناشئة في **2-الطلب غير المؤكد في السوق:** أحد التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة هو عدم اليقين بشأن الطلب في السوق هذه المرحلة إلى نموذج عمل أو قاعدة عملاء مثبتة، مما يجعل من الصعوبة التحقق من صحة منتجها أو خدمتها، ويمكن عدم اليقين هذا، أن يجعل من الصعب على المستثمرين التنبؤ بالعائد المحتمل على استثماراتهم.

3- إدارة الشؤون المالية المحدودة: يشكل نقص الأموال والموارد عقبة رئيسية أمام العديد من المؤسسات الناشئة، وهذا النقص في الأدوات المالية يعيق قدرتها على الاستثمار في البحث والتطوير والتسويق والتوسع، إذ يعد العثور على التمويل وإدارة التدفق النقدي من المخاوف المستمرة، ويمكن للقيود المالية أن تدفع المؤسسات الناشئة إلى التفكير بشكل إبداعي وإيجاد طرق بديلة للنمو.

4-تواجه المؤسسات الناشئة أيضاً منافسة شديدة في السوق:مع محدودية الاعتراف بالعلامة التجارية والموارد المحدودة مقارنة بالمؤسسات الراسخة، تكافح المؤسسات الناشئة لجذب العملاء واكتساب قوة جذب في السوق، ويعد دخول سوق يهيمن عليها لاعبون راسخون أمر شاق، ولكنه يمثل أيضاً فرصة للشركات الناشئة لكسر هذه القاعدة، بحيث يمكن للشركات الناشئة، أن تقطع مساحة خاصة بها وتتحدى ممارسات الصناعة التقليدية، ومن خلال تحديد الفجوات في السوق تعد المرونة والقدرة على التكيف والتركيز على احتياجات العملاء أمراً أساسياً لاكتساب ميزة تنافسية والحصول على حصة في السوق. وتقديم حلول مبتكرة،

يمكن أن يرجع ذلك . من أجل اكتساب قوة الجذب وتأسيس حضور قوي في السوق **5-الافتقار إلى الجذب:**غالباً ما تكافح المؤسسات الناشئة في المراحل المبكرة فبدون جذب كافٍ، قد تجد المؤسسات الناشئة صعوبة في . إلى أسباب مختلفة مثل المنافسة أو استراتيجيات التسويق غير الفعالة أو مشكلات ملاءمة سوق المنتج . جذب تمويل إضافي أو توليد إيرادات مستدامة

6-المخاطر التنظيمية والقانونية:تواجه المؤسسات الناشئة العاملة في الصناعات شديدة التنظيم، مثل الرعاية الصحية أو التمويل، مخاطر إضافية مرتبطة بالامتثال . يمكن أن يؤدي الفشل في التنقل بين هذه اللوائح أو الامتثال للالتزامات القانونية إلى فرض غرامات أو نزاعات قانونية أو حتى إغلاق المؤسسة .والمطلبات القانونية

من الشائع أن تواجه المؤسسات الناشئة عقبات تقنية أو **7- مخاطر التكنولوجيا والتفني:** يتضمن تطوير منتج أو خدمة جديدة تحديات تكنولوجية ومخاطر تنفيذية يمكن أن تؤدي هذه المخاطر إلى تأخير إطلاق المنتج أو التأثير على جودته، مما قد يؤدي إلى استياء العملاء أو .تواجه صعوبات في الجداول الزمنية لتطوير المنتج .فقدان حصة السوق

8- احتضان الجهول والمخاطرة: بعد التعامل مع عدم اليقين و المخاطرة أحد أكبر التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة، فغالباً ما يكون الطريق إلى النجاح غير ومع ذلك، بدلاً من النظر إلى عدم اليقين باعتباره عائقاً أمام الطريق، يمكن للشركات الناشئة أن تنظر إليه على أنه فرصة .قابل للتنبؤ، ولا توجد ضمانات بحيث يمكن للمخاطرة أن تؤدي إلى أفكار رائدة وحلول مبتكرة تميزهم عن المنافسة: للاستكشاف والتكيف،

9- جذب المواهب والاحتفاظ بها: بعد بناء فريق ماهر ومتحمس أمراً بالغ الأهمية لنجاح المؤسسة الناشئة، ولكن جذب أفضل المواهب والحفاظ عليها قد يكون وللتغلب على ذلك، يمكن للشركات الناشئة أن تعرض ثقافتها أمراً صعباً، فغالباً ما تواجه المؤسسات الناشئة منافسة من المؤسسات الأكبر حجماً والأكثر رسوخاً، من خلال مشاركة رؤيتهم وأهدافهم، ويمكن للشركات الناشئة جذب الأفراد المتحمسين لإحداث تأثير والمستعدين .الفريدة وبيئة العمل المرنة وفرص النمو المهني لتحمّل المخاطر.

المحور الثالث : سبل تجنب الصعوبات التي تواجهها المؤسسات الناشئة

من أجل دعم الشركات الناشئة ومساعدتها على تجنب الصعوبات والتغلب على التحديات ولنجح الأعمال واستدامة المؤسسات الناشئة تشير العديد من الدراسات إلى أن الكفاءات الضرورية لنجاح المؤسسات الناشئة هي التوجه الريادي للأعمال، والتوجه نحو السوق، والابتكار التكنولوجي، والدعم الحكومي، والقدرة على الشبكة. كما صنفت عوامل الكفاءة المختلفة إلى كفاءات تنظيم المشاريع، والكفاءات التكنولوجية، والكفاءات الإدارية. سنستطرق في هذا المحور إلى العوامل المساعدة على تجنب الصعوبات التي تواجهها المؤسسات الناشئة.

1- الدعم الحكومي :

فيما يلي يمكن أن يتخذ الدعم الحكومي للشركات الناشئة عدة أشكالاً، وكل نوع من الدعم مصمم لمساعدة الشركات على التغلب على التحديات المختلفة، و بعض أنواع الدعم الحكومي الأكثر شيوعاً:

- **الدعم المالي:** يمكن أن يأتي هذا النوع من الدعم على شكل منح أو قروض أو حوافز ضريبية، بحيث يساعد الشركات الناشئة في تأمين التمويل الذي تحتاجه للانطلاق وتنمية أعمالها، وفقاً لدراسة أجرتها **FasterCapital**، فإن الشركات الناشئة التي تتلقى تمويلاً حكومياً من المرجح أن تستمر وتنمو مقارنة بتلك التي لا تحصل عليه.
- **الدعم التنظيمي:** يمكن للحكومات تقديم الدعم التنظيمي من خلال تبسيط عملية بدء وتشغيل الأعمال التجارية. ويمكن أن يشمل ذلك الحد من الروتين، وتسهيل الحصول على التراخيص والتصاريح اللازمة، وتوفير التوجيه بشأن الامتثال لمختلف اللوائح. يمكن أن يزيد نشاط تسجيل براءات الاختراع للشركات الناشئة بنسبة 74% في المتوسط نتيجة للتعاون مع وكالة حكومية أو مختبر.
- **الحوافز الضريبية:** فمن خلال تقديم إعفاءات ضريبية أو ائتمانات، تستطيع الحكومة تخفيف العبء المالي على الشركات الناشئة، وتخفيف المزيد من رؤوس أموالها للأنشطة المرتبطة بالنمو، وهذا يمكن أن يجعل الشركات الناشئة أكثر جاذبية للمستثمرين من القطاع الخاص، الذين قد ينظرون إلى المزايا الضريبية كشكل من أشكال تخفيف المخاطر.
- **مبادرات البحث والتطوير:** يمكن لبرامج البحث والتطوير التي ترعاها الحكومة أن تعزز الابتكار، وهو المحرك الرئيسي لنمو الشركات الناشئة، قد تمول هذه البرامج الأبحاث بشكل مباشر، أو قد تنشئ شراكات بين الشركات الناشئة والجامعات أو معاهد البحوث.
- **الوصول إلى الأسواق والمساعدة على التصدير:** يمكن للحكومات أن تساعد الشركات الناشئة على التوسع في أسواق جديدة، على الصعيدين المحلي والدولي، فقد يتفاوضون على اتفاقيات تجارية تسهل على الشركات الناشئة تصدير منتجاتها، أو يمكنهم تشغيل برامج تربط الشركات الناشئة بالمستثمرين والعملاء الأجانب.
- **الإرشاد والتدريب:** يمكن للحكومات أيضاً أن توفر للشركات الناشئة إمكانية الوصول إلى برامج الإرشاد والتدريب حيث تساعد هذه البرامج رواد الأعمال على تطوير المهارات التي يحتاجونها للنجاح والتواصل مع قادة الأعمال ذوي الخبرة، وبناء شبكة داعمة.
- **الوصول إلى الموارد:** يمكن للحكومات أيضاً أن توفر للشركات الناشئة إمكانية الوصول إلى الموارد مثل المساحات المكتبية والتكنولوجيا وفرص التواصل. و بالتالي مساعدة الشركات الناشئة على توفير المال والتركيز على تنمية أعمالها.

2- كفاءة الوصول إلى التمويل: وبالنظر إلى أن العديد من رواد الأعمال لديهم موارد داخلية محدودة للاستثمار في مشاريعهم، يعد التمويل الخارجي ضروري لمساعدة المؤسسات على البدء والابتكار والنمو، إذ يمثل التمويل المصرفي أكبر مصدر للتمويل الخارجي للشركات، بما في ذلك القروض المصرفية والسحب على المكشوف وخطوط الائتمان وبطاقات الائتمان، ومع ذلك، فإن المؤسسات الجديدة عادةً ما يكون لها تاريخ تجاري محدود بالإضافة إلى نقص الضمانات، وهو ما يمثل عاراً على ذلك، قد تجد البنوك صعوبة أكبر في تقييم مخاطر الائتمان للشركات الناشئة المنخرطة في أنشطة مبتكرة، مما عقبه كبيرة أمام الوصول إلى التمويل المصرفي، يؤدي إلى قدر أكبر من عدم اليقين وانخفاض الرغبة في الإقراض لهذه المجموعة، وعلى جانب الطلب، من المرجح أن تكون لدى المؤسسات الناشئة صورة غير مكتملة ومن الممكن أن تؤدي فجوات المعلومات هذه إلى انخفاض عدد لخيارات التمويل المتاحة بسبب خبرتها المحدودة وانخفاض قدرتها على الوصول إلى المهارات والشبكات،

المؤسسات الناشئة وتلك التي تحصل على تمويل مصري مقارنة بما قد يكون عليه الحال في سيناريو يتمتع بمعلومات مثالية، و للإشارة تشمل مصادر التمويل البديلة كل من رأس المال الاستثماري والمستثمرين الملائكيين والمستثمري المؤسسات، والإقراض التجاري من نظير إلى نظير وتمويل الميزانين، على الرغم من مصادر التمويل البديلة هذه، لا تزال فجوات تمويل زيادة الأعمال تمثل مشكلة كبيرة¹.

3- فجوات المهارات والقدرات في مجال زيادة الأعمال: إن إنشاء مشروع ناجح هو عملية متعددة الخطوات، تتضمن تطوير منتج أو خدمة، وإنشاء شركة، وتنمية يتطلب تطوير المنتجات مهارات تقنية وقدرة على تحديد تعتمد كل خطوة من هذه الخطوات على مجموعة متميزة من المهارات والمعرفة، حيث قاعدة العملاء، إذ الفرص الاقتصادية، في حين يتطلب إنشاء الأعمال التجارية وتنميتها أن يكون رواد الأعمال مختصين في التنقل بين الأطر القانونية والتنظيمية وبناء الشبكات والحصول على التمويل الخارجي وقيادة الفرق، وتوظيف الموظفين المهرة. ويمكن أن تشكل الطبيعة المتنوعة والمعقدة للمهارات المطلوبة لبدء مشروع تجاري ناجح عائقاً أمام العديد من رواد الأعمال الناشئين، الذين قد يتفوقون في بعض المجالات بينما يفشلون في مجالات أخرى، على سبيل المثال، قد يواجه رواد الأعمال الذين يتمتعون بمهارات ممتازة في تطوير المنتجات صعوبة في نقل منتجاتهم إلى السوق، في حين أن الآخرين الذين لديهم القدرة على تحديد الفرص الاقتصادية قد يفتقرون إلى المعرفة التقنية اللازمة لتحقيق أفكارهم على أرض الواقع في كثير من الحالات، يكون لدى رواد الأعمال خيار الحصول على الدعم من القطاع الخاص بغية بناء كفاءاتهم في ويمكن أن يؤدي ذلك إلى نقص الاستفادة من . ومع ذلك، قد يكون من الصعب على رواد الأعمال تحديد الفوائد التي ستحققها هذه الاستثمارات .مجالات معينة خدمات دعم الأعمال وما يترتب على ذلك من استمرار مهارات زيادة الأعمال والفجوات المعرفية، مما يترك مساحة للتدخل السياسي في مجالات معينة¹.

4- الوصول إلى الأسواق الدولية:

ومع ذلك، يمكن أن يحقق التصدير العديد من الفوائد للشركات، بما في ذلك قاعدة الإيرادات الموسعة، وتنوع المخاطر، ونقل التكنولوجيا وتحسين المعايير والكفاءة ، فقد حددت العديد من الدراسات مجموعة من العوامل المرتبطة بالحجم والتي تمتع قدرة المؤسسات الصغيرة على الوصول إلى الأسواق الدولية، على سبيل المثال، غالباً كما أن أحجام الإنتاج المنخفضة نسبياً للشركات . ما تكون لدى المؤسسات الصغيرة معلومات محدودة عن فرص وعمليات التصدير مقارنة بنظيراتها الأكبر حجماً الصغيرة قد تجعل من الصعب عليها التنافس دولياً على الأسعار، في حين أن الحواجز التي تعترض التمويل والتي سبق وصفها يمكن أن تزيد من إعاقة أنشطة التصدير¹.

5- بناء شبكات وتعاونيات قوية :

فمن خلال بناء شبكات قوية وتعاون استراتيجي . يعد التعاون أمراً بالغ الأهمية بالنسبة للمؤسسات الناشئة للتغلب على القيود المفروضة على الموارد وتسريع النمو يمكن للشركات الناشئة الاستفادة من الخبرات والموارد وقاعدة العملاء للشركات القائمة وخبراء الصناعة وزملائهم من رواد الأعمال، إذا توفر الحاضنات والمسرعات ،ويعد جزء لا يتجزأ من زيادة الأعمال كل من تكوين علاقات مع رواد الأعمال الآخرين والمؤسسات البحثية¹.ومساحات العمل المشتركة فرصاً قيمة للتواصل والتعاون يمكن للشبكات تسهيل التعلم بين الأقران وتكوين شراكات استراتيجية، وتحسين الوصول إلى التمويل والموارد، .المؤسسات القائمة والعملاء المحتملين والمستثمرين وتعزيز مهارات زيادة الأعمال ومساعدة رواد الأعمال على تنمية قاعدة العملاء، عندما تدخل شركات جديدة السوق، غالباً ما يكون وصولها إلى الشبكات محدوداً أكثر من المؤسسات القائمة، وهو جزء أساسي من "مسؤولية الحدائة" التي تعاني منها المؤسسات الناشئة¹.

ومن خلال غرس مواقف معينة لدى الأفراد، يمكن أن تؤدي الثقافة إلى تفضيلات **6- ثقافة بيئة زيادة الأعمال :** يمكن أن تكون الثقافة عائقاً أمام زيادة الأعمال علاوة على ذلك، تشكل الثقافة كيفية إدراك الآخرين لأفعال معينة، والتي بدورها تغذي القرارات التي يتخذها .ووجهات نظر لا تساعد على أن تصبح رائد أعمال الناسمع بقاء جميع العوامل متساوية، فإن الأفراد في الثقافات التي تحتفل بريادة الأعمال وتشجعها سيكونون أكثر عرضة لأن يصبحوا رواد أعمال مقارنة بأولئك الذين يعيشون في الثقافات التي يُنظر فيها إلى زيادة الأعمال بشكل أقل تفضيلاً، وتختلف المواقف تجاه زيادة الأعمال بشكل كبير عبر مختلف البلدان المختلف¹.

7- التعلم من الفشل:

وبدلاً من الشعور بالإحباط بسبب واجه العديد من رواد الأعمال الناجحين انتكاسات قبل تحقيق الاختراقات يعد الفشل جزءاً طبيعياً من رحلة البدء، فقد ومن خلال التعلم بسرعة من الأخطاء، وإجراء التحسينات بناءً على ردود الفعل. الفشل، يمكن للشركات الناشئة أن تنظر إلى الفشل على أنه فرصة تعليمية قيمة والاستعداد لتغيير الاتجاه، يمكن للشركات الناشئة تطوير نموذج أعمال أقوى¹.

8- تسخير التكنولوجيا والتحول الرقمي:

يتيح تبني التحول الرقمي للشركات الناشئة تبسيط. أصبحت التكنولوجيا أداة قوية للشركات الناشئة، حيث توفر الوصول إلى الأسواق العالمية وقابلية التوسع والكفاءة ومن خلال استخدام تقنيات مثل الذكاء الاصطناعي، وسلسلة الكتل، والحوسبة السحابية، تستطيع العمليات وأتمتة المهام والوصول إلى العملاء في جميع أنحاء العالم¹. المؤسسات الناشئة تحقق تكافؤ الفرص واكتشاف فرص جديدة للنمو

نتائج البحث:

تواجه الشركات الناشئة صعوبات وتحديات مختلفة يمكن أن تعيق نموها ونجاحها، حيث تشمل هذه التحديات نقص التمويل، ومحدودية المعرفة بالسوق، وعدم كفاية الخبرة التجارية، والمنافسة العالية، والافتقار إلى الجذبواستراتيجيات التسويق غير الفعالة، وضعف بناء الفريق. والمخاطر التنظيمية والقانونية والتكنولوجيا؛

كما توصلنا إلى أن فهم هذه الصعوبات، يمكن لمؤسسي الشركات الناشئة تطوير استراتيجيات لتجنبها أو التخفيف منها.

وخلصنا إلى أنه لدعم تطوير الشركات الناشئة، من المهم للحكومات وحاضنات الأعمال والمستثمرين والمؤسسات التعليمية توفير الموارد مثل فرص التمويل؛

كما وخلصنا إلى أنه توجد عدة طرق للتغلب على الصعوبات التي تواجه المؤسسات الناشئة، تتمثل في إجراء أبحاث سوقية شاملة، والتعلم من الفشل واكتساب الخبرة التجارية اللازمة، والعمل على زيادة ثقافة ريادة الأعمال واستخدام التكنولوجيا العالية وتطبيقات الذكاء الاصطناعي، والتركيز على أساليب التسويق الفعالة، والسعي للتمييز عن المنافسين، وبناء فريق وتعاونيات قوية

الهوامش و المراجع

¹Mungila Hillemane Bala Subrahmanya, Competitiveness of High-Tech Start-Ups and Entrepreneurial Ecosystems: An Overview, International Journal of Global Business and Competitiveness (2022), 17, PP:1–10 (بتصرف), Disponible sur: <https://link.springer.com/article/10.1007/s42943-022-00056-w>

²- Marijn van Weele, Frank J, van Rijnsoever, Chris P. Eveleens, Henk Steinz, Niels van Stijn, Menno Groen, Start-EU-up! Lessons from international incubation practices to address the challenges faced by Western European start-ups, J Technol Transf (2018) 43, PP1161–1189 Disponible sur: <https://link.springer.com/article/10.1007/s10961-016-9538-8> (بتصرف),

³- رمضاني مروى، بوقرة كريمة، تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر - (نماذج لشركات ناشئة ناجحة عربياً)، حوليات جامعة بشار¹ في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 2020، 3، ص 275.

⁴- بن عدة سمية، بودالي مختار، رأسمال المخاطر اتجاه بديل لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر - عرض تجارب عالمية رائدة، مجلة - الاقتصاد والتنمية المستدامة، المجلد 05، العدد 02، (2022)، ص 771

⁵-Wooseung Lee and Boyoung Kim, Business Sustainability of Start-Ups Based on Government Support: An Empirical Study of Korean Start-Ups Sustainability 2019, 11, 4851; doi:10.3390/su11184851 www.mdpi.com/journal/Sustainability (بتصرف)

⁶- شريفة بوالشعور، (2018)، "دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة: دراسة حالة الجزائر"، مجلة البشائر¹ - الاقتصادية، جامعة بشار، المجلد 4، العدد (2)، ص 420

ⁱ- Revue des Réformes Economiques et Intégration En Economie Mondiale Vol 14 N°03, 20209، ص 8 دهان محمد، نوي محمد الأمين، نحو تنظير أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة و خصائصها : دراسة منهجية مفصلة

ⁱ- حسين يوسف، صديقي إسماعيل، دراسة ميدانية لواقع انشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر مجلة حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 08 / العدد: 01 (2021)، ص73

ⁱ-Anastasia Griva a, Dimosthenis Kotsopoulos,Angeliki Karagiannaki ,Efpraxia D. Zamani ,What do growing early-stage digital start-ups look like? A mixed-methods approach international Journal of Information Management journal homepage Volume 69, April 2023, 102427 www.elsevier.com/locate/ijinfomgt بتصرف

ⁱ- حسين يوسف ، صديقي إسماعيل ،مرجع سبق ذكره، ص73-74 (بتصرف)

ⁱ- شريفة بوالشعور، مرجع سبق ذكره، ص422.

ⁱ- رمضاني مروى، بوقرة كريمة، مرجع سبق ذكره، ص280.

ⁱ- Marijn van Weele, Frank J, van Rijnsoever, Chris P. Eveleens, Henk Steinz, Niels van Stijn, Menno Groen, Start-EU-up! Lessons from international incubation practices to address the challenges faced by Western European start-ups, J Technol Transf (2018) 43, PP1161–1189 Disponible sur: <https://link.springer.com/article/10.1007/s10961-016-9538-8> (بتصرف),

ⁱ- <https://www.linkedin.com/pulse/from-challenges-opportunities-unlocking-potential-neo-j-chems/> (بتصرف)

ⁱ- <https://fastercapital.com/content/Ultimate-FAQ-early-stage-seed--What--How--Why--When.html#What-are-the-risks-associated-with-early-stage-seed-funding> (بتصرف)

ⁱ- <https://www.linkedin.com/pulse/from-challenges-opportunities-unlocking-potential-neo-j-chems/> (بتصرف)

ⁱ-Wooseung Lee and Boyoung Kim, Business Sustainability of Start-Ups Based on Government Support: An Empirical Study of Korean Start-Ups Sustainability 2019, 11, 4851; doi:10.3390/su11184851 www.mdpi.com/journal/Sustainability (بتصرف)

ⁱ- <https://aicontentfy.com/en/blog/impact-of-government-support-on-startups> (بتصرف)

ⁱ- <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/3f897495-en/index.html?itemId=/content/component/3f897495-en#section-d1e600> (بتصرف)

ⁱ- <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/3f897495-en/index.html?itemId=/content/component/3f897495-en#section-d1e600> (بتصرف),

ⁱ- <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/3f897495-en/index.html?itemId=/content/component/3f897495-en#section-d1e600> (بتصرف) ,

ⁱ- <https://www.linkedin.com/pulse/from-challenges-opportunities-unlocking-potential-neo-j-chems/> (بتصرف)

ⁱ- <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/3f897495-en/index.html?itemId=/content/component/3f897495-en#section-d1e600> (بتصرف)

ⁱ- <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/3f897495-en/index.html?itemId=/content/component/3f897495-en#section-d1e600> (بتصرف)

ⁱ-<https://www.linkedin.com/pulse/from-challenges-opportunities-unlocking-potential-neo-j-chems/>(بتصرف)

ⁱ-<https://www.linkedin.com/pulse/from-challenges-opportunities-unlocking-potential-neo-j-chems/>(بتصرف)

عقبات وتحديات الشركات الناشئة وسبل تجاوزها

ملخص: تواجه الشركات الناشئة العديد من التحديات، بما في ذلك الموارد المحدودة، والمنافسة الشرسة، وظروف السوق غير المؤكدة، يمكن أن يزيد تأمين التمويل عقبة كبيرة، ولكن البحث عن مستثمرين حواص أو أصحاب رؤوس الأموال مغامرين أو تمويل جماعي يمكن أن يساعد في جودة القيود المالية، بالإضافة إلى ذلك، غالبا ما تواجه شركات الناشئة الصعوبة في التوسع، لذلك من المهم التخطيط للنمو منذ البداية وتطوير نموذج عمل قابل للتطوير، وفي هذه الدراسة سيتم تسليط الضوء على جوانب متعددة تخص الشركات الناشئة، يتم تحقيق هذه الأهداف من خلال مفهوم الشركات الناشئة، ثم التطرق أهم مراحل دورة حياة شركة ناشئة، ثم استعراض الصعوبات والمشاكل التي تواجه إنشاء شركة ناشئة وتعيق تقدمها واستمراريتها، بالإضافة إلى التعرف أهم السبل المنتهجة التي تعمل على تفادي المشاكل والصعوبات وإيجاد الحلول لتجاوزها، وفي الأخير خاتمة نستعرض فيها أهم الاستنتاجات مع تقديم توصيات في الموضوع.

الكلمات المفتاحية: شركة ناشئة، ابتكار، صعوبات، تحديات.

Abstract: Startups face many challenges, including limited resources, fierce competition, and uncertain market conditions. Securing funding can be a major obstacle, but seeking out venture capitalists or angel investors, or pursuing crowdfunding, can help alleviate financial constraints. Additionally, startups often struggle with expansion, so it's important to plan for growth from the beginning and develop a scalable business model. This study will shed light on various aspects related to startups, achieved through the concept of startups, then delving into the important stages of a startup's lifecycle, followed by a review of the difficulties and problems encountered in establishing a startup, hindering its progress and continuity, in addition to identifying the most effective methods used to avoid problems and difficulties and find solutions to overcome them. Finally, the conclusion summarizes the key findings and provides recommendations on the subject.

Keywords: Startup company, Innovation, Difficulties, Challenges.

مقدمة:

تسعى المنظمات إلى تحقيق أهداف محددة وتنظيم الأنشطة والعمليات المختلفة بطريقة منظمة وفعالة، حيث تعتبر المنظمات هيكلًا تنظيميًا يجمع بين مجموعة من الأفراد والموظفين الذين يعملون معًا لتحقيق غايات مشتركة، كما أنها تتنوع في أحجامها وأنواعها، حيث تشمل الشركات التجارية والشركات الحكومية والمنظمات غير الربحية والمنظمات الدولية وغيرها.

تتميز المنظمات الناجحة بوجود بنية تنظيمية قوية وقيادة فعالة، وتعزيز العمل الجماعي والتعاون بين أعضائها، كما أنه تهتم ببناء ثقافة مناسبة وتطوير مهارات الموظفين وتعزيز رضاهم واستمراريتهم في العمل، لذا يعد وجودها في المجتمع أساسيًا فهي تسعى لتحقيق الأهداف وتنظيم العمليات والجهود المشتركة، مجسدة بذلك الدور الحيوي في تطوير المجتمعات وتحقيق التقدم والازدهار.

، والتي شكلت العمود الفقري SMEs من كيان المنظمة ظهرت الشركات الصغيرة والمتوسطة، والتي يشار إليها غالبًا باسم للاقتصادات في جميع أنحاء العالم، حيث تلعب هذه الشركات، التي يمكن أن تختلف بشكل كبير من حيث الحجم والصناعة، دورًا محوريًا في دفع النمو الاقتصادي والابتكار وخلق فرص العمل كما جسدت روح المرونة والقدرة على التكيف والمرونة في مواجهة ديناميكيات السوق المتغيرة، ولعل الأثر الذي خلفه هذا النوع من المنظمات من حيث المرونة في إنشائها والنمو الذي تحققه ، وفي مشهد الأعمال والابتكار الدائم التطور، مكن من بروز الشركات الناشئة ككيانات ديناميكية وتحويلية تجسد جوهر ريادة الأعمال في أنقى صورها، وهذه المشاريع الوليدة، التي تتميز بأفكارها المبتكرة، وروح المبادرة، والسعي الدؤوب لتحقيق النمو، أصبح القلب النابض لاقتصاد اليوم، فالشركات الناشئة هي أكثر من مجرد شركات جديدة، إنها تمثل نقلة نوعية في كيفية تفكيرنا في الأعمال والتكنولوجيا وإمكانية التغيير الإيجابي في العالم.

في المشهد الديناميكي للشركات الناشئة، تتميز الرحلة نحو التأسيس والاستدامة بعدد لا يحصى من التحديات التي تتطلب حلولًا إبداعية وإصرارًا لا يتزعزع، حيث يتطلب التنقل في هذه التضاريس المعقدة فهما عميقًا للتعقيدات التي تنطوي عليها، فضلًا عن القدرة على التكيف بسرعة مع مجموعة من الظروف المتطورة باستمرار، وبينما تشرع هذه الشركات في مهمتها لإحداث تأثير دائم، يجب عليها أن تتعامل مع مجموعة من العوامل المعقدة والصعوبات والمشاكل التي تتطلب دراسة متأنية وتخطيطًا استراتيجيًا و قدرة على التكيف والابتكار للتغلب عليها، ومن هنا تأتي هذه الدراسة التي تسلط الضوء على أهم الصعوبات والمشاكل التي تواجه الشركات الناشئة ، كذا أبرز الإجراءات والحلول لتفادي هذه الصعوبات ، ولتحقيق ذلك تم طرح التساؤلات التالية:

1- ماذا نعني بالشركات الناشئة؟

2- ما هي أهم مراحل دورة حياة شركة ناشئة؟

3- ما هي الصعوبات والمشاكل التي تواجه إنشاء شركة ناشئة وتعبق تقدمها واستمراريتها؟

4- ما أهم السبل المنتجة لتفادي المشاكل والصعوبات والحلول لتجاوزها؟

أولاً: أهداف الدراسة:

- تهدف الدراسة الحالية إلى جملة من الأهداف نسردها فيما يلي:

- تسليط الضوء على أهم المفاهيم حول الشركة الناشئة.

- التعرف إلى أهم مراحل إنشاء شركة ناشئة.

- التعرف إلى الصعوبات والمشاكل التي تواجه إنشاء شركة ناشئة.

- تحديد الصعوبات والمشاكل التي تواجه استمرار الشركة الناشئة.

- إبراز أنجع الإجراءات التي تعمل على تفادي المشاكل والصعوبات التي تواجه الشركة الناشئة و إيجاد الحلول لتجاوزها.

ثانياً: أهمية الدراسة:

-الإلمام بواقع الشركات الناشئة عن طريق إعطاء نظرة مفصلة حول هذا المفهوم .

- أخذ فكرة عن الصعوبات والمشاكل التي تواجه الشركات الناشئة، وبالتالي المساهمة في العمل على التوجيه الصائب لرواد إنشاء الشركات الناشئة.

- الإطلاع على الحلول الابتكارية التي تحول دون أفول الشركات الناشئة وخروجها من المضمار التنافسي.

ثالثاً: الدراسات السابقة:

دراسة (كمال بايزيد، 2022)⁽¹⁾، هدفت هذه الدراسة لإبراز مكانة الشركات في الاقتصاد ومساهمتها في عملية التنمية، مع الإشارة إلى أحد الشركات التي تعد كنموذج ناجح في المجال، بالإضافة إلى تحديد المعوقات التي تعرقل نشاط هذه الشركات أو التي تؤدي بها إلى الفشل، ولتحقيق هدف الدراسة اعتمد الباحث على معلومات إحصائية ومبررات صادرة عن الشركات الناشئة العاملة في مجال تكنولوجيا المعلومات بالأردن والمستقاة من التقرير الذي قامت به شركة الاستشارات الإقليمية المقدمة للخدمات الاستثمارية "امباكت يتا" والمنشور من قبل المكتب الألماني للتعاون الدولي، وخلصت الدراسة إلى جملة من الاستنتاجات والمتمثلة فيما يلي:

-تساهم الشركات الناشئة العاملة في مجال تكنولوجيا المعلومات في الأردن بأداء عال في الاقتصاد الأردني.

-وجود معوقات تتعلق بالقوانين التنظيمية لعمل الشركات الناشئة.

-معوقات تتعلق بارتفاع تكاليف الضمان الاجتماعي.

معوقات تتعلق بالتمويل و ارتفاع رواتب وأجور العمالة المؤهوبة بالمجال نظراً لنقصها في سوق العمل الأردني.

دراسة (ياسين تليلي و أحمد رمزي سياب، 2019)⁽²⁾، هدفت الدراسة إلى التعرف على أهم العوامل المؤثرة على بقاء الشركات الناشئة في الجزائر، ولتحقيق أهداف الدراسة قام الباحثان بدراسة ميدانية لعينة من الشركات الناشئة بولاية ورقلة باستخدام استبيان لجمع المعلومات، ثم استخدموا نماذج تحليل بقاء كوكس وكابلان ماير لتحليل البيانات لكونها الأنسب لمثل هذا النوع من الدراسات، وخلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج:

- بقاء الشركات الناشئة في الجزائر يتأثر بعوامل الجنس، أي أن الشركات التي ينشئها الرجال أكثر قدرة على البقاء من الشركات التي تنشئها النساء.

- وجود حاشية مقابلة في محيط المقاول كالعائلة والأصدقاء يقلل من خطر الفشل ويزيد من احتمال بقاء مؤسسته.

- وجود تمويل ولو صغير يساعد الشركة الناشئة على البقاء والاستمرارية.

- الموقع الجغرافي يشكل فارقاً كبيراً في بقاء الشركة الناشئة، حيث أظهرت النتائج أن الشركات الناشئة التي أنشئت في محيط حضري كان فرصة أعلى للبقاء من تلك التي أنشئت في مناطق ريفية.

(3)، هدفت هذه الدراسة إلى استكشاف التحديات Syed Mudasser Abbas and Zhiqiang Liu, 2021 دراسة التي تواجهها الشركات الناشئة في الاقتصادات شحيحة الموارد والطرق المبتكرة للتعامل مع هذه التحديات. تم جمع بيانات الدراسة من خلال 17 مقابلة شبه منظمة مأخوذة من أصحاب الشركات الناشئة وخبراء الصناعة المقيمين في وتم إنشاء السمات من خلال دمج 47 رمزاً مفتوحاً NVivo 12 باكستان وبنغلاديش، أين تم ترميز البيانات المكتوبة من خلال و14 رمزا محوريا.

وأظهرت النتائج أن الافتقار إلى الدعم الحكومي والافتقار إلى الاستعداد التنظيمي والتحفيز يؤثر بشكل كبير على الابتكار البيئي المقصد للشركات الناشئة، كما كشفت الأدلة التجريبية عن مشاكل تتعلق بالنظام البيئي للأعمال، كما تساهم القضايا التنظيمية الداخلية أيضا في التحديات التي تواجهها الشركات الناشئة في الوصول إلى مكانة تنافسية في الصناعة. كما أشارت نتائج الدراسة إلى أن الاستفادة من القدرات الديناميكية يمكن أن تساعد الشركات الناشئة الهزيلة في الابتكار البيئي المقصد، علاوة على ذلك، فإن التماسك التنظيمي، والنظام البيئي للأعمال، واللوائح الحكومية والمساعدة، وسوء الإدارة التنظيمية، وتحقيق السوق، كلها عوامل حاسمة في الوضع التنافسي للشركات الناشئة في الاقتصادات الناشئة، كذلك أدت نتائج الدراسة إلى ارتفاع معدل اعتماد نماذج الأعمال الأكثر تنافسية، وبالتالي استدامة الشركات الناشئة، وبذلك ستكون النتائج فعالة والنشر الفعال للحلول التكنولوجية المستدامة، وخلق المزيد من القيمة للعملاء والمساهمين مما يؤدي إلى النمو الاقتصادي.

(4)، هدفت الدراسة Andressa Kelly da Silva Nunes et al, 2022 دراسة التحليل للتحديات التي تواجهها الشركات الناشئة في تنفيذ نماذج الأعمال الملائمة، وعلاوة على ذلك، فإن التماسك التنظيمي، والنظام البيئي للأعمال، واللوائح الحكومية والمساعدة، وسوء الإدارة التنظيمية، وتحقيق السوق، كلها عوامل حاسمة في الوضع التنافسي للشركات الناشئة في الاقتصادات الناشئة، كذلك أدت نتائج الدراسة إلى ارتفاع معدل اعتماد نماذج الأعمال الأكثر تنافسية، وبالتالي استدامة الشركات الناشئة، وبذلك ستكون النتائج فعالة والنشر الفعال للحلول التكنولوجية المستدامة، وخلق المزيد من القيمة للعملاء والمساهمين مما يؤدي إلى النمو الاقتصادي.

وخلصت العثور على العوائق التي تواجهها الشركات الناشئة في تنفيذ نماذج الأعمال الملائمة، وعلاوة على ذلك، فإن التماسك التنظيمي، والنظام البيئي للأعمال، واللوائح الحكومية والمساعدة، وسوء الإدارة التنظيمية، وتحقيق السوق، كلها عوامل حاسمة في الوضع التنافسي للشركات الناشئة في الاقتصادات الناشئة، كذلك أدت نتائج الدراسة إلى ارتفاع معدل اعتماد نماذج الأعمال الأكثر تنافسية، وبالتالي استدامة الشركات الناشئة، وبذلك ستكون النتائج فعالة والنشر الفعال للحلول التكنولوجية المستدامة، وخلق المزيد من القيمة للعملاء والمساهمين مما يؤدي إلى النمو الاقتصادي.

دراسة (Majed Qabil Alsolamy, 2023) (5)، كان الغرض من الدراسة، هو دراسة التحديات الرئيسية التي تواجهها الشركات الناشئة في المملكة العربية السعودية، أين حاول الباحث تحديد موجة الفرص التي تتيح للشركات الناشئة وتحليل العوامل الرئيسية للنجاح حول الاستدامة، ولغرض تحقيق هدف الدراسة تم إنشاء عينة مكونة من 40 مستجيبا.

وخلصت نتائج الدراسة إلى عدة نتائج وهي:

- أن النشاط الموجه يهيمن نحو المستهلك كعلماً نشطة الشركات الناشئة.
- الشركات الناشئة لا تزال تعتمد بشكل أساسي على التمويل غير السهمي.
- التحدي الأول والذي يتواجهها الشركات الناشئة هو العثور على التمويل.
- تركز الشركات الناشئة السعودية بشكل أكبر على بتكار المنتجات.

- يعتقد معظم المشاركين أن جوانب شخصية رائد الأعمال والمهارات تهم بعدد ورأها ما فينجا حالشركا تالناشئة.

دراسة (P.B Banudevia , G.Shivab,2019)⁽⁶⁾, كان الغرض من الدراسة هو دراسة تحديات تمويل الشركات الناشئة في الهند واستكشاف الصعوبات الرئيسية التي تواجهها الشركات الناشئة، ومناقشة موارد تمويل الشركات الناشئة باستخدام التحليلات القائمة على البيانات، وبشكل أكثر تحديداً، تحا ولهذه الدراسة تحليلاً للتحديات التي تواجهها الشركات الناشئة في الهندية الناشئة. وخلصت الدراسة إلى مجموعة من التحديات والصعوبات والمبينة كالآتي:

- نظام التعليم المثالي، حيث يفتقر الطلاب إلى القدرة على التسويق والمبيعات والتشغيل والمهارات القيادية اللازمة لتطوير مشاريعهم الخاصة.
- أسلوب الحياة المحافظ جداً، إحدنا لعقبات، حيث أنه معبء ثقافة الأسرة، تظلالاً لأسرة متشككة في التغيير وتفضلاً لخيار القدرة على التوفير بدلاً من المخاطرة. وهذا يضع الضغط على رواد الأعمال الناشئين الذين يقعون ضحية الانقسام المتمثل في عالة الأسرة بدلاً من اتباع حلمهم.
- النقص الحاد في شبكات أعمال الشركات الناشئة والنظم البيئية لزيادة الأعمال.
- ليس لدى الهند عدد كاف من المستثمرين الذين يمكنهم تعزيز نمو النظام البيئي المزدهر للشركات الناشئة في البلاد، فحسب هيمنة الصناعة ناسكوم " مناً جليظاً مبيعياً جعل للشركات الناشئة، هنا كحاجة العدد كاف من المستثمرين الذين يمكنهم دعم رواد الأعمال الناشئين في مرحلة مبكرة.
- تواجه الشركات الناشئة الصغيرة بمقارنة مع الشركات الكبيرة الناضجة معضلة أكثر صعوبة بشكل كبير وتواجه تحديات تشديد في التوظيف بسبب عدم قدرتها على دفع وتبعالية لموظفيها أو تقديمها فرص للتطوير الوظيفي بصرف النظر عن بناء أعمالها من الألف إلى الياء.

دراسة (Sabrina Korreck,2019)⁽⁷⁾, هدفت الدراسة إلى تحليل الأوضاع الحالية للنظام البيئي للشركات الناشئة الهندية، توفير فهم لمحرك النمو ووافع مؤسسيات الشركات الناشئة الهندية، تحديد التحديات التي تواجهها الشركات الناشئة. تحدد الركائز الموجودة التي تدعمها، حيث يستخدم التحليل لبياناً تتم جمعها من مقابلات تشبه منظمة مع مؤسسات الشركات الناشئة والمستثمرين وممثلي المنظمات الداعمة. ومن أجل تعزيز قوة النتائج، سعى الباحث إلى التقاط مجموعة واسعة من الآراء، عن طريق اختيار مجموعة متنوعة من الخبراء وإجراء مقابلات معهم، وكان غالبية شركاء المقابلة إما من مؤسسات الشركات الناشئة أو من كبار المديرين في منظمات أعمال الشركات الناشئة. حيث تضمنت العينة حاضرات ومسرة أعمالاً أكاديمية وبعض المنظمات الهجينة بالإضافة إلى منصة واحدة مخصصة خصيصاً لدمج رواد الأعمال، كما

تضمنت العينة أيضاً استاذ في كلية إدارة الأعمال يقوم بتدريسها ابتكاراً، بالإضافة إلى ممثلين عن جمعيات الصناعة وصناديق رأس المال الاستثماري وشبكات المستثمرين، وكان للشركات الناشئة التي شاركت في الدراسة نشاطاً في مجموعة متنوعة من القطاعات، وقد خلصت الدراسة على مجموعة من النتائج أهمها:

- العثور على المستثمر المناسب بجمع الأموال أمر صعب، حيث تلتقوا رواد وفعالين إيجابية علمية جهمولاً بهم بعضاً لتحقيق من صحة السوق.
- وجود فجوة في المعلومات بين أولئك الذين يقدمون الحلول وأولئك الذين يفترونها باستخدامها، حيث أنه من أجل البناء المنتجات الناجحة، تحتاج الشركات الناشئة إلى سد هذه الفجوة وتطوير فهم عميق للعملاء واحتياجاتهم، وهذا أمر صعب بشكل خاص في السياق الهندي، فالهند بلد متنوع للغاية ويضم عدد كبيراً من الثقافات واللغات والأعراف الأديان.
- من الصعب اختراق الأسواق الهندية، بسبب الحدة التنافسية.

- التواصل مع العملاء والاحتفاظ بهم يستغرق وقتاً وجهداً، حيث أن يعد إقناع العملاء الهنود أمراً صعباً، خاصة إذا كانت الشركة الناشئة تعمل على تطوير منتجات مبتكرة وتلبية احتياجاتها تقطعا تجديداً من السوق.

رابعاً: مفهوم الشركات الناشئة:

مفهوم الشركات الناشئة يحمل العديد من الجوانب المهمة والمعقدة التي تستحق دراستها واستكشافها بجزء من التفصيل، لذا سنتناول في هذا الجانب من المداخلة تعريف الشركات الناشئة، وأهميتها في تعزيز الابتكار وخلق فرص العمل، بالإضافة إلى التحديات والصعوبات والمشاكل التي تواجهها وطرق تفاديها.

1- تعريف الشركات الناشئة:

الشركة الناشئة هي شركة شابة بدأت للتو في التطور، عادة ما تكون الشركات الناشئة صغيرة ويتم تمويلها وإدارتها في البداية من قبل مجموعة من المؤسسين أو فرد واحد، حيث تقدم هذه الشركات منتجاً أو خدمة لا يتم تقديمها حالياً في أي مكان آخر في السوق، أو التي يعتقد المؤسسون أنها يتم تقديمها بطريقة أقل جودة⁽⁸⁾، كما تعرف بأنها منظمة بشرية تهدف إلى تقديم منتج أو خدمة جديدة في ظل حالات عدم اليقين غير العادية، كما جاء بذلك إريك ريس في وصفه لغاية إنشاء هذا النوع من الشركات بأنه يتم تصميم الشركات الناشئة لمواجهة حالات عدم اليقين الشديد⁽⁹⁾.

" فعرفنا الشركات الناشئة بأنها شركات صغيرة وجديدة ومستقلة أنشأها أفراد Birley & Westhead أما بيرلي وويستهد " " الشركة الناشئة شركة تتمتع بالخصائص التالية: أولاً: David & Foster للعمل لحسابهم الخاص، في حين اعتبر ديفيد وفوستر " حد أدنى 50 موظفاً وحد أقصى 150 موظفاً، ثانياً: عمرها أقل من عشر سنوات، ثالثاً: مستقلة، رابعاً: ذات نطاق جغرافي محدود⁽¹⁰⁾.

ومنه نستطيع أن نعرف الشركة الناشئة بأنها شركة أو شركة تميزها حديثاً وتميزها بالابتكار والنمو السريع والتركيز على حل مشكلة معينة أو تلبية طلب السوق، تعمل هذه المشاريع إعادة هيكلة ديناميكية وتنافسية، وغالباً ما تسعى للحصول على تمويل خارجي لتوسيع نطاق عملها وتحقيقاً لاستدامة عملها المدد الطويل.

2- مراحل دورة حياة الشركة الناشئة:

دورة حياة الشركة الناشئة هي عبارة عن مجموعة من المراحل التي تمر بها الشركة الصغيرة أو الناشئة خلال مسارتها تأسيسها ونموها، كما أنه تلعب دوراً مهماً في تحديد نجاح الشركة واستدامتها، وفيما يلي أهم المراحل المتفق عليها من المنظرين:

1-2- مرحلة التمهيد:

في هذه المرحلة تكون الشركة الناشئة عبارة عن منظمة ذات موارد محدودة تحدد مشكلة السوق، أو تعرف على الطلب، أو تتحقق من حلها⁽¹¹⁾، أو يمكن القول بأنها المرحلة التي تعني بشكل عام بناء، أي البناء بالاعتماد على الموارد الذاتية، ويفترض فيها أن رجل الأعمال (المحتمل) يحاول تحويل فكرته إلى مشروع تجاري مربح بمبادرة منه، ومن خلال القيام بذلك، فإنه يتحمل المخاطر وعدم اليقين العالي، ويعمل على توليد الموارد (المالية) الضرورية، ويطلب مساعدة العائلة والأصدقاء ويشكل فريقاً ريادياً⁽¹²⁾.

مرحلة بدء التشغيل و
مرحلة التمهيد
فيها تسعى كما تسعى فيها الشركات الناشئة للحصول على تمويل أولي للعمل بالبحث المكثف وتطوير المنتجات واختبار السوق، كما تسعى فيها الشركات الناشئة للحصول على تمويل أولي للعمل

علبناء الحد الأدنى من المنتجات القابلة للتطبيق للتحقق من صحة انطلاقها ، كما تتميز هذه المرحلة بدرجة عالية من عدم اليقين والمخاطر والحاجة إلى التكيف السريع مع ردود فعل السوق ، لذا يضع النجاح في هذه المرحلة حجراً أساسياً للنمو والاستدامة في المراحل اللاحقة من رحلة بدء التشغيل .

2-2- مرحلة النمو:

تسمى هذه المرحلة بالأساسية أو مرحلة النمو وهي المرحلة التي تمثل العمل الجماعي، ووضع النماذج الأولية، اختراق السوق، تقييم الأعمال و سيكون الهدف فيها هو رسم خرائط البيئة الداعمة كمسرعات وحاضنات، كما تتميز هذه المرحلة بالارتباك وعدم اليقين الشديد بسبب تصورات المستهلكين وندرة الموارد المالية⁽¹²⁾.

"يجعلها الشركة الناشئة في هذه المرحلة أنتصب حستدامة ذاتيا، كما يجعلها Blank and Dorf وقال بلانك و دورف" تطوير مهاراتهم وتجديد مثلًا لتعامل مع معدل دوران أعلى، وتحفيز وتنسيق عدد متزايد من الموظفين، فيما يتعلق بالعملاء وللمورد بالحد، البحث عن أسواق والشركاء الدوليين، وكذلك تطوير القدرة على تنفيذهما موالاً أنشطة المتزايدة. أيضاً، بالإضافة إلى إظهار كفاءات وقدرة متعددة الأوجه ومعقدة فيما يتعلق بالقيادة والتوجه الاستراتيجي والتنسيق ، مع البحث عن فرص التمويل⁽¹³⁾.

تعد مرحلة النمو وفيرة حياة الشركة الناشئة مرحلة حرجية حيث تشهد الشركة نمواً سريعاً وقابلية للتوسع، فخلال هذه المرحلة تسعى الشركات الناشئة إلى الاستفادة من نجاحاتها الأولية، غالباً عن طريق امتدادها إلى أسواق جديدة، والذي ينطوي على بناء البنية التحتية، وتوظيف المواهب، وضبط العمليات لتلبية الطلب المتزايد، حيث يمكن النجاح في هذه المرحلة إلى النمو المستدام والنجاح على المدى الطويل، في حين قد يؤدي سوء الإدارة إلى انتكاسات أو ركود، لذا كان على الشركات الناشئة التمييز بالقدرة على التكيف والتخطيط الاستراتيجي والتنفيذ الفعال.

2-3- مرحلة النضج والتوسع:

المرحلة الأخيرة من دورة حياة الشركة الناشئة هي النضج والتوسع، في هذه المرحلة تكون الشركة الناشئة قد وصلت إلى النقطة في دورة الحياة حيث يتباطأ النمو الأصلي، ويجب إيجاد وسائل جديدة للنمو، فالطرق الموصى بها لإيجاد نمو جديد هي من خلال الاستحواذ والتوسع في الخارج أو الاستثمار المستمر في عمليات نمو الشركة الناشئة والبحث عن قنوات جديدة للنمو⁽¹⁴⁾، كما تفسح المجال للتشجيع على ابتكار في هذه المرحلة المجال لدرجة عالية من انضباط الطابع الرسمي، والتوحيد القياسي، والمعالجة عند ما تتصل بالمنتجات أو الأرباح والندرة، بالإضافة إلى ذلك يتم كذلك في هذه المرحلة تقديم مستويات تهرمية إضافية، والتركيز على المجال الكفاءة والتحسين، مما يجعله لأنشطة الاستكشافية صعبة بشكل متزايد، مما يقلل بشكل مطرد من القوة الابداعية⁽¹⁵⁾.

تعد مرحلة النضج وفيرة حياة الشركة الناشئة منعطفاً حاسماً حيث تكون الشركة قد انتقلت إلى ما بعد المراحل الأولية من التفكير والنمو السريع، حيث تكون الشركة الناشئة قد حققت درجة من الاستقرار والاستدامة، لديها منتجات وخدمة مثبتة، وقاعدة عملاء متنامية، وربما تكون قد حصلت على تمويل إضافياً وتدقيقاً إيرادات، ويتحول التركيز الآن نحو تحسين العمليات لتوسيع نطاق الأعمال وتعزيز مكانتها في السوق، كما تتطلب غالباً هذه المرحلة تحولاً في أسلوب القيادة واتباعها أكثر تنظيمياً لضمان النجاح المستمر والقدرة على الاستمرار على المدى الطويل.

خامساً: الصعوبات والمشاكل التي تواجه شركة ناشئة:

يمكن أن يكون بدء مشروع جديد رحلة مبهجة، ولكنها لا تخلو من التحديات، فغالباً ما تواجه الشركات الناشئة محدودية الموارد أو ندرتها، ومنافسة شرسة، لذا يكون إن التغلب على هذه العقبات نجاحاً هاماً. غالباً ما تكون التحديات التي تواجه إنشاء شركة ناشئة وتعبق تقدمها. تستعرض أهم الصعوبات والمشاكل التي تواجه إنشاء شركة ناشئة وتعبق تقدمها.

1- فقد الرؤية الأصلية:

يحدث فقدان الرؤية الأصلية عندما يركز مؤسسو الشركة الناشئة بشكل كبير على المنتج وتطويره وتحسينه من الناحية التقنية، وينتهي بهما الأمر بفقدان رؤيتهما الأولية وتوجههم نحو العملاء. ولسوء الحظ، فإنهما لا يدركون الانحراف عن الرؤية الأصلية إلا عندما يكونون على وشك الفشل⁽¹⁶⁾.

2- صعوبات تتعلق بالتمويل:

يكون على الشركات الناشئة للحصول على التمويل اللازم للكشف عن معلومات دقيقة عن قدراتها وإمكاناتها للمستثمرين ومع ذلك، غالباً ما تلقى صعوبات كعدم اليقين الكبير بشأن التوقعات، وانخفاض مستويات الائتمان، والافتقار إلى الأصول الملموسة كضمانات، وليس لدى المقرضين الوقت الكافي لتجميع ملاحظات كافية عن هذه الشركات ولذلك يصعب على الشركات الناشئة الحصول على التمويل المطلوب من خلال قنوات تمويل القروض التقليدية⁽¹⁷⁾.

بالإضافة إلى ذلك نجد أن القيود المالية تمنع رواد الأعمال من توسيع شركاتهم الناشئة، حيث يكون التحدي أكثر وضوحاً بالنسبة لأصحاب المشاريع المستدامة، ويحدث هذا كون رواد الأعمال المستدامين يتخلون عن المشاريع التي تحقق أرباحاً باحثة سعياً لتحقيق التوازن بين الأهداف البيئية والاجتماعية واقتصادية، وهذا بدوره يؤدي إلى اتفاقاً ما بين الصعوبات التمويلية التي يواجهونها، وبناء على ذلك، يتعين على الحكومة المحلية توفير الدعم المالي والبرامج التي تستهدف فعله وجه التحدي بزيادة الأعمال المستدامة، كما تشير نتائج الدراسات إلى أن الدعم الحكومي لا يتفوق على الدعم الحكومي غير الانتقائي لتخفيف الصعوبات المالية وتحسين أداء الشركات الناشئة⁽¹⁸⁾.

3- صعوبات تتعلق بالموارد البشري:

لقد تغيرت ديناميكية العقبات التي تواجهها الشركات الناشئة، فأصبحت العقبات التي تواجهها الشركات الناشئة اليوم هي جذب أفضل الأشخاص واحتفاظ بهم، حيث واجهت العديد من هذه الشركات أكثر نجاحاً في هذا الصعوبة وانخرطت في حرق المواهب، فالموارد البشري يعد أمراً بالغ الأهمية للأعمال التجارية، ومع ذلك غالباً ما يتم تجاهلهم من قبل معظم رواد الأعمال، حيث تواجه الشركات الناشئة العديد من مشكلات الموارد البشرية، مما يفيد كتحسين الموظفين، وتطوير الإجراءات، والحصول على موافقة الإدارة، وإنهاء الأداء السيئ، وغير ذلك الكثير، وفيما يلي بعض الصعوبات الأكثر شيوعاً في مجال الموارد البشرية التي تواجهها الشركات الناشئة⁽¹⁹⁾:

- تعتقد الإدارة في الشركات الناشئة أنها أصغر من أن تكون ذات أهمية وتتجاهل امتثال للموارد البشرية.

- اعتبار معظم عمليات الموارد البشرية بمثابة نفقات عامة غير ضرورية تهدر الأموال دون زيادة الأرباح.

- اختصار مهام إدارة الموارد البشرية على وظائف الأشخاص صلباءً على التعليمات التي تم تقديمها لهم الإدارة.

- عدم إدراك إمكانية التعامل مع قضايا الموظفين عند ظهورها.

- الفشل في توفير التدريب والتطوير، حيث أن إشراك الموظفين والاحتفاظ بهم، يلزم الالتزام بالتدريب ومسار تقدم مواضع.

4- افتقار الشركة الناشئة للملكية الفكرية:

تعد الملكية الفكرية واحدة من الأصول الأكثر قيمة لشركة ناشئة، فغالباً ما تكون الأصول الفكرية هي التي تميز الشركة الناشئة عن الشركات الكبيرة الأخرى، عن طريق تقديم الميزة التنافسية، والاستمرار في زيادة الإيرادات، كما أنها تعمل باستمرار على زيادة

المعرفة بشأن إدارة الملكية الفكرية وحمايتها، لاسيما في مجال النقل الفعال للتكنولوجيات، ولهذا كان على الشركات الناشئة عدم التقليل من قيمة حماية الملكية الفكرية، إذ تعد مهمة في كل مرحلة من مراحل تطوير الأعمال، ففي بيئة اليوم التنافسية والسريعة النمو، يمكن للملكية الفكرية أن تكون صفقة فريدة من نوعها للشركة⁽²⁰⁾.

تواجه الشركات الناشئة التي تحمل إنشاء حماية للملكية الفكرية مشاكل عدة، حيث أنه بدون براءات الاختراع، يمكن للمنافسين تكرار أفكارهم المبتكرة بسهولة، مما يخفق قدرتهم التنافسية، كما أن غياب العلامات التجارية يجعل علامتها التجارية عرضة للانتهاكات، مما قد يؤدي إلى إضعاف هوية العلامة التجارية وثقة العملاء، كما يمكن أن تتسرب الأسرار التجارية التي تُركت دون حماية، مما يضر بعملياتها أو تقنياتها الفريدة، كما أن الأمر يمكن أن ينتقل إلى وسائل التمويل حيث يتردد المستثمرون في تمويل الشركات الناشئة التي تفتقر إلى حماية الملكية الفكرية، مما يعيق فرص النمو، وأخيرا بدون ضمانات الملكية الفكرية، قد تواجه الشركات الناشئة صعوبة في التفاوض بشأن الشراكات أو اتفاقيات الترخيص، مما يحد من تدفقات الإيرادات والتعاون الاستراتيجي.

5- صعوبات متعلقة بالتسويق واكتساب العملاء:

في عالم اليوم سريع الخطى، تكتسب الشركات الناشئة المزيد والمزيد من الشعبية، وتبحث عن حلول مبتكرة للمشاكل القائمة أو التي لم يتم حلها، تبدأ الشركة الناشئة من الصفر ولذلك من المهم أن تكون لدى الشركة المعرفة الكافية والقدرة على التسويق لتجنب الفشل، حيث تكمن المشكلة في تسويق الشركات الناشئة في سياق محدودية الموارد، حيث لا تكون الأساليب اللازمة معروفة مسبقا، ومن الضروري دائما أن تظل قادرة على المنافسة⁽²¹⁾.

كما يعتبر اكتساب العملاء بمثابة اكتساب العملاء المحتملين عن طريق جمع المعلومات التي تساعد الشركات على فهمهم وتخصيص الموارد ذات الصلة، أين يعد اكتساب العملاء أحد أهم الخطوات في دورة حياة العميل، ولا يمكن أن يكون هناك الاحتفاظ بالعملاء وإدارتهم دون اكتسابهم، وينطبق هذا بشكل أكبر على بيئات الأعمال حيث يكون اكتساب العملاء هو محور " إلى الحاجة إلى إيلاء المزيد من الاهتمام لاكتساب Katsikeas et al نجاح الأعمال، حيث أشار كاتسيكياس وآخرون " العملاء كنتيجة تسويقية، حيث أنه مع انخفاض ولاء العملاء، وتزايد المنافسة بين الشركات بشكل كبير على مر السنين، أصبح هناك تركيز أكبر على طرق اكتساب العملاء وبناء علاقات هادفة معهم، كما يجب أن يتوافق اكتساب العملاء الجدد مع التكلفة التي ينطوي عليها الحصول عليهم، بالإضافة إلى القيمة الدائمة المرتبطة بالعميل⁽²²⁾.

تواجه الشركات الناشئة تحديات هائلة في مجال التسويق واكتساب العملاء، حيث أن الميزانيات المحدودة تحد من قدرتهم على تنفيذ حملات تسويقية موسعة، كما يمكن أن يكون بناء الوعي بالعلامة التجارية والثقة في السوق المزدهمة بمثابة معركة شاقة، لذا يجب على الشركات الناشئة أن تنتقل بين تعقيدات التسويق الرقمي ووسائل التواصل الاجتماعي للوصول إلى جمهورها المستهدف بفعالية هذا من ناحية الجانب التسويقي، أما من الجانب المتعلق باكتساب العملاء نجد أن المنافسة من الشركات ذات الموارد المالية الكبيرة يمكن أن تجعل تكلفة اكتساب العملاء باهظة، هذا بالإضافة إلى التعقيدات والصعوبات التي تتلقاها الشركات الناشئة التي تسعى إلى النمو المستدام في فهم ديناميكيات السوق المتغيرة بسرعة والتكيف معها.

6- منافسون أكثر قدرة:

في كثير من الأحيان، تتعامل الشركة الناشئة مع منافسين أقوياء للغاية، والذين لديهم موقع موحّد مع حصص سوقية ثابتة، بالإضافة إلى إمكانية الوصول للقنوات التوزيعية والتقنيات والموارد والأصول التكميلية، لذا وعلى الرغم من أن الشركة الناشئة تقدم منتجات جديدة، وفي ظل هذا الظروف تجعل من الصعب الحصول على جزء جيد من شريحة العملاء أو إلى حصة سوقية⁽¹⁶⁾.

وفي غمار المنافسة الشرسة بين الشركات غالباً ما تواجه الشركات الناشئة تحدياتها ثلاثة عندما تواجه منافسيناً كبيراً، ومن الممكن أن تنعيق الموارد المحدودة وقيود التمويل قدرتها على التوسع والابتكار بنفسها لوتيرة، بالإضافة إلى ذلك قد تميز الشركات القائمة بالعلامة التجارية وثقة العملاء، مما يجعل من الصعب على الشركات الناشئة الحصول على حصة في السوق، لذا يتطلب من الشركات الناشئة التحلي بشكل من المرونة للتمكن من مواجهة هذه البيئات التنافسية وبالتالي النمو والازدهار.

سادساً: أنجع السبل لتفادي الصعوبات والمشاكل التي تواجه شركة ناشئة:

إن تأسيس شركة، وخاصة الشركة الناشئة، هو مسعمر مليء بالتحديات، وعلماً بالرغم من عدم وجود طرق مضمونة لتجنب جميع الصعوبات والمشاكل، يمكنك اتخاذ خطوات للتخفيف من المخاطر وزيادة فرص نجاحك، فيما يلي بعض الاستراتيجيات الفعالة التي يجب مراعاتها:

1- تحديد الرؤية:

تقدم الرؤية ما تريد الشركة أن تصبح عليه وتوفر الطريق للشركة القادمة، فبيان الرؤية هو مظهر لهدف الشركة، والذي يعتمد على تحليل وضع الشركة، كما يشمل بيان الرؤية التمثيل الشامل للشركة والهدف النهائي من خلال وضع الهدف النهائي للشركة في الاعتبار وكذلك وصف واضح لما تتوقع أن تصبح ضمن إطار زمني محدد، بالإضافة إلى ذلك يحدد بيان الرؤية المكانة المحددة مسبقاً للشركة في المستقبل والأساسيات المحددة لهذا الموقف مع الانتماء إلى بيان المهمة⁽²³⁾.

أثبتت الدراسات أن الطلاب الذين يفهمون أهمية ودور الرؤية سوف يسعون جاهدين لصنع وتسجيل رؤى حياتهم، فعند صنعهم رؤى لحياتهم، ستظهر على السطح رغبة غير واعية في أن يتمكنوا من الوصول إلى هذه الرؤى، لذا تصبح المعرفة مصدراً هاماً لريادة الأعمال، فالطلاب الذين يعرفون شيئاً ما سيكونون أكثر قدرة على تجميع هيكل ونظام وأفكار جديدة من الطلاب الذين ليس لديهم الكثير من المعرفة، بالإضافة إلى أنه سيكون عليهم من السهل البحث عن المسار عندما يواجهون صعوبات، أو سيكونون قادرين على رؤية الفرص أو الحصول على أفكار جديدة من خلال المعرفة التي يمتلكونها⁽²⁴⁾.

ومن هنا نستخلص أن الرؤية الواضحة هي التي تغذي نجاحها الشركة الناشئة، وتوجه مسارها، وتعزز تواصلها، كما أنها تلهم الفرق للعمل بمتفان، وتحويلاً لأحلامها إلى ابتكار مزدهر.

2- البحث عن وسائل تمويل غير تقليدية:

تعاني أغلب الشركات الناشئة من صعوبة في الحصول على الأموال اللازمة لتطوير مشاريعها، حيث يتحتم على هذه الشركات جمع رأس المال لبدء المشروع، ولأسوء الحظ، فإن المصدر الأكثر شعبية للتمويل - البنك - غالباً ما يرفض إقراض الشركات الناشئة، مما يؤدي هذا الأمر إلى الموقف الذي لا تنفذ فيه الشركات أفكارها، علاوة على ذلك، تشير الإحصائية إلى أن 92% من الشركات الناشئة لا تدخل السوق، كما أن انخفاض عدد مؤسسات الأعمال الصغيرة لا يؤدي إلى نمو اقتصاد الدولة، لذلك، تحتاج الشركات الناشئة إلى إيجاد مصادر بديلة للتمويل، وأحد هذه المصادر هو التمويل الجماعي الذي أصبح شائعاً في الآونة الأخيرة في جميع أنحاء العالم، حيث يعد التمويل الجماعي عملية يقوم فيها الأشخاص بجمع أموالهم معاً باستخدام الإنترنت عن طريق منصات إلكترونية خاصة تعمل على دعم أفكار الأشخاص والشركات الأخرى، أين تصف الشركات أفكارها على هذه المنصات وتذكر المبلغ اللازم للتمويل، مع اهتمام رائد الأعمال بجذب أكبر عدد ممكن من الجمهور الذي يقدم أفكاراً منظورية للمستثمرين، لذلك، إذا كان المشروع في الطلب، فإنه سيتم تمويله⁽²⁵⁾.

3- إنجاز أبحاث شاملة عن الأسواق:

يسعى رواد الأعمال للحصول على معلومات لإثراء أفكار الشركات الناشئة والتحقق من صحة الافتراضات وتقليل المخاطر , لذا في البداية، يقوم رواد الأعمال بإجراء أبحاث دخول السوق , فهم لا يبحثون فقط عن بيانات أعمال السوق ولكن يسعون إلى فهم ربط البيانات المتعلقة بالمخاطر, فرواد الأعمال المهووبين ذوي الأفكار المبتكرة والمفتقرين إلى الخبرة يمكن أبن يعوضوا عن ذلك من خلال البحث الشامل, لذلك هم في حاجة أكثر للمساعدة في العثور على المعلومات في مرحلة البحث⁽²⁶⁾.
لذا يمكن أن نقول أن أبحاث السوق الشاملة تعد أساسا لشركة الناشئة الناجحة، لأنها تساعد في تحديد فجوات السوق والفرص, فهيتمكن رواد الأعمال المنفهما احتياجا تجمهروهما المستهدفتون فضيلا فهو النقاط الهامة التي تمثل رغبانه، مما يضمن ملاءمة المنتج للسوق, بالإضافة لذلك فإن أبحاث السوق تقلل من مخاطر الفشل من خلال توفير رؤى قيمة حول المنافسين واتجاهات السوق, فينهاية المطاف، نجد أن أبحاث السوق الشاملة تعمل على توجيه عملية اتخاذ القرار الاستراتيجي، مما يمهّد الطريق للنمو المستدام والقدرة التنافسية للشركة الناشئة.

4- تبني نموذج الأعمال الناشئة في مجال الابتكار المفتوح:

لتحقيق النجاح في بيئة ابتكار جديدة، يجب على الشركة الناشئة أن تبني نموذج عمل مفتوح, وذلك لأنه في بيئة الثورة الصناعية الرابعة التي تتميز بمزيج إبداعي من التكنولوجيا والسوق في جميع الصناعات القائمة على تكنولوجيا المعلومات, يعتمد نمو الأعمال الناجح على مزيج إبداعي ومفتوح من التكنولوجيا والسوق من خلال الابتكار المفتوح أو نموذج عمل مفتوح, يحدث الابتكار المفتوح كاتصال مفتوح ومبدع بين التكنولوجيا والسوق, وعلى وجه الخصوص إذا كان الشخص الذي يقوم بتطوير التكنولوجيا يختلف عن الشخص الذي يستخدم التكنولوجيا لإنتاج منتج أو خدمة وتوريدها إلى السوق، فإن هذه الظاهرة تسمى الابتكار المفتوح, علاوة على ذلك، فإن ابتكار السوق، الذي تتشكل فيه مجموعات جديدة بين التكنولوجيا والسوق باستمرار، يتطلب " نموذج Chesbrough حدوث عمليات تركيب جديدة إبداعية بشكل مستمر بين التكنولوجيا والمجتمع, حيث يُعرف تشيسبرو " العمل بأنه شامل الوظائف التالية: (1) صياغة عرض القيمة وقطاع السوق المستهدف, (2) تعريف هيكل سلسلة القيمة وموقع شبكة القيمة الذي يسمح بعرض القيمة ليتم تسليمها والتفريق بينها, و (3) نموذج اقتصادي يسمح للشركة باستخراج قيمة كافية لتحقيق النجاح⁽²⁷⁾.

نستطيع أن نقول أن الابتكار المفتوح هو نهج تحول نموذجي للابتكار الذي يؤكد على التعاون وتبادل المعرفة بين المنظمات والأفراد, وتجاوز الحدود والتسلسلات الهرمية التقليدية, حيث تسعى الشركات في هذا النموذج بنشاط إلى الحصول على أفكار وتقنيات وخبرات خارجية, في حين تشارك أيضا ابتكاراتها الخاصة مع شركاء خارجيين, كما يتمتع هذا المفهوم بأهمية قصوى في عالم اليوم سريع التغيير والمتراذب, حيث أنه يسمح للمؤسسات بالاستفادة من مجموعة واسعة من الأفكار والموارد خارج أقسام البحث والتطوير الخاصة بها, مما يعزز الإبداع ويسرع وتيرة الابتكار, بالإضافة إلى ذلك ومن خلال تبني الابتكار المفتوح تستطيع الشركات خفض تكاليف التطوير، وتخفيف المخاطر، واكتساب ميزة تنافسية عن طريق تسخير الذكاء الجماعي للنظام البيئي العالمي للابتكار, فهو في جوهر الأمر ليس مجرد استراتيجية بل عقلية تعزز القدرة على التكيف وخفة الحركة في مشهد أعمال ديناميكي بشكل متزايد.

5- استقطاب مورد بشري مؤهل:

في السياق التنظيمي، للموارد البشرية دور في بناء الحكم الرشيد، ومفتاح هذا الدور يكمن في قدراتهم أو كفاءاتهم, في دراسة "، هناك نتيجة مفادها أن آلية إدارة الموارد البشرية ستكون أيضا مؤثرة جدا على أداء Hecklau et al أجزاها هيكلًا وآخرون " الشركات وقدرتها التنافسية, وكلما كان الاستخدام أفضل، كلما كانت نتائج الأداء أفضل لتحقيق الأهداف التي صممتها هذه

الشركات, ولذلك فإن الحاجة إلى موارد بشرية مؤهلة ضرورية لضمان وجود موارد بشرية مؤهلة, يتطلب الأمر اتباع نهج استراتيجي وتنمية التزام القوى العاملة وفقا للأهداف التي تريد الشركات تحقيقها, ويعرف هذا النهج والتطوير بإدارة الموارد البشرية⁽²⁸⁾. المورد البشري المؤهل في الشركات الناشئة يوفر المعرفة والقدرة على التكيف والمصداقية والابتكار والثقافة اللازمة للتنقل في الرحلة الصعبة من البداية إلى النجاح المستدام,, فالاستثمار في بناء فريق ماهر والاحتفاظ به ضرورة استراتيجية لأي شركة ناشئة تهدف إلى الازدهار في بيئة الأعمال التنافسية اليوم.

6- ضرورة فهم المتطلبات القانونية والتنظيمية للنشاط:

عند اختيار منطقة السوق المحتملة بالنسبة لمنتج, يجب على الشركة الناشئة أن تأخذ في الاعتبار الجوانب القانونية لتلك المنطقة التي يمكن أن تكون على شكل ضرائب فكرية حقوق الملكية ومستوى التدخل البيروقراطي , حيث أن وجود الإطار القانوني الموالي للشركات الناشئة يعد أمر حيوي للمنطقة⁽²⁹⁾.

يعد فهم المتطلبات القانونية والتنظيمية أمرا بالغ الأهمية عند الشروع في إنشاء شركة ناشئة وحتى خلال مسار تطورها ونموها, حيث التنقل في المشهد القانوني المعقد لا يضمن الامتثال فحسب, بل يضمن أيضا تجنب المخاطر والمشكلات المحتملة التي يمكن أن تعيق نمو المشروع الجديد, ويستلزم ذلك إجراء بحث شامل في تراخيص الأعمال والتصاريح والالتزامات الضريبية الخاصة بالنشاط والموقع, علاوة على ذلك, يعد فهم قوانين الملكية الفكرية ولوائح التوظيف وقوانين حماية البيانات أمرا بالغ الأهمية لحماية الابتكارات والحفاظ على العمليات الأخلاقية, فالفشل في معالجة هذه الجوانب القانونية يمكن أن يؤدي إلى دعاوى قضائية مكلفة, أو غرامات, أو حتى زوال الشركة الناشئة , ولذلك, يجب على رواد الأعمال إعطاء الأولوية لنهج استباقي للامتثال القانوني, والسعي للحصول على المشورة القانونية عند الضرورة, لإنشاء أساس قوي لنجاح شركاتهم الناشئة مع تخفيف المخاطر في مشهد الأعمال المتطور باستمرار.

- خاتمة:

تواجه الشركات الناشئة عددا لا يحصى من التحديات والصعوبات في رحلتها نحو النجاح, يمكن أن تتراوح هذه العقبات من القيود المالية والمنافسة في السوق إلى القضايا التنظيمية وتحديات تطوير المنتجات, ومع ذلك, هناك العديد من الاستراتيجيات التي يمكن للشركات الناشئة استخدامها للتخفيف من هذه الصعوبات وزيادة فرصها في الازدهار في مشهد الأعمال التنافسي, ولعل أهم النتائج التي يمكن استخلاصها يمكن تلخيصها فيما يلي:

- تحديد رؤية واضحة ومقنعة أمر بالغ الأهمية لنجاح الشركات الناشئة, فهو ينسق جهود الفريق, ويجذب المستثمرين, ويوجه القرارات الاستراتيجية, ويخفف في نهاية المطاف الصعوبات والمشاكل في رحلة زيادة الأعمال.

- البحث عن طرق تمويل غير تقليدية للشركات الناشئة يمكن أن يقدم حولا مبتكرة للتغلب على التحديات, ومن خلال تنوع مصادر التمويل, واستكشاف منصات التمويل الجماعي, والاستفادة من الشراكات الاستراتيجية, يمكن للشركات الناشئة تقليل العقبات المالية وتمهيد الطريق للنمو المستدام والنجاح.

- يعد إجراء أبحاث سوقية شاملة للشركات الناشئة أمرا بالغ الأهمية لتحقيق النجاح, ومن خلال فهم احتياجات العملاء, وتحليل المنافسة, ومواكبة اتجاهات الصناعة, يمكن لهذه الشركات اتخاذ قرارات مستنيرة, وتخفيف المخاطر, وتمهيد طريق أكثر سلاسة نحو النمو والربحية.

- تبني نموذج الأعمال الناشئ للابتكار المفتوح يحمل المفتاح لتخفيف التحديات التي تواجهها الشركات الناشئة، ومن خلال الاستفادة من مجموعة واسعة من الخبرات والموارد والشبكات الخارجية، تستطيع الشركات الناشئة التغلب على العقبات بشكل أكثر فعالية، وتعزيز النمو السريع، وفي نهاية المطاف تأمين مكانها في المشهد التنافسي في المستقبل، حيث إن احتضان الابتكار المفتوح ليس مجرد اختيار، بل ضرورة استراتيجية لنجاح واستدامة الشركات الناشئة في بيئة الأعمال الديناميكية اليوم.

- يعد جذب الموارد البشرية المؤهلة للشركات الناشئة أمراً بالغ الأهمية لتخفيف من التحديات، ومن خلال تقديم تعويضات تنافسية، وتعزيز ثقافة الشركة النابضة بالحياة، والاستفادة من منصات التواصل والتوظيف، يمكن للشركات الناشئة أن تنجح في جذب أفضل المواهب والسير في طريق النجاح بسهولة أكبر.

- يعد الفهم الواضح للمتطلبات القانونية والتنظيمية أمراً بالغ الأهمية للشركات الناشئة للتغلب على المخاطر المحتملة بنجاح، حيث أن فهم هذه المبادئ التوجيهية والالتزام بها لا يعزز بيئة الأعمال المتوافقة والأخلاقية فحسب، بل يخفف أيضاً من مخاطر التعقيدات القانونية، مما يضمن مسارا أكثر سلاسة نحو نجاح ريادة الأعمال، كما أن إعطاء الأولوية للاجتهاد القانوني هو حل لا غنى عنه لاستباق الصعوبات والمشاكل في رحلة بدء التشغيل.

- توصيات:

إن بدء شركة ناشئة دون عوائق ومشاكل هو السيناريو المثالي، ولكن في الواقع، كل رحلة ريادة أعمال تأتي مصحوبة بالتحديات، ومع ذلك، يمكنك اتخاذ خطوات لتقليل العقبات وزيادة فرص النجاح، فيما يلي بعض التوصيات الهامة لتحقيق ذلك:

- إجراء أبحاث سوقية موسعة للتأكد من وجود طلب على المنتج أو الخدمة.

- تحديد الجمهور المستهدف ونقاط الضعف لديهم لتصميم الحل الخاص لرائد الأعمال وفقاً لذلك.

- إحاطة رائد الأعمال بفريق ماهر ومتفاني يكمل نقاط القوة لديه ويزيل نقاط الضعف.

- التأكد من أن الجميع يتوافق مع رؤية الشركة وملتزمون بالرحلة طويلة المدى.

- إنشاء خطة عمل مفصلة تحدد الإستراتيجية والأهداف ونموذج الإيرادات والتوقعات المالية.

- استكشاف خيارات التمويل المتنوعة، مثل التمويل التمهيدي، أو المستثمرين الخواص، أو رأس المال الاستثماري، أو التمويل الجماعي.

- الاستثمار في التكنولوجيا والبنية التحتية القوية لدعم عمليات الشركة وقابلية التوسع.

الهوامش:

1. بايزيد ك. أهمية ومعوقات الشركات الناشئة (قراءة في تقرير الشركات الناشئة العاملة في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصال الأدرني). مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارية. 2022;04(01):59-69.
2. ياسين ت، رمزي سا. An exploratory study of factors affecting success and failure of startups in Algeria: A case study in Ouargla region. مجلة الباحث 2020;1(20):770-92.
3. Abbas SM, Liu Z. Orchestrating frugal eco-innovation: the plethora of challenges and diagnostics in lean startups of emerging economies. Innovation Management Review. 2022;19(4):339-67.
4. Nunes AKdS, Morioka SN, Bolis I. Challenges of business models for sustainability in startups. RAUSP Management Journal. 2022;57(4):382-400.
5. Alsolamy MQ. Startups in Saudi Arabia: Challenges and Opportunities. International Journal of Research in Business Social Science. 2023;12(2):118-26.

-
- .6 Banudevi P, Shiva G. Understanding the financing challenges faced by startups in India. *Journal of Management Science*. 2019;9(4):284-7.
- .7 Korreck SJOOP. The Indian startup ecosystem: Drivers, challenges and pillars of support. 2019;210.
- .8 Banudevi P, Shiva G. Understanding the financing challenges faced by startups in India. *Journal of Management Science*. 2019;9(4):284-7.
- .9 Suwarni RN, Fahlevi M, Abdi MN. Startup valuation by venture capitalists: An empirical study Indonesia firms. *International Journal of Control Automation*. 2020;13(2):785-96.
- .10 Montani D, Gervasio D, Pulcini A. Startup company valuation: The state of art and future trends. *International Business Research*. 2020;13(9):31-45.
- .11 Baskoro H, Prabowo H, Meyliana M, Gaol FL, editors. Predicting Startup Success, a Literature Review. *Proceeding of International Conference on Information Science and Technology Innovation (ICoSTEC)*; 2022.
- .12 Gosztonyi M, Csákné Filep J, Zsigmond-Heinczinger S. Comparison of Applicability of Startup Life Cycle Theories Based on Natural Language Processing. *Eastern European Economics*. 2022;60(6):511-39.
- .13 Passaro R, Quinto I, Rippa P, Thomas A. Evolution of collaborative networks supporting startup sustainability: evidences from digital firms. *Sustainability*. 2020;12(22):9437.
- .14 Nyman C. Finnish Startups: Success factors, challenges and reasons for failure. Arcada University of Applied Sciences 2020.
- .15 Schuh G, Studerus B, Hämmerle C. Development of a life cycle model for deep tech startups. *Journal of Production Systems Logistics* 2. 2022;2.
- .16 Cantamessa M, Gatteschi V, Perboli G, Rosano M. Startups' roads to failure. *Sustainability*. 2018;10(7):2346.
- .17 Yang X, Gu X, Yang X. Firm age and loan financing with patents as collateral of Chinese startups: The roles of innovations and experience. *Economics of Innovation New Technology*. 2023;32(3):343-369.
- .18 Luo X, Huang F, Tang X, Li J. Government subsidies and firm performance: Evidence from high-tech start-ups in China. *Emerging Markets Review*. 2021;49:100756.
- .19 Nikam RU, Lahoti Y, Ray S. A Study of Need and Challenges of Human Resource Management in Start-up Companies. *Mathematical Statistician Engineering Applications*. 2023;72(1):314-20-20.
- .20 Garg M, Gupta S. Startups and the growing entrepreneurial ecosystem. *Journal of Intellectual Property Rights*. 2021;26:31-8.
- .21 Žurihhina M. B2C mudelil põhinevate iduettevõtete turunduse planeerimise protsess Eestis: Eesti Maaülikool; 2021.
- .22 Larbi-Odam LA. The influence of mobile marketing on small to medium enterprise performance. Johannesburg, South Africa: Wits Business School; 2020.
- .23 Akter S. Companies' vision, mission, and core values focus on human resource management. *International Journal of Financial, Accounting, Management Decision*. 2021;2(4):343-355.
- .24 Santoso RTPB, Junaedi IWR, Priyanto SH, Santoso DSS. Creating a startup at a University by using Shane's theory and the entrepreneurial learning model: a narrative method. *Journal of Innovation Entrepreneurship*. 2021;10(1):21.
- .25 Снеткова Д. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЗДОРОВЬЕМ СОТРУДНИКОВ В ЗАРУБЕЖНЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЯХ, ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА

-
- ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА. 2020;П78 Проблемы управления в государственном и корпоративном:35.
- .26 Lê DS, Watson M-L. The 1-2-3 of Market Research for Business Startups: A Case Study in Library Instruction. Georgia Library Quarterly. 2022;59(3).
- .27 Kim B, Kim H, Jeon Y. Critical success factors of a design startup business . Sustainability. 2018;10(9):2981.
- .28 Putri DM, Narullia D, Putri SF, Purnamasari F, Puspaningtyas M, Palil MR, editors. Towards the Qualified Human Resource: Internship Program at Leading Ex-LPTK Universities in Indonesia. 3rd Asia Pacific Management Research Conference (APMRC 2019); 2020: Atlantis Press.
- .29 Tripathi N, Seppänen P, Boominathan G, Oivo M, Liukkunen K. Insights into startup ecosystems through exploration of multi-vocal literature. Information Software Technology. 2019;105:56-77.

آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر

Strategies for supporting and financing startups in Algeria

ط.د طجين سمير¹، د. مباركي صالح²

¹مخبر مالية، بنوك وإدارة الأعمال، جامعة محمد خيضر بسكرة (الجزائر)، samir.tadjine@univ-biskra.dz

²مخبر العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة (الجزائر)، [salah.mebarki@univ-](mailto:salah.mebarki@univ-biskra.dz)

biskra.dz

الملخص:

تراهن الجزائر في الآونة الأخيرة على المؤسسات الناشئة باعتبارها أحد أهم أقطاب التنمية الاقتصادية، مما جعلها تعتمد على مهاراتها الأفراد وقدرة إبداعية في العمل لمؤسساتي بدلا لتكاز على الموارد الطبيعية الريعية، لذا عمدت الحكومة الجزائرية إلى الوضع إطار قانوني للمؤسسات الناشئة واتخذت مجموعة من الإستراتيجيات للحد من البطالة متمثلة في تبني آليات تمويلية جديدة وأجهزة دعم المؤسسات الناشئة، بهدف تشجيع الشباب بإنشاء مؤسساتهم الجديدة، على ضوء ذلك تم استحداث آليات تمويلية هذه المؤسسات وحاضنات أعمال ترافقها وتحتضنها.

الكلمات المفتاحية: مؤسسات ناشئة، آليات التمويل والدعم، حاضنات الأعمال.

Algeria has recently bet on emerging enterprises as one of the most important poles of economic development, which has made it depend on the skills of individuals and their creative abilities in institutional work instead of relying on rentier natural resources, so the Algerian government has developed a legal framework for emerging enterprises and has taken a set of strategies to reduce unemployment. Represented by the adoption of new financing mechanisms and devices to support emerging enterprises, with the aim of encouraging young people to establish their own innovative enterprises and create new job opportunities.

Keywords: startups, financing and support mechanisms, business incubators.

مقدمة:

تسعى الجزائر إلى دفع عجلة التطور والنمو الاقتصادي وتحقيق معادلة التنمية باللجوء إلى إستحداث نموذج اقتصادي جديد يتعدى الركائز الأساسية التي تعتمد عليها الاقتصاد الجزائري منذ الإستقلال، ومن هنا إتجهت الجزائر خلال السنوات الأخيرة إلى الإهتمام بالمؤسسات الناشئة، حيث قامت السلطات الجزائرية بالتركيز على مهاراتها الأفراد وقدرة إبداعية وإبتكارية وإستثمار في طاقاتهم ومشاريعهم، وذلك بسن قوانين تشريعية وتنظيمية جديدة تهدف إلى تشجيع الشباب وخريري الجامعات للمبادرة في إنشاء مؤسساتهم الإبتكارية الخاصة لإستحداث فرص جديدة للعمل.

إتجهت الدولة في هذا الإطار إلى التجسيد سياسة ترقية بيئة المؤسسات الناشئة، بإستحداث وزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة وإقتصاد المعرفة إلى جانب تعيين وزير منتدب مكلف بالمؤسسات الناشئة بموجب مرسوم رئاسي، كما مكرست مرسوم تنفيذي رقم 20-254 يتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنع علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر" و "حاضنة أعمال"، كما إعتدنا العديد من الآليات لتمويل ودعم المؤسسات الناشئة من أجل ضمان بقائها وإستمرارها من جهة، وتحريك الإنتاج المحلي وتوفير مناصب عمل لمنهجية أخرى.

تكمنا أهمية البحث في تناول لموضوع حيوي وهام، يتمثل في معرفة الدور الذي أصبحت تلعبه المؤسسات الناشئة لتحقيق النهوض بإقتصاد الجزائر وإختيار قطاع المحروقات، وإمتصاص نسبة البطالة من خلال إستحداث فرص عمل جديدة والمساهمة في الحد من الفقر وتردي المستوى المعيشي خاصة لدى فئة الشباب، وإعتبار أن موضوع المؤسسات الناشئة أصبح أحد أولويات الحكومة الجزائرية نظرا للإشكالية التالية:

ماهي الآليات التي كرسها المشرع الجزائري لدعم تمويل المؤسسات الناشئة لضمان بقائها وإستقرارها ومن ثم مساهمتها في الحد من البطالة؟

للإجابة عن الإشكالية تم إعتداد على المنهج الوصفي من أجل التعرف على الإطار المفاهيمي والنظري للمؤسسات الناشئة، والمنهج التحليلي لدراسة المضمون من خلال تحليل النصوص القانونية التي تتسمح بإبراز الهيئات المستحدثة في دعم المنظومة التمويلية، وكيفية دعم ومرافقة المؤسسات الناشئة منظر فحاضنات الأعمال وسبل تفعيل دورها للنهوض بهذه المؤسسات وجعلها قاطرة للحد من البطالة.

أولا - مفهوم المؤسسة الناشئة في الجزائر.

ذكر المشرع الجزائري في المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15-09-2020 "المتعلق بإنشاء لجنة وطنية لعلامة "مؤسسة ناشئة" ومشروع مبتكر " وحاضنة أعمال"، وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها"، مجموعة من المعايير التي عرف من خلالها المؤسسة الناشئة على أنها كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري وتحترم المعايير التالية: يجب ألا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني سنوات، ويجب أن يعتمد نموذج أعمال المؤسسة على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة، ويجب ألا يتجاوز رقم الأعمال المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية، وأن يكون رأس مال الشركة مملوكا بنسبة 50% على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة مؤسسة ناشئة، كذلك يجب أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية، وأن لا يتجاوز عدد العمال 250 عاملا.

ثانيا - أهداف تمويل المؤسسات الناشئة: لتمويل المؤسسات بصفة عامة والمؤسسات الناشئة بصفة خاصة عدة أهداف، وتتجلى من خلالها أهمية ودور التمويل في بعث حركة التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وتتمثل فيما يلي توفير السيولة الضرورية للمشروع الاستثماري بالإمداد بالتجهيزات اللازمة وتسهيل مختلف التدفقات النقدية والمالية بين مختلف الأعوان الاقتصادية بضمان توظيف الموارد خاصة فيما بين الهيئات المالية والأعوان الاقتصادية الأخرى، وتغطية جزء من تكاليف المشروع الاستثماري، تستلزم الصناعة للتمويل التجاري وجود أطراف تنظم المخاطر البنوك ويضبطها وكلاء التأمين ضد العجز عند السداد وضمان الحسابات حيث يتعاون هؤلاء الأطراف مع القطاع المصرفي التجاري والمؤسسات المالية الأخرى لتوفير منتجات التجارة الدولية، إضافة إلى تحريك عجلة الاقتصاد وتحسين الإنتاج والرفع من الإنتاجية والإرتقاء إلى مستوى العالمية، وكذا التنوع في النشاطات المصرفية والاستجابة بصورة أفضل وأسرع لطلبات الزبائن، ورفع القدرات التصديرية للمؤسسات عن طريق دعم هذه المؤسسات وتمويلها، التمويل يساعد على التوسع وفتح وحدات أو خطوط إنتاج جديدة لهذه المؤسسات وزيادة حجم أنشطتها ومنه زيادة العمالة ويساعد التمويل المؤسسات وخاصة المؤسسات الناشئة في الحصول على المعدات والآلات والتجهيزات الحديثة بالنظر إلى إمكانياتها المالية المحدودة وعدم القدرة على الإقتراض من البنوك، كما يساهم في الحصول العملة الصعبة.

ثالثا - التحفيز الجبائية والتمويلية لصالح المؤسسات الناشئة في الجزائر.

لا يخفى على أحد أن للتحفيز الجبائية والتمويلية دور جوهري ليس فقط في تطوير المؤسسات الناشئة ولكن الحفاظ على كينونتها وبقائها، والجزائر وحرصا منها على تطوير المؤسسات الناشئة وذلك انطلاقا من توجهات رئيس الجمهورية ومن خلال تبنيها نموذج اقتصادي يعتمد على المؤسسات المبتكرة والناشئة بالإضافة إلى ذلك المؤسسات الاقتصادية فقد وضعت مآثرا لجراء التحفيزية تخصصا لجانبا لتمويلها وكذا الجانب الجبائي هو لا يقل أهمية من التمويل المالي، وسنتطرق إلى التدابير الجبائية ويعد هانعال التحفيز المالي:

1- التحفيز الجبائية للمؤسسات الناشئة في القوانين المالية:

1-1 قانون المالية 2020: أقر قانون المالية لسنة 2020 في المادة 69 تسهيلات تحفيزية جبائية لفائدة المؤسسات الناشئة التي تنشيط في مجال التالابتكار والتكنولوجيا الجديدة وإعفاءها من الضريبة على الأرباح والرسم على القيمة المضافة بالنسبة للمعاملات التجارية وذلك بهدف مراعاتها في مرحلة الإنطلاق و ضمان تطويرها لاحقا، كما أنشأت الدولة حسابا بتخصيصا لخصا في الخزينه يحمل رقم 150-302 وعنوانه صندوق دعم تطوير المؤسسات الناشئة وذلك من خلال المادة 131 من نفس القانون،

وتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2020 في مادته 45 الترخيص بفتح منصات للمستشارين في مجال الاستثمار التسهامي عبر الإنترنت.

2-1 قانون المالية 2021:

أقرت الحكومة مجموعة من التحفيزات الجبائية لفائدة المقاولين والشباب في قانون المالية 2021 بالرغم من الصعوبات التي تتميز بها الوضع المالي للبلاد لا سيما مع انتشار جائحة فيروس كورونا وناو انعكاساتها الاقتصادية، حيث كانت المؤسسات الصغيرة والحاضنات الأكثر استفادة منها، وفي هذا الإطار أقرت المادة 86 من قانون المالية لسنة 2021 المعدلة لأحكام المادة 33 من القانون رقم 07-20 المؤرخ في 04 جويلية 2020 والمتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2020 الإعفاء التام لمالي: تعفنا المؤسسات التي تحمل علامة "مؤسسة ناشئة" منار سمعنا النشاط المهنيو الضريبة على الدخل لإجماليها والضرريبة على الأرباح كالمدة أو بعثة سنوات ابتداء من تاريخ الحصول على علامة مؤسسة ناشئة موعسة واحدة إضافية في حالة التجديد، وتعفى وتعدى من الرسم على القيمة المضافة، وتخضع الحقوق الجمركية بمعدل 5% التجهيز التي تفتقنها المؤسسات الحاملة لعلامة "مؤسسة ناشئة" وتدخلمباشرة في إنجاز مشاريعها الإستثمارية،

وأما بخصوص المؤسسات التي تحوز على سماحاضنة، فتعفى منار سمعنا النشاط المهنيو الضريبة على نفوائد النشر كاتأ والضرريبة على الدخل لإجماليها لمدة سنة تين ابتداء من تاريخ حصولها على الوسمالخاص بها، كما سيتم إعفاء تجهيزاتها التي تدخلمباشرة في إطار إنجاز مشاريعها الإستثمارية منار سمعنا القيمة المضافة إضافة لإقتنائها وهذا ما جاء في المادة 87 من قانون المالية 2021.

3-1 قانون المالية 2022: أقر قانون المالية لسنة 2022 في المادة 117 تعديلا للمادة 69 من قانون المالية

لسنة 2020 كما يلي: تعفنا المؤسسات التي تحمل علامة مؤسسة ناشئة منار سمعنا النشاط المهنيو الضريبة على الدخل لإجماليها والضرريبة على الأرباح كات، وكذا منالضرريبة الجزافية الوحيدة، لمدة أو بعثة سنوات، ابتداء من تاريخ الحصول على علامة مؤسسة ناشئة موعسة واحدة إضافية في حالة التجديد.

4-1 قانون المالية 2023:

شعور أمنها أهمية الدور الإقتصادي الذي تؤديها المؤسسات الناشئة من خلال الإقتصاد المعرفي في دفع عجلة النمو الإقتصادي، خفف قانون المالية لسنة 2023 التدابير المتعلقة بإعادة إستثمار المزايا الجبائية الممنوحة في إطار دعم الإستثمار وذلك بالنص على ما يلي:

- إعادة إستثمار مبلغ يقدر ب 30% منهذها لإعفاءات أو التخفيضات في أجل أو بعثة سنوات ابتداء من تاريخ إقفال السنة التي خضعت لتأجيلها للنظام التفضيلي.

- يقطع المبلغ الواجب إعادة إستثماره المحدد وفقا لحكام الفقرة أعلاه منار بحال بالتوزيع على السنة المعنية، في حدود 30

% منهذ الأخير، ويمكن أن يعاد إستثمار هذا المبلغ المسجل في ختام السنة منمرحلة الإعفاء خلال السنة والسنوات التي تلي السنة التي تبطها في حدود الأجل المحدد في الفقرة الأولى أعلاه،

أما في حال التراكم المبالغ المزايا الجبائية المتعلقة ببعثة سنوات تين محسوبا بالفترة الرابعية بترقية منفصلة لكل سنة ويتم إعادة الإستثمار فيشكل:

إقتناء الأصول المادية أو المعنوية التي تدخلمباشرة في أنشطة إنتاج السلع والخدمات،

إقتناء سند التوظيف، شراء الأسهم والحصص الاجتماعية أو الأوقاف المالية المماثلة التي تيسم بحياض كغير أسماشركة أخرى بتعمل في إنتاج السلع والأعمال والخدمات بطة التحرير الكامل للمبلغ الإمتياز الواجب إعادة إستثماره، المساها تغيير أسما مؤسسة حاملة لعلامة مؤسسة ناشئة ومؤسسة حاضنة شريطة التحرير الكامل للمبلغ الإمتياز الواجب إعادة إستثماره.

تشجيع البحث وتطوير المؤسسات من جامة السقف من 100 مليون إلى 200 مليون دلخصمنا نتيجة الجبائية للنفقات المستثمر في إطار البحث والتطوير و

منحرفسالإمتياز الجبائيعلناالنفقاتفيإطاربرامجالإبتكار معالمؤسساتالحاصلةعلعلامةمؤسسةناشئةأوحاضنةأعمال،
وهذهكلهامزاياجبائيةمنشأناشجعلمؤسسائناشئةيمكنهاأنتسهمفيدفعجلةالنموفيالبلادوتطويرمايسمببالاقتصادالمعرفبالذيأصبحاساسالإق
تصادفيعصرناالحاضر.

2- التحفيزات التمويلية لصالح المؤسسات الناشئة:
أمامتعدد مصادر التمويل للمؤسسات الناشئة وأمامتباينهاذالمصادر مايبينقدماألفتهاالأنشطةالتجاريةوالاقتصادية منذ زمن بعيد (الموارد
الداخلية، القروض، ... إلخ)، وبين ما هو حديث أفرزته حاجات العصر ومقتضياته (التمويل التاجيري، رأسمال المخاطر...
إلخ)، يمكن تناول مصادر تمويل المؤسسات الناشئة من زوايا مختلفة وذلك من خلال مايلي:

2-1 المصادر التقليدية والحديثة في تمويل المؤسسات الناشئة: أبدتالدولة الجزائرية مؤخر إهتماما بدمعافئة الشبانية وخاصةالذين
يبحثون علإبناشاء المؤسسات، لماكنلزاما علصناعالقرار لإيجادالياتجديدةتدعم مرحلةالتأسيسوالإنطلاق، وعلصوءذلكتم
تشجعهاالمؤسساتفي إستحداثالياتالتمويلتتكفلبهيئاتمعينةإلجانبتكريسنظامالحاضنات كآليةمرافقة وإحتضانالمؤسساتحديثة النشأة،
سننظر ق فيما يليإللهيئاتالتقليدية والمستحدثة لتمويلالمؤسساتالناشئةوالى حاضناتالاعمالكالآليةلدعمها.

2-1-1 مصادر تمويل المؤسسات الناشئة من وجهة نظر تمويل التنمية الاقتصادية والمؤسسة الاقتصادية: يمكن أن نميز في
تمويل المؤسسات الناشئة بين تمويل هذه المؤسسات من وجهة نظر تمويل المؤسسة الاقتصادية ووجهة نظر تمويل المؤسسات من
وجهة نظر تمويل التنمية الاقتصادية.

✓ **تمويل المؤسسات من وجهة نظر تمويل المؤسسة الاقتصادية:** نقصد به تشكيلة خصوم المؤسسة سواء إرتبطت بالدين أو
الملكية أي جميع موارد الميزانية التي تستخدمها المؤسسة بهدف تمويل دورة الإستثمار أو دورة الإستغلال، أحيانا يأخذ تمويل
المؤسسات الناشئة شكل دعم مقدم من الحكومة في صور مختلفة أهمها تقديم حوافز ومزايا مثل الإعانات النقدية على شكل مبالغ
لتغطية جزء من تكاليف الإستثمار تقدمها الحكومة أو الهيئة الوصية القائمة على قطاع المؤسسات، أو على شكل إعانات عينية كتقديم
أراضي دون مقابل أو بأسعار تشجيعية، كذلك تقديم قروض طويلة ومتوسطة الأجل لتمويل الإستثمارات وقروض قصيرة الأجل
لتمويل الإستغلال الجاري بدون فوائد أو بفوائد مدعمة من قبل هيئات مكلفة بذلك، كذلك منح إعفاءات جبائية وجمركية، تقديم
المساعدة والإستشارة من قبل مختصين في مجال دعم وإسناد المؤسسات تؤهلهم الهيئة الوصية.

✓ **تمويل المؤسسات من وجهة نظر تمويل المؤسسة الاقتصادية:**

- **مصادر التمويل المحلية:** حيث يتم تمويل قطاع المؤسسات الناشئة من المدخرات الوطنية الإختيارية سواء بالنسبة للأشخاص أو
المؤسسات، وأمام عدم كفاية الإدخار العام والخاص لمواجهة التمويل المطلوب فإن هناك وسائل محلية أخرى منها الحماية والقروض
العامة والإصدار النقدي الجديد.

- **مصادر التمويل الخارجية:** حيث تعتمد بعض الدول في تمويل قطاع المؤسسات الناشئة على موارد أجنبية لسد حاجاتها التمويلية،
وهذه الأموال الإضافية الخارجية إما تأخذ شكل إستثمار أجنبي مباشر من أشخاص أو هيئات ومؤسسات، أو في صورة إعانات مالية
وهبات وتسهيلات، أو على شكل قروض طويلة الأجل من حكومات أو هيئات دولية.

2-2 الهيئات المستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة: بعدالجانباالتمويلمنأهمالجوانبالإنطلاقالمؤسسةالناشئة، وإستحداث

مناصبالشغلللعلاقةبتمويلتلكالمشاريعالناشئة، ولكونهذاالأخير عمبنيعةعلى أفكار إبتكاريةيجعلنجانحهاغير مؤكديوحتملمخاطر عاليةلذاعهدت
الدولة الجزائريةلر فعالعقباتالبيروقراطيةإللبإستحداثالعديد من الهيئات، كما تجدر الإشارة إلى أن الطرق المستحدثةنقصدهبالدول

النامية، لأن هذه الطرق أو الأساليب إتمدت منذ فترة طويلة في العديد من الدول المتقدمة، وبقيت محدودة أو منعدمة الإستعمال في كثير من الدول النامية كمالا نقصد أيضا حصر هذه الطرق، وستناول عددا منها.

2-2-1 الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة: قامت الدولة الجزائرية بإنشاء نظام يركز على سهولة تمويل مشاريع الشباب المبتكرة من خلال صندوق دعم تطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة بطريقة سلسلة بعيدة عن التمويل التقليدي للبنوك وتفادي المشاكل البيروقراطية الإدارية، حيث تم تتركب تمويل الصندوق الوطني للمؤسسات الناشئة بموجب المادة 131

مفانونا المالية لسنة 2020، ويتول هذا الصندوق تمويل المشاريع الناشئة

وتحتمل الأعباء بما فيها تغطية الخسائر الممكنة للمشروع وهذا بوضعت تحت تصرفهم

خدمات الحصول على التمويل لنشاطها والذي يخدم منظور شامل هو دعم المقاولاتية في الجزائر، في هذا الإطار أعلنت الحكومة في الندوة الوطنية للمؤسسات الناشئة " الجيريا ديسرايت 2020" قرار الإطلاق لسمي للصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة، وبدأ هذا الأخير مهامه في ظل غياب بنص تنظيمي ينظم سير عمله، حيث شرع في جانفي 2021 عملية تمويل موجة الأولى للمنظمات الناشئة المتحصلة على التصنيف عيّن علامة "مؤسسة ناشئة"، وكانت حوالي عشرة مؤسسات ناشئة تحصلت على العلامة تقدمت بطلباتها للحصول على تمويل من الصندوق، كما صرح المدير العام للصندوق وأنها يوجد حوالي 60 مشروعاً مبتكر قيد الدراسة والتمويل من طرف الصندوق، وحدد سقف الإستثمار الذي يمنح للمؤسسات التي تحمل علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر" ما بين 2 مليون و 20 مليون دينار، وعندما يقوم الصندوق بفتح التمويل فإنها يجب حسابها في المؤسسة الناشئة بهدف تطوير قدراتها التقنية، وفي هذا الإطار ستستفيد من كليات والإمكانات التي يمتلكها الصندوق ومخبراء وشبكة مختصين وغيرها من الوسائل التي تمكنها من تطوير قدراتها، وبالموازاة يقوم بمتابعة هذا المشروع مع المؤسسة بصفة دائمة ودقيقة علاوة على قيامه بزيارات ميدانية علمية مستوحاة من هذا المشروع، وفي ذات السياق وحسب تصريح الوزير المنتدب بالوزير الأول المكلف بإقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة فإنها تم تخصيص مليار دينار لتمويل المؤسسات الناشئة، وهذا التمويل يهدف إلى تأسيس المؤسسات لمدة ستة سنوات ولا يخضع للمساءلة التقليدية.

2-2-2 شركة رأس المال الإستثماري: نظر الإعتبار المشروعات الناشئة قائمة على المخاطرة وعادة ماتجد صعوبات لتمويلها تقليديا، فقد إستحدثت وسيلة تمويل جديدة خصيصا لهذا الغرض، يطلق عليها اسم "رأس المال الإستثماري" ويعرف أيضا بتسمية " رأس المال المخاطر"، وهو أسلوب أو تقنية لتمويل المشاريع الإستثمارية بواسطة شركات رأس المال المخاطر، ولقد عرف نشاط رأس المال الإستثماري رسميا بصور القانون رقم 06-11، المتعلق بشركات رأس المال الإستثمار ومن خلالهم تنظيم ممارسة نشاط رأس المال الإستثماري، وحسب المادة 02 من القانون 06-11 السالف الذكر فإن هذه الأخيرة تهدف للمشاركة في رأس المال لشركة، وفي كل عملية تتمثل في تقديم حصص من أموال الخاصة أو لمؤسسات في طور التأسيس والنمو والتحويل والخصوصية، كما تصبح شركة رأس المال الإستثماري شركة تسيير صناديق الإستثمار عندما تقوم فقط بتسيير صناديق الإستثمار لصالح الغير، وعليها تقنية التمويل لا تقوم على تقديم النقد فحسب كما هو الحال في التمويل المصرفي لتقوم على أساس المشاركة، حيث يقوم المشار ك تمويل المشروع مندون ضمان العائد ولا يبلغون بذلك فهو يخاطر بأمواله، ويتحمل الخسارة في حالة فشل المشروع وعالموم، ومن أجل ذلك فإن المخاطر يساهم في إدارة المؤسسة بما يحقق تطور هوانجاحها، على ضوء ماتقدمت شركات رأس المال الإستثماري مناهم وسائل الدعم المالي للمشروعات الناشئة والتي تتميز بارتفاع درجة المخاطر فيها نظر قدرتها العالية في التعامل مع المخاطر تواجهها المؤسسات.

2-2-3 التمويل عن طريق إستغلال حقوق الملكية الفكرية: مع دخول إتفاقية حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة TRIPS حيز التنفيذ في معظم بلدان العالم ومع تزايد حدة المنافسة نتيجة للعولمة، فإن هناك توجه عام حول إعتداد المؤسسة مهما كان حجمها على

الإبتكار من جهة وعلى وضع الآليات اللازمة لحماية تلك الإبتكارات من إستغلالها من طرف الآخرين دون ترخيص، وتم تبني سياسات لحسن إستغلال تلك الإبتكارات داخل المؤسسة وخارجها كمورد هام بغرض إسترجاع تكاليف البحث والتطوير، ولضمان إستمرار تمويل عملية الإبداع والإبتكار لدورها الحاسم في ضمان بقاء المؤسسة وتطورها من جهة، وتحسين مردوديتها وربحيتها من جهة أخرى، ومن الأمثلة على ذلك مؤسسة PILVA الكرواتية المتخصصة في الصناعة الصيدلانية حيث أن إستغلال حقوق الملكية الفكرية سمح لها بتمويل عملية توسيع أنشطتها داخل كرواتيا وبعض بلدان أوروبا الشرقية، كذلك نجد المخبر المستقل BIOBRAS البرازيلي الذي تحول من مخبر صغير إلى شركة من بين الأرباع الأوائل في ميدان صناعة بعض أنواع الأنسولين المتطورة بعد إستغلاله لحقوق الملكية الفكرية.

2-2-4 صندوق تمويل المؤسسات الناشئة: تم إنشاء حسابات تخصيص خاصة بصيحه لرقم 150-302 بعنوان صندوق تطوير

المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة، يكون الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة الأمر الرئيسي بصره، وذلك بموجب المادة 68 من القانون رقم 20-

07 المعدلة والمتممة لإحكام المادة 131 من القانون رقم 19-14 المتضمن قانون المالية لسنة 2020 كما

سلف ذكره، ويعرف الصندوق أيضاً بصندوق المؤسسات

الناشئة الجزئية وهو عبارة عن شريك رأسمال مخاطر عمومية، وهيبعل شكل شركة مساهمة تتكفل بتمويل المؤسسات الحاصلة على علامة مؤسسة ناشئة تجرأ سمالملوكاً وشبههم ملوكاً وتشبههم ملوكاً في إنشاء هيبالتعاونيين وزارة المؤسسات

بنوك عمومية وهيبناك الفلاحة والتنمية الريفية، البنك الوطني الجزئي، القر ضال شعبي الجزئي، الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط، بنك التنمية المحلية وبنك الجزائر الخارجي، وتمثل موارد الصندوق قفي: إعانة الدولة، الناتج من الرسوما الجبائية وشبه الجبائية، الهبات والوصايا،

جميع الموارد والمساهمات الأخرى.

2-2-5 منصات التمويل الجماعي: يعتبر التمويل الجماعي آلية تمويل مفيدة بشكل خاص للمؤسسات

الناشئة التيعادة ما يكون لديها حاجة لرأس المال، من أجل تجسيد أفكار عملية لإنشاء أعمال تجارية جديدة وخلفق صالعمل، وتتضح أهمية التمويل الجماعيللمؤسسات الناشئة فيما يأتي:

- تمكن منصات التمويل الجماعي عبر الإنترنت المؤسسات

الناشئة من الوصول إلى المستثمرين بالذئيد عمومفكرة هذ هالمؤسسة، على عكس مؤسسات التمويل التقليدية التيعادة ماتر فض طلبات المؤسسات

الناشئة في الحصول على قرض لأنها تعتبر شديدة الخطورة عند النظر إليها من خلال عدسة الائتمان وتقييم المخاطر للبنوك.

- يوفر التمويل الجماعيللمؤسسات الناشئة الفرص لإختيار أحسن طرق للتمويل.

- يعتبر التمويل الجماعي أكثر سهولة للمؤسسات

الناشئة من ناحية الإجراء اتمقارنة بطرق التمويل التقليدية، إضافة إلى ذلك عدم وجود ضمانات في نظام التمويل.

- تساعد منصات التمويل الجماعيللمؤسسات الناشئة في جميع أنحاء العالم عبر الإنترنت، دون أن يستغرقالأمر وقتاً طويلاً لتنتشر بين المستثمرين.

رابعا - حاضنات الأعمال كآلية لدعم رافقة المؤسسات الناشئة.

مع ظهور الحاجة إلى إستحداث آليات مختلفة من أجل دعم المؤسسات الناشئة وتوفير وسائل الرعاية لها من أجل فرص نجاحها نشأت فكرة حاضنات الأعمال ولاقت التأييد منذ نشأتها، ويرجع تاريخ أول حاضنات الأعمال إلى أول مشروع تمت إقامته

بمركز الأعمال المعروف بإسم (Batavia Industrial Center) بنيويورك بالولايات المتحدة الأمريكية عام 1959،

وحسبالمرسومالتنفيذيرقم 78/03 المؤرخ في25فيفري2003

المتضمنالتعريفبنظامأنواعاحاضناتالأعمالوالهيئاتالعامةو المنظماتالتيسيرها،فقدتكونحاضناتالأعمالعامةأوخاصة،مؤسسةصناعيةأوآجاريةمؤسسةهادفةللربحأوغيرهادفةللربح،حيثيحددعددالمؤسساتالصغيرةداخلحاضنةمايبن20إلى50مؤسسة،فكلمازادعددالمؤسساتكلمصاعبتأديارتها،لكنفيئفسالوقتيساهمفيالرفعمنردوديةالحاضنةوتتخرجالمؤسسةالمحتضنةبعد18إلى36شهرأمانالنسبةلعمليةتمويلهذهالمؤسساتعندطريقحاضناتالأعمالالجزائرفلهاعدةأشكالمنهامساعداةالعمومية(محلية،وطنية،ودولية)،الإيراداتالمتعلقةبالعقارات(الإيجار)،الإيراداتالمتعلقةبخدماتمعيئة،ومناهيالكوالياتالتيتقومبدموترقيةالمؤسساتالناشئةفيالجزائرند:

- وكالةترقيةوعدمالإستثمار: APSI والنياستبدالبالوكالةالوطنيةلتطويرالإستثمار ANDI

لكنهالمتحققالأهدافالمرجوةوذلكلعدةأسبابمنهامركزيةهيكلهافيالعاصمةالأمرالذيصعبتدققالمعلومات، وعدمتحديدسياساتواضحة.

- الوكالةالوطنيةلدموتشغيلالشباب : ANSEJ

والتيالهدفمنهامساعدةفئةالشبابعلإنشاءمؤسساتصغيرةوالتبديروهاثاساهمفيخفيضمعدلالإبطالالكتالنتانجلمتصلاإلأهدافالمسطرةلعدةأسبابمنهاضعفالمعلوماتوإضمانالقرض.. إلخ.

- مركزدمالصناعاتوالمؤسساتالصغيرةوالمتوسطةفيمدينةوهران(الغريالجزائري): حيثيقتدرعددالمؤسساتالصغيرةوالمتوسطةفيمدينة

وهران ب12367مؤسسة،ولهذاالسببإنشاءالمركزالجهوفيإطارالبرنامجالأورومتوسطي MEDA

حيثيهدفهذاالأخيرإللمنحفرصةتطويرمؤسساتالمستثمرينوالمعامليناإقتصاديينوإضمانتأهيلها.

خاتمة

لقد برز إهتمام الجزائر مؤخرا بالمؤسسات الناشئة وأدركت حجم الرهان من خلال تيسير كل الإجراءات والسبل للنهوض بهذا القطاع المعول عليه لدفع عجلة التنمية الاقتصادية وتحقيق الثروة وتوفير مناصب الشغل للشباب الجزائري، إلا أنه رغم الجهود الكبيرة المبذولة لتطوير وترقية المؤسسات الناشئة من خلال إستحداث هيئات لتمويلها وهيئات لدعمها ومرافقتها، لا يزال هذا القطاع الحساس والحيوي بعيد عن المراحل المتقدمة التي بلغتها بعض الدول، ويعاني من عدة مشاكل وصعوبات تعيق أداءه ومستقبله وذلك نظرا لحدائته ونقص خبرته وضعف تأهيله

المراجع:

REDJEB, L., ZERROUGUI, R., & YAHIABEY, N. (2020). Adopting business incubators to support small and medium enterprises, an essential entry point for the success of country's economic development path. *Journal of Economic Growth and Entrepreneurship*. . 4. 4(2), pp. 15-32.

بوقفة عبد الهادي. (2022). دور حاضنات الأعمال في دعم وتمويل المشاريع الناشئة في الجزائر. *Journal of Management, Organizations and Strategy*, 4(1)، الصفحات 96-108.

خير لدين مخلوف ، و بحشاشي رابع . (2022). الفشل المالي في المؤسسات الناشئة وسبل مرافقتها للحد من تعثرها المالي: دراسة تحليلية لمجموعة من المؤسسات الناشئة في الولايات المتحدة الأمريكية . *مجلة دراسات وأبحاث اقتصادية في الطاقات المتجددة*، 9(2)، الصفحات 112-136.

سمهان بن لعلام ، و كريمة بنان. (2022). المؤسسات الناشئة في الجزائر الواقع التحديات وفرص الانطلاق، *مجلة الدراسات الاعلامية والاتصالية*. 2(2)، الصفحات 12-21.

قادة بحيري ، و فاطمة الزهراء كرفيس. (2023). التحفيزات الجبائية والتمويلية لصالح المؤسسات الناشئة في الجزائر مع الإشارة الى صندوق المؤسسات الناشئة. *مجلة آفاق علوم الإدارة والاقتصاد*، 7(1)، الصفحات 191-205.

ليندة دراني . (2022). استراتيجيات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر كرهان للحد من البطالة. *مجلة الدراسات القانونية*، 8(2)، الصفحات 151-165.

مروى رمضاني ، و كريمة بوقرة . (بلا تاريخ). تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر (نماذج لشركات ناشئة ناجحة عربيا). *حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية*، 7(3)، الصفحات 275-289.

مصطفى بورنان ، و علي صولي. (2020). الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول فنجاح المؤسسات الناجحة). *مجلة دفاتر اقتصادية*، الصفحات 131-148.

هشام بروال ، و جهاد خلوط . (2017). التعليم المقاولاتي وحتمية الابتكار في المؤسسات الناشئة . *مجلة معهد العلوم الاقتصادية*، 3(20)، الصفحات 11-24.

ياسين ميموني ، سفيان بوقطاية ، و منى بسويح . (2021). اشكالية خلق وتطوير المؤسسات الناشئة في الجزائر. *مجلة البحوث الادارية والاقتصادية*، 5(1)، الصفحات 12-20.

استراتيجية المحيط الأزرق: فرص جديدة للتوجه بنمطية الأعمال السياحية نحو المؤسسات الناشئة _دراسة حالة شركتي: South west Airlines للطيران وسلسة

فنادق CitizenM

الاسم الكامل للباحث	قوفي سعاد	زايد صفاء
البريد الالكتروني	doajsou@gmail.com	Safa.zaiditeb@gmail.com
الهاتف	0555394772	0661899899
الدرجة العلمية	أستاذ محاضر قسم أ	طالبة دكتوراه
الجامعة	جامعة أم البواقي	جامعة أم البواقي

الملخص

هدفت هذه الدراسة إلى تحليل دور استراتيجية المحيط الأزرق في التغيير من نمطية الأعمال نحو تبني روح المخاطرة لإنشاء أو تطوير مؤسسات ناشئة، هذه الأخيرة كبديل للمشاريع التقليدية، وذلك من خلال المرور على خبرات شركات سياحية عالمية: ساوث ويست إيرلاينز للطيران وسلسلة فنادق (المواطنون المتنقلون عبر العالم) لواقع وامكانيات اتباع مثل هذه الاستراتيجية، كما هدفت هذه الدراسة لتقديم مداخل مقترحة لتبني استراتيجية بدل المحيطات الحمراء؛

توصلت الدراسة من خلال الاطلاع على الأدبيات وكذلك تجربي الشركتين السياحيتين الناجحتين في خلق محيطات زرقاء، لتخلص في الأخير إلى أن استراتيجية المحيط الأزرق تقوم على ابتكار القيمة، وهذا ما يتوافق مع مفهوم المؤسسات الناشئة، مما يعني أنهما يصبان في نفس المعنى، وأن للأولى أبواب عدة كاستراتيجية سماع صوت الزبون، التمكين، المسؤولية الاجتماعية، البحث والتطوير والأسواق الافتراضية، فبفتح أحد هذه الأبواب بطرق ذكية على غرار المنافسين الآخرين نكون قد تجاوزنا مرحلة المحيطات الحمراء إلى سوق غير مطروقة سابقاً، وخلقنا طلباً وفرصاً لأعمال.

الكلمات المفتاحية: استراتيجية المحيط الأزرق، المؤسسات الناشئة، شركة ساوث ويست إيرلاينز ، سلسلة فنادق CitizenM.

Summary:

This study aimed at analyzing the role of the blue ocean strategy in changing from the business model towards adopting the spirit of risk to establish or develop emerging institutions, the latter as an alternative to traditional projects, by going through the experiences of international tourism companies: Southwest Airlines and a hotel chain (citizens moving around the world) of the reality and possibilities of following such a strategy, and this study also aimed to provide suggested approaches to adopting a strategy instead of red oceans;

The study concluded by examining the literature as well as the experiences of the two successful tourism companies in creating blue oceans, to finally conclude that the blue ocean strategy is based on value innovation, and this is consistent with the concept of emerging enterprises, which means that they have the same meaning, and that the first has several doors. As the strategy of hearing the voice of the customer, empowerment, social responsibility, research and development and virtual markets, by knocking on one of these doors in smart ways similar to other competitors, we will have passed the stage of red oceans to a previously uncharted market, creating demand and business opportunities.

Keywords:

strategy, blue ocean, startups, Southwest Airlines, CitizenM hotel chain.

1- مقدمة:

رغم أن بعض المحيطات الزرقاء نشأت بعيداً وراء حدود الصناعة الحالية، فإن معظمها انبثق ضمن المحيطات الحمراء من خلال توسيع حدود الصناعة السائدة، فالذي يميز المؤسسات التي نجحت في خلق المحيطات الزرقاء هو ارتكازها على مفهوم ابتكار القيمة بالاختلاف عن المنافسين وعنا الفضاء التنافسي التي تحتدم فيها المنافسة؛

تعتمد صياغة استراتيجية المحيط الأزرق على أساس إبتكار القيمة من خلال تحديد المسار الملائم عن طريق إكتشاف عناصر جديدة مختلفة عن المنافسين، وحذف العناصر المعتمدة للخروج من الأسواق الحمراء، و سيتم في دراستنا هاته عرض بعض قصص النجاح لشركات عالمية سياحية؛ إنتهجتنا نموذجاً إستراتيجياً مختلفاً لإبتكار القيمة في مجال أعمالها. وحققتنا انتصار على منافسيها.

تتجلى أهمية الدراسة في تناولها للموضوعين المهمين للمؤسسات على المستويين النظري والتطبيقي

(استراتيجية المحيط الأزرق والمؤسسات الناشئة)، وذلك في ظل التحديات المتزايدة التي تواجهها المؤسسات في عصرنا الحالي؛ حيث أصبح من الصعب الاحتفاظ باستراتيجية تنافسية لمدة أطول، يضاف إلى ذلك اتجاه العديد من المؤسسات العالمية في وقتنا الحاضر إلى تبني المنظومة الفكرية غير التقليدية، علنحويعكس الحاجة الماسة للمؤسسات التي التفكير بالابتكار روح المخاطرة باعتماد استراتيجية المحيط الأزرق؛

سنحاول من خلال هذه المداخلة إلقاء الضوء على هذه الاستراتيجية ودورها في هذا المجال محاولة الإجابة على التساؤل الرئيسي التالي:

كيف يمكن لممارسة استراتيجية المحيط الأزرق من التوجه بنمطية الأعمال السياحية نحو انشاء أو تطوير المؤسسات الناشئة تحديدا في شركتي ساوث وست إيرلاينز للطيران وسلسلة فنادق (المواطنون المتقلون عبر العالم)؟

وسيتم الإجابة على الإشكالية سابقة الذكر من خلال التطرق الى المحاور التالية:

✓ الإطار المفاهيمي لاستراتيجية المحيط الأزرق؛

✓ المؤسسات الناشئة في التشريع الجزائري؛

✓ دراسة حالة شركتي: South west Airlines للطيران وسلسلة فنادق CitizenM

2- الإطار المفاهيمي لاستراتيجية المحيط الأزرق

سننطلق هاهنا الى مفهوم استراتيجية المحيط الأزرق، وإلى تبيان الفروقات الموجودة بينه وبين نظيره الأحمر، وكذا أبعاد هذه الاستراتيجية وما أخذها

2 . 1- المفهوم العلمي والعملية لاستراتيجية المحيط الأزرق

إن إيجاد الأسواق الجديدة والتخصص فيها يقودنا إلى التخلي عن نماذج المحيطات: المحيطات الحمراء والمحيطات الزرقاء، حيث تمثل المحيطات الحمراء والصناعات الموجودة اليوم، "حيث حدود الصناعة محددة ومقبولة كما هي، وقواعد اللعبة معلومة. هنا تحاول المؤسسات ان تتفوق على منافسيها للوصول إلى أكبر حصة من الطلب الموجود. ومع ازدياد حدة المنافسة

السوقي، تتضاءل فرص النمو وتحقيق الربح، وتصبح المنتجات مجرد سلع متشابهة، فتتحول المنافسة الشرسة إلى محيط دموي. " (حمزة، وقصاي، 2021)، ص: 120؛ وعلما لعكس منذ كنفنا المحيط بالزرقاء تحدد من خلال فتح مساحة سوق غير مطروقة سابقا، وخلق الطلب وفرصا لأعمال.

"تستمد إستراتيجية المحيط الأزرق تسميتها من المحيط الأزرق (Blue ocean)، ليس المحيط بمعنى البيئة (environment)، وإنما بمعنى البحر، ورغم أن مصطلح المحيط الأزرق جديد، غير أن فكرته وممارسته قديمة وموجودة في عالم الأعمال كنوع من أنواع التفكير الاستراتيجي. وكان أول استعمال للمصطلح من طرف العالمين (Kim Chan & Renée Mauborgne) بعد نشرهما لكتابهما المعنون ب: استراتيجية المحيط الأزرق Blue ocean strategy سنة 2005، ولقد كان الكتاب أحسن مؤلف في الاستراتيجية سنة 2005. وحصل على العديد من الجوائز من بينها جائزة الكتاب الأكثر مبيعا في العالم سنة 2005؛

يعرف (كيم وموبورن) إستراتيجية المحيط الأزرق بأنها: كل الصناعات غير الموجودة اليوم، والتي تتمثل في فضاء السوق المجهول الذي لم يتم اكتشافه لغاية الآن، أو هو الذي لم يصل إليه المنافسون؛

فيرى الكاتبان أن الكثير من الصناعات لم تكن موجودة قبل 100 سنة، مثل: صناعة السيارات، الطائرات، الحواسيب... وغيرها، كما أنه قبل 30 سنة لم تكن نسمع عن الانترنت، الهواتف النقالة... وغيرها، فهي كانت قبل ظهورها محيطات زرقاء". (سالم، 2020)، ص: 74

" ان منحنا القيمة في المحيط الأزرق يجب أن يكون مفردا عن بقية منحنيات المنافسين (رحال؛ بوزيدي، 2010)، ص: 12

رغم أن بعض المحيطات الزرقاء نشأت بعيدا وراء حدود الصناعة الحالية، فإن معظمها انبثق ضمن المحيطات الحمراء من خلال توسيع حدود الصناعة السائدة، فالذي يميز المؤسسة التي تبحث في المحيطات الزرقاء هو ارتكازها على مفهوم ابتكار القيمة بالاختلاف فعنا لفضايات التنافسية التي تحتدم فيها المنافسة.

الجدول رقم 1: الفرق بين المحيط الأحمر والأزرق

إستراتيجية المحيط الأزرق	إستراتيجية المحيط الأحمر
فتح أسواق جديدة .	يتم التنافس في الأسواق الحالية.
جعل المنافسة غير ممكنة.	التركيز على المنافسة.
البحث وخلق طلب جديد لم يكن موجودا.	إستغلال الطلب الحالي.
إلغاء المقايضة بين التكلفة والقيمة.	المقايضة بين التكلفة والقيمة.
تبني التمايز وتخفيض التكاليف معا من قبل الشركة.	تبني تخفيض التكلفة أو التمايز من قبل الشركة ككل.

المصدر: (عبيدات، 2021)، ص: 432

إننا مؤسسة ترغب في الخروج من المحيط الأحمر لا تريد الوقوع في مأزق عدم نمو الطلب، لذا تقوم بطرحا لتساؤلاتي : كيف تتمكنا المؤسسة من زيادة حجم المحيط الأزرق الذي يوجد؟ ولتحقيق هذا يتوجب على المؤسسة أن تتخذ ممارسات تقليدية، الأولى، والتكيفية مع اختلافات الدقيقة بين الزبائن في السوق .

لكن المؤسسة تخطط لإطار تحقيقه زيادة حجم محيطها الأزرق، عليها أن تأخذ مسارا معاكسا، فبدلا من التركيز على الزبائن، عليها أن تنظر إلى الغير الزبائن، وبدلا من التركيز على الفروق بين الزبائن عليها أن تبتني عملها على القواسم المشتركة القوية للقيمة بالنسبة للزبائن، "وبدلا من التركيز على هزيمة المنافس، يتم التركيز على جعل المنافسة أمرا غير مطروح، من خلال خلق فقرة في القيمة بالنسبة إلى المستهلكين، ومن ثم فتح مساحة سوق جديد غير مطروقة" (طالب؛ البناء، 2012)، ص: 56.

"إن مؤسسة كروزكولورز أحدثت ثورة في صناعة الملابس، حيث قدمتها نواعا كثيرة للملابس ليتمكن من التسهيل توفيرها من مصادر أخرى، مثلا لقمصان ذات الألوان والتصميمات الأفريقية، ولقد استهدفت المواطنين الأمريكيين من أصل أفريقي، ولكنها حققت قفزات كبيرة، وهي أكثر المؤسسات أهمية في أمريكا." (الحنان، 2006)، ص: 783.

2 - 2. أبعاد استراتيجية المحيط الأزرق

وضح كل من (Kim & Renee) أبعاد استراتيجية المحيط الأزرق فيما يلي:

● الاستبعاد:

"يعني أن نحذف شيئا ونستبدله بآخر جديد (مثل استبدال لوحة المفاتيح PC بلوحة افتراضية أي باد (سالم، 2020)، ص: 76)

"تسعى منظمات الأعمال إلى استبعاد أو إخفاء بعض العناصر التي تراها غير ضرورية في عملها، والتي من شأنها أن تؤدي التخفيض النفقات إلى أدنى حد ممكن، دون التأثير على مستويات حجم المبيعات والجودة، لذلك يمكن النظر إليه على أنها استبعاد بعض العمليات غير النافعة أو التي لا تخدم العمل ولا تقدم أي منفعة للمنظمة أو للعملية الإنتاجية من أجل زيادة كفاءة وفعالية العملية الإنتاجية مع الاحتفاظ بنفس الحجم من المبيعات والأرباح، وتقليل التكاليف وحجم الاستثمار، بما يحقق تقدم المنظمة وتميزها عن منافسها مع ضرورة امتلاكها لكشوف كاملة لكل الموارد والأعمال." (عديلة، 2020)، ص: 202

● التقليل:

ويعني تقليص أو تخفيض بعض إجراءات العمل التي تراها المنظمة غير ضرورية أو غير مبررة، مما ينعكس بدوره على تخفيض النفقات والمصروفات التي لا مبرر لها، الأمر الذي يسهم في تقليل حجم التكاليف مع ثبات الأرباح المحققة؛ كأن تقلل من بعض الخدمات المقدمة للزبائن غير الضرورية والمبالغ فيها؛ أو التخلص من بعض الأفكار عديمة الجدوى أو مستحيلة التنفيذ، وإن كانت جيدة اقتصاديا وماليا وفنيا واجتماعيا وأخلاقيا، أو تقليل جميع التطبيقات المضرة بالبيئة الداخلية والخارجية للمؤسسة من أجل تمييزها عن منافسها." (عديلة، 2020)، ص: 202

● الزيادة:

ويقصد بها إضافة بعض المواد والإجراءات ذات القدرة على زيادة وتحسين مستوى جودة المنتجات المقدمة للزبائن، إذ يمكن للمؤسسة أن تحقق نموا سريعا عند وجود توسع ملحوظ في بعض أهداف الأداء والتي عادة ما يكون معدل مبيعاتها أو حصتها السوقية بمستوى أعلى من الزيادة العادية، وبما يؤدي إلى زيادة مستوى حجم الأرباح المتحققة وتوسعها بالشكل الذي ينعكس إيجابا على شهرتها وسمعتها محليا ودوليا، مما يمكنها من جذب زبائن جدد وإداريين ذوي كفاءة عالية. (سالم، 2020)، ص: 76

● الابتكار

بعد إحدى الصفات المميزة للمؤسسات المتقدمة في البيئات المتغيرة، ويعني تحويل الأفكار الإبداعية الخلاقة إلى مخرجات مفيدة، أو هي فكرة أو ممارسة جديدة أو تعبير جديد بالنسبة للفرد الذي يتبناها، لذلك فإن المؤسسات المبدعة هي التي تكون قادرة على الابتكار والتجديد، أو تكون قادرة على أن تطور طرق جديدة للعمل أو تقدم حلولاً مبتكرة للمشاكل، بحيث تتحول مخرجاتها إلى منتجات مفيدة.

الشكل رقم 1: اطار العمل للتحركات الاربعة في استراتيجية المحيط الازرق

الزيادة ما هي العناصر التي يجب زيادتها في الصناعة؟	الاستبعاد ما هي العناصر التي يجب استبعادها في الصناعة؟
الابتكار ما هي العناصر التي يجب ابتكارها في الصناعة؟	التقليص ما هي العناصر التي يجب تقليصها في الصناعة؟

المصدر: (عبيدات، 2021)، ص: 440)

2-3- مأخذ استراتيجية المحيط الأزرق:

كأي استراتيجية فإن لاستراتيجية المحيط الأزرق مخاطر أهمها:

- إمكانية التقليد من الغير؛ كما إمكانية أن يكون المنافس في القطاعات الواسعة منافس حاليين، وإما أن يكون منافس محتمل غير غنيتوسيعا عدتهم؟) -320
- "احتمال الاختفاء المفاجئ لشرائحها السوقية بسبب التغيرات التكنولوجية أو التغيرات التي تطرأ على أذواق المستهلكين والعملاء، كما أنه لا يستطيع المؤسسة التي تبني التركيز الانتقالي بسهولة الشريحة أخرى، نظرا لتركيز مواردها وكفاءاتها على شريحة واحدة أو شرائح قليلة" (نصيب؛ شايب، 2003)، ص: 13.

2-4 - المدخل المقترحة لاستراتيجية المحيط الأزرق

يجب الفهم بعمق ان استراتيجية المحيط الأزرق تقوم على ابتكار القيمة وهذا ما يتوافق مع تعريف المقاولاتية، وعليه فاستراتيجية المحيط الأزرق لديها مداخل يمكن أن نشير للبعض منها فيما يلي:

البحث والتطوير

في ظل الظروف التنافسية لم يعد الابتكار مقتصر على المؤسسات الكبيرة والتي كانت تنظر اليه على أنه عملية التوصل الى الاختراق؛ أي التقدم المفاجئ الذي يغير القطاع، السوق والمنتج، بل تعدى الى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تنظر الى الابتكار بمفهوم التحسين. (نجم، 1999)، ص: 9).

إن التطوير هو مفتاح الاقتصاد المعرفي، وعادة ما تنوع النشاطات التي تشملها البحوث والتطوير من تصميم وظيفي، تنظيم، المنتجات الموجهة للاستهلاك، بحوث التسويق. الخ

في هذا الصدد نشير أنه قامت مؤسسة (دل) بابتكار أسلوب جديد لبيع الحاسبات الشخصية عن طريق البريد، "وانفردت مؤسسة تويو يو أس بأسلوب جديد لبيع اللعب من خلال محلات الخصم الكبير، كما ابتكرت مؤسسة وول مارت مفهوم المتاجر الكبيرة التي تبيع وفق خصومات وأسعار منخفضة" (هيل؛ جونز، 2001)، ص: 131).

سماع صوت الزبون:

إن تسويق العلاقات يعبر عن المناهج التي تسعى المؤسسة من خلالها إلى التوجه نحو زبائنهم، وبناء علاقات طويلة معهم، سواء كانوا الزبائن مستهلكين أو موردين أو موزعين أو عمال المؤسسة ذاتهم، وهذا كله من أجل إرضائهم عن طريق معرفة تطلعاتهم، والتعاون معهم لتحقيق الأهداف المشتركة وبالتالي كسب ولائهم. (بنجروة، 2012، ص: 178).

يعد موضوع سمعة الزبون من الموضوعات الحديثة نسبيًا في الفكر الإداري، إذ ينال الاهتمام الكثير من المؤسسات على اختلاف أنواعها، ويتضمن التقاطع بوسائل متنوعة تتضمن مقابلات الزبائن، وجماعات التركيز والبحوث الانثوغرافية. (جثير؛ العامري، 2012، ص: 120).

هذه المنهجية تعدّ للوصول إلى الفهم العميق للزبون وتفضيلاته الحالية والمحتملة، بما يمكن للمسوقين من استخدامها لتطوير علاقات قوية، وإشراك الزبون في استراتيجية المؤسسة الرامية لتلبية ما يريده، "ووفقًا لتصورات الزبون فإن هناك خمسة مصادر للميزة ألا وهي: الكلفة، النوعية، الاعتمادية، المرونة والابتكارية". (باشراحيل، 2005، ص: 328).

المسؤولية البيئية والاجتماعية:

من الواضح أن العمليات التي تقوم بها المؤسسات الاقتصادية تنتج عنها آثار خارجية كثيرة ما تتسبب في إحداث مشاكل واختلالات بيئية (ثقب الأوزون، الاحتباس الحراري، استنزاف الموارد البيئية)، لذلك توجب الاهتمام بمفهوم التنمية المستدامة التي تأخذ بعين الاعتبار القيود البيئية.

"يستخدم مصطلح المسؤولية البيئية للتعبير عن الالتزامات الملقاة على عاتق المؤسسة لإنجاز مجموعة من الأهداف لصالح المجتمع، يترتب عليها قيام المؤسسة الاقتصادية بمجموعة من العمليات البيئية". (الغزاوي، النقار، 2007، ص: 137).

إن المسؤولية البيئية تندرج ضمن ما يسمى بالمسؤولية الاجتماعية، ذلك أن هذه الأخيرة هي مفهوم أعمق من العمل الخيري، تتطلب الأخذ بعين الاعتبار الآثار الخارجية لنشاط المؤسسة على المجتمع والبيئة.

التمكين:

"إن الفكر التقليدي لقائم على نظرية التفويض لم يعد مناسبًا لمعالجة قضايا عالم اليوم بسبب تعرض المؤسسات المعاصرة للتحديات تجسيمية تستوجب منها التغيير في الفكر الإداري وممارساتها، والتوجه إلى إيجاد بيئة للأفراد العاملين، ومنحهم مساحة واسعة من الديمقراطية من أجل تعاملهم مع التغييرات النظرية بشكل فوري، ويتجسد ذلك في استراتيجيات التمكين التي تتجاوز حدود المؤسسات المتحكمة إلى المؤسسات المتمكنة. (محمد، 2011، ص: 111).

"التمكين يعني منح العاملين كل ما يحتاجون إليه من معلومات ووسائل حياتية لازمة من أجل قيامهم بأعمالهم، وهو ما يعنى مشاركتهم في قوة اتخاذ القرار وتنفيذه، ومن ثم نقل قوة اتخاذ القرار بشكل كامل إليهم، مع ملاحظة تحميلهم مسؤولية هذه القرارات" (بريس، 2012، ص: 6).

يمكن التمكين من تحسين تنافسية وإنتاجية المؤسسة من خلال خلق أفضلية للعاملين لتحقيق أهداف المؤسسة، من خلال مشاركتهم في وضع هذه الأهداف.

3 - المؤسسات الناشئة في التشريع الجزائري

يرتكز مصطلح المؤسسات الناشئة على كل منظمة ترتبط بأفكار إبداعية وتكون حديثة النشأة، وقد أخذت مساحة كبيرة من اهتمام المتخصصين في مجال المقاولاتية و يمكن تحديد أهم التعاريف في:

"عرفها Eric Ries" أحد رواد الأعمال على أنها: منظمة مصممة لخلق شيء جديد، في ظل ظروف عدم اليقين الشديد، بغض النظر عن حجمها أو قطاع نشاطها. تعتمد على الابتكار لنموها وتطورها" (Eric. 2011. P8)؛

تعتبر المادة (21) من القانون 02/17 المؤرخ في 10/01/2017 المتعلق بالقانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية رقم 02 الصادرة بتاريخ 11 جانفي 2017، أول نص صريح ذكر فيه مصطلح المؤسسات الناشئة في التشريع الجزائري، ومن هنا انطلقت الجزائر في صياغة المنظومة القانونية الملائمة لتطوير النظام البيئي المقاوطني وتسهيل إنشاء وتطوير المؤسسات الناشئة.

وقد عرّف المرسوم 254/20 المؤرخ في 15/09/2020 المتعلق بإنشاء اللجنة الوطنية لمنح علامات المؤسسات الناشئة والمؤسسات التليبتكرو والحاضنات وتوحيدها وتسهيلها وتشكيلتها وسيرها الجريدة الرسمية رقم 55 الصادرة بتاريخ 21 سبتمبر 2020، في مادته الحادية عشر (11) المؤسسات الناشئة كما يلي:

تعتبر مؤسسة ناشئة، كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري، وتحترم المعايير الآتية:

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

ينقسم العمل المقاوطني للمؤسسات الناشئة إلى داخلي وخارجي، الأول يتعامل فيه الريادي مع الموارد الداخلية التي تمتلكها المنظمة "أما الثاني يمثل الابتكار خارج حدود المنظمة ضمن شبكات خارجية كالمناولات والتحالفات الاستراتيجية" (Christensen; 2004, p. 304)

وفي الجدول التالي أهم الفروقات الموجودة بين الأعمال النمطية الصغيرة التقليدية ونظيرتها الريادية

الجدول رقم 2: معايير التفرقة بين الأعمال النمطية الصغيرة التقليدية ونظيرتها الريادية

مشاريع ريادية مقاوالتية	مشاريع صغيرة ومتوسطة تقليدية
في معيار عدد العمال صغيرة أو متوسطة، لكن في معيار المداخيل كبيرة جدا؛	في معيار عدد العمال والمداخيل صغيرة أو متوسطة؛
لها آفاق نمو واسعة، هدفها هو تدمير السوق السائد للتموقع، تركز على الأعمال الالكترونية؛	ليس لها آفاق نمو (المقاهي، الحلقة الخ؛ تعمل من أجل تلبية الحاجات الحالية للفرد والعائلة؛
تشكل من (10-20) بالمئة من المجموع العام للمشاريع الصغيرة والمتوسطة؛	تشكل من (80-90) بالمئة من المجموع العام للمشاريع الصغيرة والمتوسطة؛

تعاين من مشاكل التمويل، نقص المعلومة، قلة الخبرة... الخ، ولا تستطيع تكييف منتجاتها	لديها موارد استثمارية ضخمة ومناخ محابي للابتكار، ولها مرونة مطلقة اتجاه تغيرات المحيط؛
مشاريع مهتلكة مقلدة ليس فيها قيمة مضافة؛	تقوم على ابتكار منتجات جديدة أو طريقة جديدة في تقديم المنتج وتسويقه؛

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على: (فوي، 2017، الصفحات 13-15)

وفي هذا الخصوص تجدر الاشارة أن الجزائر تأتي في المرتبة السادسة (06) إفريقيا خلال سنة 2022 ب 110 مؤسسة ناشئة حسب موقع <https://www.startupranking.com>، "في حين أكد موقع jeuneafrique عبر مقال للصحفي Maureen Songn، بأنه منذ بداية عام 2021، من بين 3516 طلبًا، تحصلت 751 شركة جزائرية على «علامة مؤسسة ناشئة»، وفقًا لما ذكره نور الدين عوضة، وهو المدير العام لمديرية الشركات الناشئة وهياكل الدعم بوزارة المؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة في تقرير للوزير الأول" (Songn, 2022)

4 - دراسة حالة شركتي: South west Airlines للطيران وسلسلة فنادق CitizenM

ستحدث في هذا المقام عن كيفية توجه شركتين سياحيتين - أحدهما مختصة في الطيران والثانية في الفنادق نحو زيادة الأعمال عن طريق استراتيجية المحيط الأزرق.

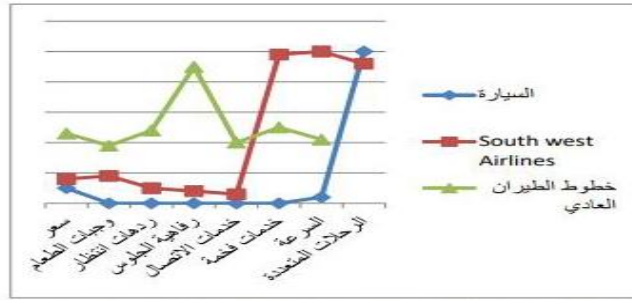
4.1 دراسة حالة شركة: South west Airlines

"ابتكرت ساوث ويست إيرلاينز محيطًا أزرقًا خاصًا بما وحدها عندما استطاعت أن تجمع بين تصورين مختلفين لدى العملاء؛ بين سرعة السفر بالطائرات ورخص السفر بالسيارات، فلبست هذه الشركة عناصر محددة التزم بما أغلب المنافسون، بينما زادت من عناصر أخرى أهملها المنافسون؛ فقدمت فوائد غير مسبوقه للمسافرين بالطائرات وحققت قفزة في القيمة المبتكرة بنموذج أعمال قليل التكاليف، إذ ركزت الشركة على ثلاث عناصر أساسية في منحى القيمة هي: الخدمة الحميمية، والسرعة، ورحلات مباشرة متعددة، وبذلك استطاعت ساوث ويست إيرلاينز تسعير رحلاتها بما يقارب رحلات السيارات لأنها لم تستثمر في وجبات الطعام أو الصالات الفاخرة، وهذا يجعل منحى القيمة الذي يصور المحيطات الزرقاء مخالفًا للمألوف تمامًا. (كيم؛ موبون، 2005، ص: 4).

وبالنظر إلى منحى القيمة للشركة (شكل رقم 2) نلاحظ أنها تختلف عن بقية المنافسين حيث تتوافق مع بعض المحاور الثلاث الضرورية لإستراتيجية المحيط الأزرق هي: (عبيدات، 2021)، ص: 441، 442)

➤ **التركيز:** لكل إستراتيجية تركيز يوضحها منحى القيمة للشركة، وبالنظر إلى منحى القيمة الخاص بالشركة يمكن أن نرى بوضوح أنها تركز على ثلاث عناصر وهي: (الخدمة الودية، السرعة والرحلات المتعددة)، حيث تمكنت الشركة من تسعير رحلاتها بما يقارب نقل السيارات وفي المقابل لا تقوم بالاستثمار الإضافي في الوجبات، الصالات الفاخرة ورفاهية الجلوس، وعلى النقيض من ذلك تستثمر الشركات المنافسة في جميع العوامل التنافسية لصناعة الطيران مما يجعل الأمر أكثر صعوبة بالنسبة لهم لمطابقة الأسعار.

الشكل رقم 2: منحى القيمة لشركة ساوث ويست إيرلاينز



Source : W.Chan Kim and Renée Mauborgne .(2005) .*Blue Ocean Strategy - How to create uncontested market space and make competition irrelevant* .London: Macat International Ltd. P38

➤ **الاختلاف:** هناك تشابه بين معظم الشركات في ما يخص تقديم الوجبات والصالات الفاخرة فمن ناحية تطوير نسيج الإستراتيجية تجد الشركات ذات الاستراتيجيات المتشابهة تمتلك منحنيات قيمة متطابقة تقريبا، وبالتالي يمكن تلخيصها في تطوير نسيج إستراتيجية واحد مع منحني قيمة واحد لكن منحني القيمة لإستراتيجية المحيط الأزرق تكون مختلفة ومنفصلة من خلال التحركات الأربعة أي الاستبعاد، التقليل، الزيادة والابتكار.

➤ **شعار جذاب:** تتميز الإستراتيجية الجيدة بشعار واضح وجذاب، (سرعة طائرة بسعر سيارة كلما احتجت إليها) هذا هو شعار شركة الخطوط الجوية ساوث ويست ايرلاينز وهو شعار جذاب. فالشعار لا يجب أن يكون مجرد وصف جيد ورسالة واضحة، بل يجب أن يعبر عن مزيج القيمة الذي تقدمه الشركة بكل صدق، وإلا سيفقد ثقة العملاء واهتمامهم، ومن معايير الاختيار الفاعل للإستراتيجية وقوتها أصالة الشعار الذي يلخصها لعملائها).

4. 2. دراسة حالة فنادق CitizenM

سنلخص الحديث عن تجربة سلسلة الفنادق CitizenM في تحولها نحو استراتيجية المحيط الأزرق في التالي : (مداح، والعيداني، (2020)، ص - ص: 276 (282 .

تعتبر CitizenM سلسلة فنادق جديدة تم إفتتاح أول فنادقها سنة 2008 بمدينة أمستردام بهولندا، تمكنت هذه الشركة والتي تعود ملكيتها لكل من Michael Levie و Rattan Chadha من التعرف على فئة جديدة من المسافرين الدوليين، ونتيجة لذلك، ابتكرت علامة تجارية للفنادق التي تركز على أن توفر لهم الرفاهية بأسعار معقولة، وحاليا تضم السلسلة 20 فندقا موزعة عبر أكبر مدن العالم بقارات أوروبا وأمريكا وآسيا .

عن خطوات تبنى شركة CitizenM لإستراتيجية المحيط الأزرق، قام المؤسسان بالبحث عن مواطن الإبداع في هذا المجال، حيث تم البدء في إطلاق سلسلة فنادق مختلفة عن ما هو سائد في صناعة الفنادق بتقديم قيمة مبتكرة غير مسبقة، واستهداف المناطق مناسوق التي تحقق نموا عاليا.

تم تحديد من هم العملاء المستهدفون لتتم إعادة بناء حدود السوق بخلق مساحة جديدة من السوق تلي حاجياتهم ورغباتهم، ويتشكلون أساسا من الأشخاص الذين يقومون بالترحال والسفر باستمرار، لكنهم يفضلون الإقامة في ظروف مريحة، أطلق عليهم "المواطنون المتنقلون عبر العالم "mobile citizens of the world" ، وعلى هذا الأساس تم تسمية سلسلة الفنادق باسم "CitizenM" ويدخل ضمن هؤلاء كلا من فئة الرحالة والمستكشفين والباحثين عن الإطلاع على الثقافات والمعالم السياحية المختلفة، إضافة إلى فئة هواة التسوق في مختلف مدن العالم وفئة كثيري التنقل عبر العالم لتأدية مهام مرتبطة بأعمالهم، ولكن هؤلاء ليس لديهم الميزانية الكافية أو الرغبة في إنفاق أموال كبيرة للنزول بفنادق فخمة ذات 5 نجوم، كما أن الفنادق ذات 3 نجوم رغم أنها لا تكلفهم كثيرا إلا أنها لا تلي غالب متطلباتهم ورغباتهم .

ومن الخصائص المشتركة بين هؤلاء أنهم غالبا لا يسافرون مع عائلاتهم، ولا يبقون داخل الغرفة طويلا

نظرا لانشغالهم خاصة أثناء النهار، كما أنهم يحتاجون إلى توفر جميع المستلزمات التي يحتاجونها في جو مريح وهادئ، وبالأخص النوم المريح ومشاهدة الأفلام والاستحمام الجيد، هذا إضافة إلى حاجتهم إلى التواصل مع العالم الخارجي عبر الهاتف وشبكة الإنترنت لمشاركتهم مختلف تجاربهم.

إن صناعة الفندق ككل تسبفي محيطات حمراء دامية حيث أن المنافسة جد شديدة يحاول فيها كل منافس التغلب على منافسيه ضمن نفس المجموعة الاستراتيجية، كما أن هذه الصناعة لا تتميز بالإبداع، وهنا جاءت الحاجة للاستثمار ضمن محيط أزرق بعيدا عن هاته المحيطات الحمراء وذلك بالتركيز على مجموعتين إستراتيجيتين رئيسيتين وهي الفنادق الفخمة ذات 5 نجوم والفنادق ذات 3 نجوم ومعرفة كيف يمكن إنشاء فئة جديدة من الفنادق توفر الفخامة والرفاهية، لكن مقابل أسعار مقبولة من خلال تخفيض التكاليف وزيادة القيمة للعملاء في آن واحد، لذا تم ضمن إطار العمل ذي الفعاليات الأربع تحديد العناصر أو العوامل التي تركز عليها صناعة الفندق والتي يجب إلغاؤها والعناصر التي يجب تقليصها والعناصر التي يجب الزيادة فيها والعناصر التي يجب إنشائها.

فحتى يمكن للشركة تخفيض التكاليف هناك عناصر تم حذفها لا تعتبر ذات قيمة بالنسبة للعملاء المستهدفين وتمثل هذه العناصر فيما يلي:

- تم إلغاء مكتب الاستقبال وخدمات التوجيه والإرشاد، حيث نجد في العادة أن النزلاء يشكلون طوابير متعبة ومزعجة عند دخولهم للفندق للحجز وكذلك عند خروجهم منه عند نهاية فترة إقامتهم؛

- تم التخلي عن المطاعم لأن فنادق CitizenM لها ثلاث واجهات تطل على الشوارع الرئيسية وهي

تواجد في مدن كبرى، وفي هذه المدن النزلاء يفضلون التجوال واختيار المطاعم بأنفسهم بحذف التجول

والتسليية والترفيه ودعوة بعضهم البعض لتناول الطعام؛

- تم الاستغناء عن البوابين وباقي أصناف الخدم التي تشتهر بهم صناعة الفنادق، وتم استبدالهم بنوع واحد من الموظفين وهم "السفراء" متعددو المهام.

كما تم تخفيض التكاليف بتقليص بعض العناصر إلى أدنى من المستوى المتعارف عليه في صناعة

الفندق دون أن يؤثر تقليصها على القيمة المقدمة للعملاء وأهمها:

- تم تخفيض التكاليف بزيادة عدد الغرف نتيجة تقليص مساحة الغرفة؛

- تم توحيد شكل ومساحة الغرف أي أنه تم التقليص من الأنواع المتعددة للغرف إلى نوع واحد، ويؤدي هذا إلى تقليص التكاليف الناتجة عن الامتناع عن النزول

بالفندق في حالة عدم توفر نوع معين من الغرف؛

وتمكنت المؤسسة من رفع القيمة المقدمة للعملاء من خلال الزيادة في مستوى بعض العناصر التي

فرضتها الصناعة القائمة وأهم هذه العوامل ما يلي:

- توفير سرير مريح ذو حجم ملكي، نافذة بحجم الجدار، مكان جيد للاستحمام، كما أن الغرفة مصممة

بطريقة فعالة وتحتوي على أهم المستلزمات في إطار رفاهية عالية وتكنولوجيا متطورة "smart luxury"، حيث تستعمل مفاتيح ذكية لفتح الأبواب وعن

طريق لوحة إلكترونية "MoodPad" يمكن التحكم في الستائر وجهاز التلفزيون ودرجة حرارة الغرفة؛

كما يمكن تغيير لون وشدة الإنارة، وتحتوي الغرفة على أثاث فاخر وثلاجة ومواد تجميلية ولوازم منتجة خصيصا لعملاء CitizenM وليست متوفرة في مكان آخر؛

- ملائمة موقع الفندق حيث أن فنادق CitizenM لها ثلاث واجهات وتقع بالمدن الكبرى وفي مواقع

ممتازة قريبة من شبكات النقل والمطاعم ومختلف المرافق الضرورية .

- مشاهدة الأفلام حسب الطلب بالجان، التواصل بالصوت والصورة عبر الإنترنت، توفر الإنترنت عالية السرعة بالجان بتقنية "wifi" ، مقاس مختلفة وملائمة لاستعمالات النزلاء.

وقامت المؤسسة برفع القيمة للعملاء أيضا عن طريق إنشاء عناصر كثيرة لم يتم طرحها من قبل في صناعة الفنادق وتمثل فيما يلي:

- تم منح التحكم للنزلاء من خلال الحجز الذاتي عن طريق أكشاك آلية في مدة لا تتجاوز دقيقة واحدة

ومن دون وقوع أية أخطاء إنسانية مع إمكانية الدفع الإلكتروني؛

- تم إنشاء أماكن مشتركة للنزلاء للعيش في جو اجتماعي "communal living" بما مقهى ومحل

للمشروبات والأطعمة الجاهزة مفتوحة 7 أيام/24 ساعة، مع توفر كل المتطلبات من حواسيب وطابعات وكتب، وكأن النازل في الفندق يعيش في منزله، مع تصميم مهندسة جميلة وقطع ولوحات فنية ملهمة.

نتج عن حذف بعض العوامل وتقليص بعضها تخفيض في التكاليف، وفي المقابل، نتجت زيادة في

القيمة دون ارتفاع مصاحب في التكاليف من خلال الزيادة في بعض العوامل وإنشاء عوامل جديدة، وهذا

ما أدى إلى تحقيق "إبتكار القيمة" والذي تقوم عليه إستراتيجية المحيط الأزرق.

أما بالنسبة للأسعار فقد سمح "إبتكار القيمة" الذي تحقق عن طريق تخفيض التكاليف وزيادة القيمة

المقدمة للعملاء دون رفع مصاحب للتكاليف إلى تخفيض كبير في الأسعار، حيث تقل الأسعار الخاصة

بفنادق CitizenM بنسبة 30% إلى 40% عن الأسعار الخاصة بالفنادق الفخمة ذات 5 نجوم، وقد تحصلت السلسلة على نسبة عالية للتقييمات الايجابية للنزلاء تفوق في مرات عديدة الفنادق ذات 5 نجوم، وبلغ متوسط نسبة شغل الغرف 90% وهذا بفضل القيمة العالية المقدمة لهم للنزلاء دون رفع للتكاليف بل بتخفيضها.

5- الخاتمة:

تناولت هذه الورقة البحثية اتجاهها جديدا في الفكر والإدارة الاستراتيجية تمثل في: مفهوم استراتيجية المحيط الأزرق ودوره في إمكانية انتقال الشركات السياحية من نمط الاعمال المألوفة الى فضاءات غير تنافسية تقلل فيها مخاطر المنافسة التدميرية.

➤ نتائج الدراسة: توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج التي يمكن حصرها في النقاط التالية:

- استراتيجية المحيط الأزرق هي استراتيجية تهدف إلى الانعقاد من المنافسة، وإيجاد مساحات سوقية غير مطروقة وخلق طلب جديد؛

- تعبر استراتيجية المحيط الأزرق عن الفرص التسويقية غير المعروفة حالياً، أو ذلك الفراغ الموجود خارج حيز المنافسة، أو تلك الصناعة التي لم توجد أصلاً ويمكن ابتكارها والاستثمار فيها بعيداً عن المنافسة الحالية؛

- تمكنت شركة ساوث ويست إيرلاينز للطيران من ابتكار القيمة وجعل المنافسة أمراً لاغياً من خلال إعادة تشكيل حدود السوق بالنظر في العوامل التقليدية المتنافس عليها، تركز على ابتكار القيمة إنطلاقاً من

فلسفة تحقيق التميز والتقليص في آن واحد، من خلال إستهداف عملاء جدد يركزون على سرعة السفر بالطائرة بتسعيرة السيارة دون الاستثمار في الصالات الفاخرة والأكل؛

- إن تبنيا استراتيجية المحيط الأزرق من طرف سلسلة فنادق CitizenM مكنها من النجاح وتحقيق توسع نموها من حيث إجراء ابتكارها للمودج قيمة جديد، من خلال التحرر من المنافسة المهيمنة على صناعة الفنادق، وفتح أسواق جديدة لها عن طريق خلق طلب جديد، باستهداف فئة جديدة من العملاء بتقديم قيمة مبتكرة لهم؛ تمثلت في توفير " الرفاهية بأسعار معقولة " .

➤ التوصيات: بناء على النتائج السابقة، تقدم دراستنا التوصيات التالية:

- ضرورة إعادة النظر في التفكير الاستراتيجي للمؤسسات، لأن منطق المنافسة المتبنى عند غالبيتهم لا يضمن استدامة مزايهم التنافسية؛
- لا بد من إدراج المسيرين للمخطط الاستراتيجي في عمليات التشخيص للحصول على صورة متكاملة حول وضعية صناعاتهم، مع تبنى الأطر التنفيذية الأربعة لقيادة مؤسساتهم من المنافسة المفرطة للمحيط الأحمر إلى المحيط الأزرق؛

- ضرورة إستفادة رجال الأعمال المستثمرين في قطاع الفنادق بالجزائر من تجربة فنادق CitizenM الناجحة في هذا المجال الواسع لتتيح حصولها على جوائز محلية وعالمية عديدة؛

- ضرورة الأخذ بأفق نمو أوسع، والاهتمام بالإعداد الدقيق لهذه الاستراتيجية، والاعتماد على عدة زوايا كالتاليين أو الخارجيين أو المجتمع، وليس فقط من زاوية الإبداع التكنولوجي، فذلك سيؤدي حتماً إلى نتائج مرجوة للمؤسسات الناشئة.

6 - قائمة المراجع:

➤ المراجع باللغة العربية

- (1) الحناق، سناء عبد الكريم، (يومي 17 و18 أبريل 2006)، " المتطلبات الشخصية لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمواجهة المنافسة"، الملتقى الدولي حول متطلبات تهيئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف.
- (2) باشراحيل، عوض محمد، (2005)، "الاستراتيجيات التنافسية وعلاقتها بتحقيق الميزة التنافسية"، مجلة الباحث الجامعي، العدد 08، جامعة اليمن.
- (3) بنجروة، حكيم، (2012)، "أثر استخدام إعادة تسويق العلاقات لتحقيق الميزة التنافسية للمؤسسة"، مجلة الباحث، العدد 11، جامعة ورقلة.
- (4) جيز، سعد ونجمود؛ العامري، سارة عيسى، (2012)، اثر سمعصواتل يونيفيتحقيقا لشوقا لتنافسيدراسة مقارنة فيشركا تالها نفا لنقالز ينلا اتصالا توآسياسيللا لاتصالات، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية، العدد 68، جامعة البصرة.

- (5) رحال، سولاف؛ وبوزيدي، دارين، (2010)، "استراتيجية المحيط الأزرق كاستراتيجية مقاولاتية لخلق فرصاً لأعمال"، الملتقى الدولي الأول حول: المقاولاتية التكوينية وفرصاً لأعمال، جامعة بسكرة.
- (6) هيل، شارلز؛ وجونز، جاريت، (2001)، "الإدارة الاستراتيجية: مدخل متكامل"، ترجمة رفاعي محمد رفاعي ومحمد سيد أحمد عبد المتعال، الرياض: دار المرزوق للنشر.
- (7) كيم، شان؛ و موبون، رينيه، (2005)، "استراتيجية السوق الأزرق: كيف تكتسح السوق وتترك المنافسين خارج اللعبة"، مجلة خلاصات كتب المدير ورجل الأعمال، العدد الرابع، القاهرة: الشركة العربية للإعلام العلمي .
- (8) العزاوي، نجم؛ والنقار، عبد الله حكمت، (2007)، "إدارة البيئة"، عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع.
- (9) طالب، علاء فرحان؛ و البناء، زينب مكي محمود، (2012)، "استراتيجية المحيط الأزرق والميزة التنافسية المستدامة: مدخل معاصر"، عمان: دار حامد للنشر والتوزيع،
- (10) نجم، عبود، (1999)، "الابتكار مصدر متجدد للميزة التنافسية"، نشرة فصلية تصدر عن المنظمة العربية للتنمية الإدارية، العدد 28.
- (11) مهدي محمد صالح، (2011)، التكبير الفكري والتنظيم الفقه الإسلامي، المجلة العراقية للعلوم الإدارية، العدد 21، جامعة العراق؛
- (12) بريس، أحمد كاظم، (2012)، أثر استراتيجية التمكين في إدارة معرفة الربون. دراسة ميدانية لعينة من مدراء معمل الالبسة الرجالية ومعمل الصناعات الجلدية في محافظة النجف، المجلة العراقية للعلوم الإدارية، العدد 28، جامعة كربلاء
- (13) سالم الياس، (2020)، استخدام استراتيجية المحيط الأزرق في التوزيع تجريبية شركة وولمارت للتوزيع بالتجزئة، مجلة التنمية والاقتصاد التطبيقي، المجلد 4، العدد 1، جامعة المسيلة.
- (14) عبيدات سارة، (2021)، استراتيجية المحيط الأزرق: الأدوات التحليلية وأطر العمل لابتكار القيمة وخلق أسواق جديدة، مجلة الجزائر للاقتصاد والتسيير، المجلد 15، العدد 1.
- (15) حمزة يسرى، قصابي الياس، (2021)، استراتيجية المحيط الأزرق كمقاربة ثورية للانتقال من منطق المنافسة الى ابتكار القيمة إضاءة على بعض التجارب الرائدة، مجلة المنهل الاقتصادي، المجلد 4، العدد 3، جامعة الوادي.
- (16) عديلة أحلام، (2020)، دور استراتيجية المحيط الأزرق في تحقيق ميزة تنافسية مستدامة لمؤسسة اتصالات الجزائر نيسكوة، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، المجلد 14، العدد 5—
- (17) مداح مراد، العيداني الياس، (2020)، منهجية تبني استراتيجية المحيط الأزرق في منظمة الأعمال - دراسة حالة فنادق CitizenM، مجلة الاستراتيجية والتنمية، المجلد 10، العدد 1.

➤ المراجع باللغة الأجنبية:

- 1) Michel Porter, (1997), "L'avantage concurrentielle", Paris :Dunod.
- 2) W. Chan Kim and Rennee Mauborgne (.2005). (Value innovation: a leap into the Blue Ocean. Journal of Business Strategy، Vol 26 ,N 4,
- 3) Christensen Karina Skovvang; (2004) (A Classification of the Corporate Entrepreneurship Umbrella: Labels & Perspectives. International Journal of Management Enterprise Development, Vol1, No.4;.
- 4) Ries, E(2011) THE LEAN STARTUP:How Constant Innovation Creates Radically Successful Businesses. New York. 2011. P 8
- 5) Songn, M. Consulté le 8 mars 2022. Algérie : plus de 750 start-up « labellisées »., , sur le site <https://www.jeuneafrique.com/1324997/economie/algerie-plus-de-750-start-up->

Start-ups in Algeria: a new vision of Entrepreneurship in INTTIC incubator in Oran

Dr Dalila TRAKI *, University Abderrahmane Mira of Bejaia (Algeria) / RMTQ Laboratory (Algeria), dalila.traki@univ-bejaia.dz

Abstract

Created in 2013, the INTTIC incubator aims to support project leaders throughout their startup creation journey. This incubator aims to promote the creation of startups and very small innovative companies in the field of ICT throughout the Western region. It meets a double objective of dynamisation; the promotion of technologies and innovations that are developed within the Institute and regional economic activity and job creation. The incubator actually started on April 27, 2014. From our research we noticed that the incubator allows the project leader to create a Start-up. Incubators constitute reception and support structures for innovative projects having a direct link with research. They help project leaders formalize their ideas and validate the feasibility of projects. They offer project leaders support in terms of training, advice, financing and accommodate them until the creation of the Start-ups.

But, criticism focused on the insufficient number of incubators in the country as well as on the executive decree labeling start-ups and incubators. The other constraint raised is the support of these young companies in the different stages of the creation of the company and in its sustainability in the market after their birth. In this case, the installation of the labeling commission and the launch of a new support program for the benefit of technological startups and innovative project leaders will resolve the obstacles encountered and facilitate the task of creating startups.

Keywords: Entrepreneurship, Start up ,INTTIC incubator in Oran, Algeria.

Introduction

Faced with the challenges of globalization, entrepreneurship has become the means par excellence to ensure innovation and competitiveness of economies. Indeed, the ability of newly created companies to generate wealth, jobs and economic growth explains the interest they arouse. It is perfectly accepted that entrepreneurship is a vital vector of the economy thanks to its contributions to the economy and to society which concern the creation of

wealth, employment, innovation, renewal of the business park. , exploitation of resources, diversification and complementarity of companies,.....

During the last decade, the national and international economic environment has been affected by various changes. The era of globalization and the opening of local markets to the international level have called into question the nature of the products sold, the productive process, competitiveness as well as the key factors of business success. As a result, innovation encouraged by the entrepreneurial process has become at the heart of current economic, political and social dialogues.

Algeria is not excluded from these new transformations. Indeed, the transition to a market economy and the opening of the Algerian market internationally has encouraged entrepreneurial actions in terms of business creation, management processes and even new Algerian products.

The last decade is marked by the entrepreneurial spirit and entrepreneurial behavior, which affect all countries in all areas of economic and social life. Indeed, entrepreneurship is considered a major determinant of economic performance, particularly innovative progress, and its importance in economic dynamism no longer needs to be demonstrated. Likewise, the public authorities admit that it constitutes an effective instrument for creating jobs, increasing productivity and competitiveness, but also fighting poverty. Start-ups represent an important source of job and wealth creation. The strong heterogeneity of their trajectories leads us to question the elements at the origin of the growth process. Most previous research emphasizes the central role of the manager, mainly in terms of the ability to lose control within the company and the motivation for growth.

The aim of our reflection consists of studying entrepreneurial activity, paying particular attention to the different aspects surrounding this phenomenon. To better explain the phenomenon of Start-ups by incubators in Algeria, our study will focus on the following central question: *What is the role of Start-ups in the entrepreneurship in Algeria?*

1. Entrepreneurship: A broad and complex concept

Studies carried out in the field of entrepreneurship have given rise to several definitions. Indeed, the literature relating to this concept presents a multitude of representations. The term entrepreneur seems to have been introduced by Cantillon who defined him as a specialist in risk-taking. Since then, most of the major authors have dealt with the role of the entrepreneur and entrepreneurship.

1.1. Entrepreneurship according to Weber's analysis

Max Weber provides an indirect analysis of the entrepreneur. He wanted to show that entrepreneurship is a Western specificity. In other words, entrepreneurship is linked to a Protestant ethic. The adoption of this ethic led to the establishment of an economic system based on industrial capitalism. Weber defines capitalism by the rational organization of activity by an entrepreneur (BOUABDALLAH.K and ZOUACHE.A, 2005).

1.2. Entrepreneurship according to Joseph Schumpeter

In a famous work published in 1942, “capitalism, socialism and democracy”, Joseph Schumpeter, the theorist of innovation and entrepreneurship, wrote in a sub-chapter entitled “the twilight of the function of the entrepreneur”: “the role of the entrepreneur consists of reforming or revolutionizing the production routine by exploiting an invention or, more generally, a new technical possibility...” (CASSON.M, 1991). But also in the theory of economic development (1934), the theory of the entrepreneur is developed in two stages corresponding to two states distinguished by Schumpeter: the routine or circuit state and the state of change or dynamic.

The two factors of production, labor and natural factors, are subject to a given traditional combination, carried out by the operator (not the entrepreneur) by adapting to the needs without modifying them.

1.3. Entrepreneurship according to the work of Knight

The work of Knight (1921) does not provide a complete description of the general characteristics of the entrepreneur, as does Schumpeter (1934). At Knight, the entrepreneur is born from uncertainty. Knight emphasizes an uncertainty that is not measurable by probability which is the entrepreneur's source of income, profit. Profits exist in reality, and if the economist wants to account for them, he must therefore postulate a risk that is mathematically irreducible by the law of large numbers (and thus impossible for the entrepreneur to predict and provision for) (Knight FH, 1921). This amounts to saying that profits arise from the imperfections of knowledge.

1.4. Entrepreneurship according to the work of Kirzner

Following the pioneering work of Kirzner (1973), neo-Austrian economists questioned the dynamic contribution of the entrepreneur. The Kirznerian contribution is nourished by a synthesis of arguments drawn from the works of Hayek and Mises. Kirzner (1973) justifies the existence of market opportunities by radically calling into question the hypothesis of transparency of information which is at the heart of the classic model of perfect competition (BOUTILLIER S, 1995). Indeed, in reality, market players are far from being omniscient, in

other words their knowledge of market conditions is not perfect. It is this situation which explains why at any given moment there is a multitude of opportunities (Kirzner. M, 2005).

In fact, the entrepreneur is mainly defined as one who knows how to identify profit opportunities: "It is the successful identification of ends and means, rather than the efficient use of resources, which leads to the right decisions concerning the quality of products". So, profit is the remuneration, from the entrepreneur's vigilance to opportunities.

These four conceptions of the entrepreneur are not opposed, they each propose a particular approach which emphasizes in one case the cultural and institutional factor and in the others that of the personal and psychological factor.

2. Literature review on entrepreneurial success

Business creation constitutes a central element of the entrepreneurial phenomenon. Indeed, according to Verstraete. T (1999), the importance given today to business creation is not the result of chance, but the result of a progressive evolution with respect to the prospects for economic growth relating to the creation of jobs, the creation of new wealth carrying added value, thanks in particular to the innovation process

Success, in the field of Management Sciences, is often assimilated to the notion of performance, linked to economic measures. This same performance takes on very diverse realities depending on the researchers, as noted by Murphy, Trailer and Hill (1996): "With little agreement between researchers on the definition and objectives of entrepreneurship, it is not surprising that definitions of successful performance for new ventures and the variables used to measure performance vary considerably."

Entrepreneurial success is that of the entrepreneur, but also the success of the startup (Solymossy, 1998) begins to develop. Thus, the startup itself cannot simply be confused with the entrepreneur, since the entrepreneur is only a part of it and the temporality of a startup (and therefore of its success) and that of the career of an entrepreneur, are of course different. Consequently, it seems essential to us, to be able to understand entrepreneurial success, to integrate both the success of the company, that is to say of the startup, but also that of the founder(s) of the latter.

Based on a review of literature on entrepreneurship from 1987 to 1993, the authors determine success as one dimension, among others, of performance. By taking into account the different factors and dimensions studied in their literature review and applying it to a sample of 586 American companies having provided their financial data until 1993, Murphy et al (1996) note that unidimensional studies of performance are incomplete and too simplistic,

due to often weak, or even sometimes negative, correlations between the different factors studied to determine performance. It is therefore, according to them, essential to use a multidimensional model to be able to reach more scientifically sound conclusions.

Furthermore, the authors emphasize the need to use non-financial measures, in addition to financial measures. It is then appropriate to make a double separation concerning the criteria of entrepreneurial success on the one hand by separating the Startup and the entrepreneur and on the other hand by separating the objective and subjective dimensions.

2.1. Success criteria linked to the startup

The startup is a company (recently) created with the objective of developing an innovative activity, and benefiting from vast development potential. This structure can also be led to exploit a pre-existing idea, but in a way different from the standards practiced, in the hope of designing a new, unique and original offer. Steve Blank, entrepreneur and author on this subject, describes it rather as “a temporary organization in search of an industrializable, profitable business model that allows growth” (Blank. S, 1916).

The activities of a start-up are often concentrated in the digital sector, new technologies, biotechnology or even the collaborative economy. Some start-ups sometimes choose to exploit an already existing idea to create a unique and relevant offer. Based on marketing vocabulary, we then speak of “incremental innovation”.

Whatever its definition, the creation of a start-up is done with the aim of developing an innovative activity or exploiting a growing or maturing market. As a result, this type of structure does not have a predefined economic model.

This can make structuring the business and implementing an action plan difficult. The creation of a start-up also requires a significant investment in order to finance growth, which is intended to be exponential and rapid. To guarantee the development of a start-up, the entrepreneur must find a “business model”, or innovative and sustainable economic model.

Many objective criteria have been put forward by the literature concerning the determination of the objective success of the startup. Some of these criteria relate to economic measures. Thus, Miskin and Rose (1990) determine success as being reaching the break-even point. The sustainability of the business is also often put forward as a sign of entrepreneurial success. He uses two criteria to define entrepreneurial success: sustainability and turnover. The author thus considers that success cannot be limited to the sustainability of the company alone, because this would not make it possible to differentiate the companies created which remain “small and not very profitable” (Gafsi R. (2016).

Other authors, such as Tamasy (2006) also consider the survival of the company as a key element of entrepreneurial success, thus falling within the theory of population ecology in organization theory, according to which organizations are subject to a process of selection by the environment: organizations in line with the requirements of the environment have an advantage in terms of resource acquisition. In addition to survival, some authors have also added the growth of the startup as a criterion for success (Lasch, Le Roy and Yami (2005)). This growth can be that of turnover, but also that of the size of the startup and the number of employees.

3. The incubator in Algeria

The university incubator is a space for welcoming and supporting selected innovative project leaders, for a limited period, and where logistical, administrative and consultation services are offered. Within the e-Algeria frameworkⁱ, a national strategy for the promotion and development of technology parks has been implemented. Several incubators across the country have emerged; the Cyber park of Sidi Abdallah (2010), the Ouargla incubator (2012), the “Technobridge” incubator of INTTIC of Oran (2013) and the incubator of the University of Batna (2013)ⁱ.

Their main mission is to support innovative project leaders in the field of ICT and support them until the creation of the startup. Partnership agreements have been signed between the ANPT and these establishments. Startup incubators in the ICT field are managed by ANPTⁱ.

4. The INTTIC incubator in Oran: State of play

Created in 2013, the INTTIC incubator aims to support project leaders throughout their startup creation journey. This incubator aims to promote the creation of startups and very small innovative companies in the field of ICT throughout the Western region. It meets a double objective of dynamisation; the promotion of technologies and innovations that are developed within the Institute and regional economic activity and job creation. The incubator actually started on April 27, 2014. It has 04 large rooms with a surface area of between 41 and 60 m², one of which has a total surface area of 140 m². Each of these rooms can be converted into offices and workshops for project leaders. The incubator will meet the needs for space, equipment, services and even the search for partners. All these amenities are made available if the project leader is active in the Information and Communication Technologies (ICT) sector.

If political will and awareness at the highest level that start-ups are an important lever for developing innovation and the digital economy and improving services to the population

have been welcomed by the promoters of start-up projects and specialists in the field, the fact remains that other experts have also expressed reservations...

The meeting on start-ups, held recently in Algiers, was very fruitful. First of all, the President of the Republic demonstrated the firm political will of the State, previously absent, to rapidly develop start-ups in Algeria.

Several measures have been decided, the exemption from TAP and IBS for the benefit of these young companies, the creation of a public fund intended to finance start-ups, a response to the financing problem, one of the main pitfalls for the creation of start-ups with the addition of the State taking charge of the risks of failure of the project leader. The system also offers young people from the Algerian diaspora and foreign investors the opportunity to get involved in the creation and financing of start-ups. Promoters of start-up projects and specialists in this type of business welcomed this awareness at the highest level that start-ups are an important lever for the development of innovation and the digital economy. and improving services to the population. And applauded all these measures. But several experts in the field have also expressed reservations about the government's current approach and pointed out the inadequacies of the current system.

More than 700 start-ups were created by the INTTIC incubator in Oran until November this year at the national level and "their number is growing", indicated the Minister Delegate to the Prime Minister responsible for Knowledge economy and Start-upsⁱ.

4.1. Recruitment

Project leaders are selected according to several recruitment formulas:

- the winners from the Startup Weekend event: A 54-hour event where innovative project leaders (developers, designers, marketers, amateurs, etc.) come together to share their ideas and present them to the participants. The latter retain, after election, the best ideas, thus allowing the teams to form and concentrate on the development of their project.
- the winners from the BeMyApp Weekend event (This event is part of a global initiative which has already taken place in many countries (the United States, France, Belgium, Morocco, Brazil , Tunisia, England, Italy...). This is a mobile application development competition for 48 hours of work.

upon presentation of a file containing an innovative idea. These are INTTIC students and other students and young executives intending to create their own startup.

For this formula, the project leader must fit into one of the following 02 frameworks:

_ or by responding to call for projects notices launched by the ANPT (the national agency for the promotion of technology parks).

_ or by presenting yourself to the different incubators that are installed: In Oran (INTTIC), Algiers (Sidi Abdallah), University of Annaba, etc.) with a file to submit for study.

If the project idea is innovative, the project leader is admitted to the incubator and is supported until the start-up is set up, which can evolve and become an emerging company.

4.2. Support

The incubator plays an important role in strengthening trust among project leaders. The incubator is present throughout the entrepreneurial process, it provides project leaders with a solid support structure thanks to a large number of mechanisms. It also promotes meetings and connections with experts in all areas relating to entrepreneurship.

One of the mission's essential of the incubator consists of personalized support for project leaders over several phases. Support constitutes a set of actions that the incubator provides for project leaders.

4.3. Coaching

“Professional coaching is defined as a relationship followed over a defined period which allows the client to obtain concrete and measurable results in their professional and personal life” According to International Coach Federation (ICF). If the notion of project is central in entrepreneurship training, that of coaching project leaders is essential. Coaching occurs at different incubation phases as the project progresses. The coach allows the project leader to prepare in a dynamic of business creation and to confront his future responsibility as a business manager.

At the end of the mission, the coaching process allows the client to deepen their knowledge and improve their performance. Coaching has become essential to enable future leaders to improve their managerial qualities.

4.4. Training

Training plays an important role in the incubation system. Indeed, a general culture linked to entrepreneurship and good project management is necessary for any business creation process. In this context, the incubator provides project leaders with multidisciplinary content (entrepreneurship, business creation, management, marketing and management of ICT projects, law, finance, psychology, etc.).

Thus, future entrepreneurs will be able to develop skills in the field of entrepreneurship. These lessons are provided by university professors and professionals specializing in the creation and financing of businesses as well as entrepreneurial support. Project leaders come from technological backgrounds (engineers or masters in IT, electronics and telecommunications). These training actions will raise awareness among future business leaders of the financial part of the Business Plan, and give them the keys to establishing and reading an income statement, a balance sheet, a financing plan and cash flow and also the establishment of the forecast financial plan of the business project. Training activities are provided throughout the project, until the launch of the startup.

4.5. Financing assistance

Startup financing is one of the financial aids for the creation of a startup, each project leader has the right to financing during the incubation period. It is part of the support process implemented by the incubator.

For the case of the INTTIC incubator, financing must be done by FAUDTIC. In reality no budgetary envelope has been released for the incubators of Oran, Ouargla and Annaba. This fund was created to play, if necessary, an important role in the development of the incubator's actions, it is poorly exploited. In principle, there is a FAUDTIC site put online, it is aimed at any ICT company interested in financing. But, the procedure still remains difficult to be able to obtain money from this system. Given the complexity of its management, this fund requires the approval of the ANPTⁱ to release the money, something which is not easy with this organization. The Oran incubator like the others operates within the framework of a partnership with the ANPT but they have never benefited from funding from this fund. Only the Algiers incubator with project leaders and startups are supported by this fund.

5. Solutions to obstacles encountered

Given the obstacles encountered, the installation of the labeling commission, chaired by the minister, is made up of around ten members. It contains skills in different sectors, representing the ministries involved in supporting startups, specifies the minister. This is in addition to the possibility of benefiting from the support of the Start-up Financing Fund which has been allocated 1.2 billion dinars, and will also benefit project leaders, even before the creation of their company and the obtaining the trade register.

Some 2,000ⁱ startups are currently active in Algeria, according to approximate data from the ministry. Once the label has been obtained within a period which "does not exceed 15

days", startups will be entitled to tax exemptions, concerning taxes on profits and value added, which can extend up to 5 years, says the minister.

The National Agency for the Promotion and Development of Technology Parks (ANPT) has announced the launch of a new support program for the benefit of technological startups and innovative project leaders. Entitled "Virtual Incubation Program" (VIP), "this program will allow young innovators to benefit from online workshops and training, online events, as well as virtual, supervised support, coaching and networking sessions. by national and international expertsⁱ.

Without an incubator, entrepreneurs will never have been able to start a business; they will go around in circles in their business plan. And they have had the necessary professional and moral support. They have managed to get around the walls that stood in front of them. The support they received allowed them to eventually launch their business.

Conclusion:

Furthermore, the role of entrepreneurship in economic growth can no longer be undermined, in particular thanks to the contribution of the entrepreneur to the innovation process. The emergence of the private sector in Algeria in the 1990s gave birth to the phenomenon of entrepreneurship, which is a means of creating wealth and combating unemployment; it is within this framework that the Algerian authorities have set up a set of support programs for business creation, among the programs used we chose incubators.

From our research we noticed that the incubator allows the project leader to create a Start-up. Incubators constitute reception and support structures for innovative projects having a direct link with research. They help project leaders formalize their ideas and validate the feasibility of projects. They offer project leaders support in terms of training, advice, financing and accommodate them until the creation of the Start-ups.

But, criticism focused on the insufficient number of incubators in the country as well as on the executive decree labeling start-ups and incubators. The other constraint raised is the support of these young companies in the different stages of the creation of the company and in its sustainability in the market after their birth. In this case, the installation of the labeling commission and the launch of a new support program for the benefit of technological startups and innovative project leaders will resolve the obstacles encountered and facilitate the task of creating startups.

Bibliographic references

Books and articles:

Blank Steve, The startup, 2016.

BOUABDALLAH (K) and ZOUACHE (A), Entrepreneurship and economic development” In “cahiers du Cread” n°73-2005.

BOUTILLIER Sophie, The entrepreneur, Economica, Paris, 1999.

CASSON Mark, the entrepreneur, Economica, Paris, 1991.

Gafsi R. (2016). “Success indicator for measuring the effectiveness of support: an empirical study in the entrepreneurial field”, International Association of Strategic Management.

Knight FH, 1921, Cost of production and price, Journal of political economics, university of Chicago.

Kirzner (M.), Competition and entrepreneurial spirit, Economica, Paris, 2005.

Lasch F.; Le Roy F.; Yami S. (2005). “The determinants of the survival and growth of ICT start-ups”, Revue française de gestion, no 155(2).

Mr. LECHEB Samir, Director of the incubator, UMBB of Boumerdes, 2015.

MEKHELFI Maitre Amina, The obstacles faced by the Ouargla Incubator in launching future project leaders, April 2013.

Miskin V.; Rose J. (1990). “Women entrepreneurs: factors related to success”, Frontiers of Entrepreneurship Research, Babson College.

Mohammed DJELTI, Bouchama CHOUAM, State of play of incubators in Algeria case of the INTTIC incubator of ORAN

Murphy G.; Trailer J.; Hill R. (1996). “Measuring performance in Entrepreneurship”, Research Journal of Business Research, Vol. 36.

Solyossy E. (1998). “Entrepreneurial dimensions: The relationship of individual, venture, and environmental factors to success”, Case Western Reserve University, United States.

Tamasy C. (2006). “Determinants of Regional Entrepreneurship Dynamics in Contemporary Germany: A Conceptual and Empirical Analysis”, Regional Studies, vol. 40, no. 4.

VERSTRAETE Thierry, Entrepreneurship: Knowing the entrepreneur, understanding his actions - L'harmattan, Paris, 1999.

Laws and decrees:

Executive Decree No. 04-91 of March 24, 2004 allowed the creation of the Algiers Incubator in January 2010.

Websites:

Hamid BESSALAH, Speech given on the occasion of the awards ceremony of the 1st national competition for startup creation in ICT. <http://www.mptic.dz/fr/IMG/pdf/DiscoursMMinistre-2.pdf>, accessed 01/09/2023.

The national agency for the promotion and development of technology parks (ANPT), consulted on 01/09/2023.

Ministry of Most High Knowledge and Scientific Research
University of Ghardaia
Faculty of Economic, Commercial and Management Sciences
Laboratory of applied studies in financial and accounting sciences
Organized in cooperation with: Business Incubators and the
Entrepreneurship House of the University of Ghardaia

:National forum on
Research and development is a mechanism to support the development
of emerging enterprises in light of the challenges of digital wealth

On October 11, 2023

: A presentation entitled

institutions in Algeria

Between the efforts of encouragement and the –
– difficulty of embodiment – analytical reading

Dr. Mouffok Sihem

Nour Bachir El Bayadh University Center

Mouffok.sihem@yahoo.com

Dr. Bensaounadjet

Nour Bachir El Bayadh University Center

Pr. Aboubaker Boussalem

Nour Bachir El Bayadh University Center

bakeur87@yahoo.fr

Abstract:

Algeria has recently shown significant interest in supporting young researchers in establishing small and medium enterprises through the concept of "emerging enterprises." This initiative aims to involve them in the path of development, contribute to the economic renaissance in Algeria, and strengthen the local productive sector. This study's primary objective is to shed light on the status of emerging enterprises in Algeria. It will accomplish this by exploring the mechanisms for promoting these companies, organizing their operations, and addressing the key challenges they encounter.

Keywords: startups, emerging enterprises.

- **Introduction:**

The rapidly evolving landscape in various sectors has highlighted that large enterprises with substantial capital may not necessarily be the sole drivers of economic and social development. International and regional institutions have increasingly emphasized the importance of fostering newly established small businesses, particularly in developing countries. These enterprises play a significant role in economic development by contributing to gross domestic product (GDP) growth and job creation. In Algeria, the concept of emerging enterprises has gained prominence due to their potential to diversify the local economy and stimulate growth.

- **Problem Statement:**

Based on the above context, our research aims to address the following questions: What challenges do Algerian startups face, and what mechanisms can be employed to promote these companies?

- **Study Hypotheses:**

To analyze the research problem, we propose the following hypotheses:

- Emerging enterprises possess unique characteristics that set them apart from other types of institutions.
- Emerging enterprises represent a novel institution type in Algeria.

- **Study Methodology:**

This study adopts a descriptive approach, focusing on fundamental concepts related to emerging enterprises, mechanisms for their promotion, and the primary challenges they encounter in Algeria.

- **Significance of the Study:**

This study holds significance due to the growing role of emerging enterprises in driving economic development and diversifying the local economy.

- **Study Objectives:**

The study aims to achieve the following objectives:

- Disseminate various concepts related to emerging enterprises.
- Identify mechanisms for promoting emerging enterprises in Algeria.
- Understand the most significant challenges facing emerging enterprises in Algeria.

- **Study Structure:**

To address the research problem and hypotheses, the study is structured into the following sections:

- ❖ Theoretical Aspect of Emerging Enterprises.
- ❖ Mechanisms for Encouraging Emerging Enterprises in Algeria.
- ❖ Challenges Faced by Emerging Enterprises in Algeria.

The first axis: The theoretical aspect of emerging institutions

1. Definition of emerging institutions:

A startup is defined in the English dictionary as a small project that has just started, and the word "start-up" consists of two parts: "start," which indicates the idea of taking off, and "up," which indicates the idea of strong growth. The term came into use immediately after World War II. This occurred with the beginning of the emergence of what is known as risk capital, and the term became widely used after that (Eddine, 2022, p113).

Emerging organizations can be defined as an organization that seeks to market and offer a new product or innovative service targeting a large market, regardless of the size of the company, sector, or field of activity. It is also characterized by high uncertainty and high risks, while achieving strong and rapid growth with the possibility of reaping huge profits in the event of its success (El Choure, 2018, p240).

2. Characteristics of emerging institutions:

Emerging institutions have a set of characteristics that are unique to them and distinguish them from other types of institutions, which are mentioned in various definitions:

Newly formed, young, and temporary institution: Most of the emerging institutions are found in the experimental market, as they typically start as ideas conceptualized by the project owner. This means they are young and exist for a certain period, after which they may either graduate to become an established institution or fail and seek another opportunity.

Innovation: One of the advantages of emerging institutions is their ability to create, innovate, and continually develop. They have the capability to create new products, enhance existing ones with new specifications, introduce new services, and develop innovative methods of supply, among other things.

High growth and development potential: The most common characteristic of emerging institutions is their capacity for rapid growth, market conquest, and the ability to generate substantial revenues compared to their establishment and operational costs. This potential encourages investment, as they can generate significant profits.

Risk: Emerging institutions operate in an environment of extreme uncertainty, as they are based on innovation in markets that may not exist or may be underserved. Conducting market research is challenging due to the lack of information, especially if these institutions are entering unknown territory.

Market diversification: Emerging institutions have excelled in technology-related fields and digital markets. However, they are now expanding into traditional sectors such as agriculture, industry, education, and others.

Teamwork: Entrepreneurs often form teams to leverage their skills and expertise, especially since many emerging enterprise owners are young graduates with limited experience. Effective collaboration among team members is crucial for making the idea successful and launching the enterprise.

Focus on one product/service: Emerging institutions typically focus intensely on their innovative idea to avoid distractions and ensure they achieve their goals. Dealing with innovation requires considerable effort and dedication.

Capital and investors: Initially, entrepreneurs often rely on self-financing or support from friends and family. However, emerging institutions in the knowledge economy often seek two types of investors: risk capitalists and business angels, who provide the capital needed for growth and development.

The term "startup" is commonly used in Algerian business circles to refer to small, newly established enterprises. However, this only represents a portion of the characteristics of emerging enterprises. The term "Business Angel" has also gained popularity in various financial contexts, denoting various types of partnerships. This usage differs from what is commonly known among startups globally (Hocine et al, 2021, p73).

3. The importance of emerging institutions

Emerging institutions have recently gained significant importance as they represent a viable alternative in light of limited financial capacity and their ability to leverage modern technological approaches. These institutions stand out by:

Creating Jobs and Addressing Unemployment: Emerging institutions significantly contribute to job creation in society. They offer an opportunity to generate employment opportunities, with studies showing that this type of institution created more than 10 million jobs annually during the period from 2010 to 2020, surpassing other institutional categories.

Boosting Production and Diversifying Goods and Services: Emerging institutions excel in using technology, enabling them to play a pivotal role in diversifying goods and services. Despite their youth, they contribute significantly to the growth of goods and services, surpassing their size.

Entering New Markets: Breaking into new markets is a crucial goal for emerging institutions. They seek to create new markets for both existing and innovative products. Their reliance on modern technology allows them to offer products that can reshape markets and access global markets.

Advancing Scientific Research: The use of knowledge-based and technology-driven services by emerging institutions prompts scientific research institutions, especially universities, to adapt to the changing environment. This advancement benefits students, researchers, and educational institutions by allowing them to implement their ideas through emerging institutions.

Contributing to Economic Development: These institutions work towards boosting economic and social growth, particularly in developing societies. They serve as a platform for various innovative ideas that do not require substantial capital. Moreover, they significantly contribute to the national product, thus enhancing individuals' purchasing power, healthcare, and education (Naceur, 2023).

4. Fundamental Differences between Startups and Small and Medium Enterprises:

Startups are often confused with small and medium enterprises, especially small ones. However, there are fundamental differences between them, which we will explain through several points:

- ☒ **Modernity:** Emerging institutions are modern organizations where each employee has the opportunity to be an entrepreneur. They value their employees and their ideas at a fundamental level, and they maintain strict discipline in executing their core work. Innovation thrives within this disciplined structure. Emerging institutions possess a unique tool—a dedicated and enthusiastic workforce committed to a single project. This allows for rapid experimentation and expanding their spheres of influence, unlike traditional small and medium enterprises. Small and medium enterprises follow conventional management practices, restricting employee freedom and facing various legal and tax obligations.
- ☒ **Life Cycle According to Growth:** A significant difference lies in the life cycles of startups and small and medium enterprises based on their growth. Small and medium enterprises follow a simpler life cycle, starting with launch, moving through survival and stability, and concluding with maturity. This progression correlates directly with the institution's size and age, marked by crises separating each stage. In contrast, emerging institutions experience unpredictable fluctuations between establishment stages until they find a successful business model. Once this model is established, they enter a phase of rapid growth, evolving from emerging institutions into large companies.
- ☒ **Funding:** Startups often require significant financing and prefer sharing risks with investors rather than paying interest on loans due to limited short-term cash flow. Additionally, banks are typically hesitant to finance startups due to their high-risk nature. On the other hand, banks are the primary source of financing for small and medium enterprises. This type of institution relies on a well-defined business model

based on prior experience, which can be improved and developed over time, reducing risk and facilitating financing, especially through bank loans.

- ☒ Objectives: Startups begin small but have ambitious visions. Entrepreneurs aim to find a business model that achieves rapid growth, transforming the organization into a major company that pioneers a new industry, locally and globally, generating substantial revenue. Conversely, small and medium enterprises follow established and stable business models that guarantee short-term revenue generation, ensuring a financially viable position in the local market over an extended period to facilitate long-term growth (Ben Lakhdar et al, 2022, p31)

The Second Axis: Mechanisms for Encouraging Emerging Enterprises in Algeria

Among the most important legal and regulatory measures taken by Algeria to promote the concept of emerging institutions, we can mention the following:

The state has established an entire ministry known as the "Ministry of Knowledge Economy and Emerging Enterprises," which is responsible for overseeing all matters related to emerging enterprises. This underscores the significant importance that the state places on these institutions, recognizing their contributions to advancing economic development.

Algeria has also granted various tax incentives and exemptions to emerging enterprises through Article 69 of Law No. 19-14, which is part of the Finance Law of 2020. This article specifies that emerging companies are exempt from corporate income tax and value-added tax for commercial transactions.

According to Law No. 20-07 dated 06/04/2020, which includes the Supplementary Law of 2020, Article 131 established the "Fund for Supporting and Developing the Economic System for Emerging Enterprises." This fund is operated through a dedicated account (Account No. 150-302) and is responsible for incubating emerging enterprises and promoting their economic ecosystem.

The Algerian government has also created the "National Electronic Portal for Emerging Enterprises," through which applications for establishing startup enterprises are submitted, along with required documentation. Algeria has implemented several mechanisms to foster a conducive environment for the development and support of

emerging companies, positioning them as a cornerstone of the national economy and its path towards development. Among these mechanisms:

- ❖ **Granting the "Emerging Company" Label:** This is done through a newly established committee responsible for awarding specific labels, including the "Emerging Company" label, "Innovative Project" label, and "Business Incubators" label. These labels provide benefits such as privileges, financing opportunities, and various facilities. It's worth noting that as of March 2021, more than 300 companies had already obtained the "startup" label.
- ❖ **Launch of an Electronic Platform for Startups and Small Companies:** This platform was activated on October 15, 2020, and serves as a central repository for data related to all stakeholders in the startup ecosystem. It aims to facilitate collaboration among public and private entities in various future projects.
- ❖ **Tax Exemptions for Startup Companies:** As outlined in the Finance Law of 2021, tax exemptions for startup companies include a lump-sum tax for companies under this system, professional activity tax, gross income tax, and profit tax. Additionally, startup companies are exempt from value-added tax, and they are subject to a 5% customs duty rate on equipment directly involved in their investment projects.
- ❖ **Exemption of Exports of Digital Services and Emerging Companies from Banking Localization Procedures:** In accordance with Bank of Algeria Regulation No. 21-01 of March 28, 2021, exports of online digital services and services provided by emerging companies are exempted from banking localization procedures. This regulation allows these entities the freedom to use foreign currency revenues, promoting exports beyond the hydrocarbon sector and positioning emerging companies as key players in this endeavor.
- ❖ **Establishment of the National Fund for Financing Startups:** Public banks and the National Agency for the Promotion and Development of Technological Incubators contribute to this fund. Its purpose is to finance all startup establishment operations using a capital investment-based financing mechanism rather than traditional loan-based financing.
- ❖ **Upgrading Support Facilities for Startup Companies:** This includes enhancing university business incubators, specialized incubators (e.g., those in transportation), and business accelerators. These facilities serve as vital platforms

for the development of startup companies, with initiatives such as the startup accelerator introduced in March 2021 aimed at supporting and assisting entrepreneurs in exploring local and international markets for their products (Amaroush, 2022, p89)

Third Axis: Challenges of Emerging Enterprises in Algeria

Algerian startup companies, like many Arab institutions, have encountered numerous hurdles and obstacles, including the following:

- ☒ **Financing:** The foremost challenge universally acknowledged by all startup companies is securing financing in its various forms. This encompasses seed financing to kickstart the company, growth financing to expand operations, and acceleration financing to facilitate rapid growth. While there is a disconnect between startups seeking growth and willing investors, financing remains a vital yet challenging aspect. Notably, some Algerian startups have self-financed and turned down funding offers, even though they failed to realize their vision.
- ☒ **Limited Market Size:** The small number of Algerian startup companies can be attributed to the relatively small Arab market in general, and the Algerian market in particular. Several factors contribute to this, including population size, internet penetration rate, and the complexity of electronic payment systems, among others.
- ☒ **Legislation:** Algeria's corporate laws do not include provisions specifically tailored for startup companies. Most of these laws date back decades, a time when the concept of startup companies was nonexistent. Treating startup companies the same as traditional limited liability companies imposes regulatory burdens that do not align with their nature.
- ☒ **Inexperienced Entrepreneurs:** Establishing a startup company demands a diverse range of experiences from entrepreneurs.
- ☒ **Lack of Adequate Workforce:** Technology startups, in particular, struggle to rapidly acquire suitable employees for critical projects.
- ☒ **Talent Recruitment:** Even if an entrepreneur possesses essential management skills, finding the right talent is crucial for the startup's success.
- ☒ **Limited Skills in Seeking Financing:** Future plans and fundraising strategies must align with the current and future needs of startups.

☒ Matching Product with Market: Timely delivery of a product that meets consumer needs, aspirations, and expectations is crucial. It should solve a problem not addressed by existing products on the market.

☒ Marketing Challenges: Choosing the right marketing trends and channels for the project, creating a comprehensive plan, and budgeting for reaching potential customers and clients are important considerations (Dinvawi, 2020).

- **Conclusion:**

Emerging institutions have become an urgent necessity in light of the global changes unfolding, especially in the current century. Economies are increasingly leaning towards embracing emerging institutions due to their positive impact on growth and their role in shielding the economy from major network shocks. As a result, countries and institutions are focusing more on these entities, recognizing them as fundamental to their economies. Their significance is growing, making them an indispensable part of any country's economic landscape. From a social perspective, they contribute to reducing unemployment, while from an economic standpoint, they drive development. Despite their positive aspects, emerging institutions require continuous support and attention throughout their establishment phases, prompting most countries to establish supporting bodies to assist them in various aspects.

- **Results:**

The study has yielded several key findings, including:

- The need to establish accurate concepts of emerging institutions in practical contexts.
- Emerging institutions play a vital role in economic and social development programs by nurturing young individuals capable of creativity and innovation through their establishment.
- Emerging enterprises are characterized by innovation, arising from creative ideas, and possess significant growth potential, with technology being a crucial productive element within them.

- **Recommendations:**

As recommendations from the study, the following suggestions are proposed:

- 1) Support the establishment of business incubators, as they are proven to be highly effective in supporting, guiding, and promoting emerging enterprises.

-
- 2) Encourage emerging institutions to form local associations and create cooperative networks to consolidate their efforts

: Reference list

1. Sherifa Bou Al-Sha'ar, "The role of business incubators in supporting and developing emerging enterprises, 'A Case Study of Algeria,'" *Al-Bashaer Economic Journal*, Volume 4, Issue 2, 2018, p. 420.
2. Qarini Nour El-Din, "The role of emerging institutions in achieving the desired digital transformation in Algeria," *Creativity Magazine*, Volume 12, Issue 1, 2022, p. 113.
3. Hussein Youssef, Siddiqi Ismail, "A field study of the reality of establishing emerging institutions in Algeria," *Annals of Bashar University in Economic Sciences*, Volume 08, Issue 01, 2021, pp. 73-74.
4. Mishri Muhammad Al-Nasser, "Strategic Foundations for the Advancement of Emerging Institutions in Algeria," publications of the Arab Democratic Center for Strategic, Political and Economic Studies, Scientific Conference, Germany, Berlin, 2023, without page.
5. Ben Lakhdar Al-Saeed and others, "The Concept of Emerging Institutions in Algeria between Adoption and Reality," *Journal of Administrative and Economic Research*, 2020, p. 31.
6. Amaroush Khadija Ayman, Meziane Amina, "The experience of the Yaser company as a promising model for emerging companies in Algeria - an analytical reading -," *Strategy and Development Journal*, Volume 12, Issue 02, 2022, pp. 89-90.
7. Sophie, P., & Sattin, J.-F. (2016). "The start-up development in French: a financial problem?" *ISTE openScience*, 1-12.
8. Dinawi Anfal Aisha, Zarwat Fatima Al-Zahraa, "Emerging Institutions, Algeria's New Locomotive for the Advancement of the National Economy, 'Challenges and Support Mechanisms,'" *Annals of Bashar University in Economic Sciences*, Volume 7, Issue 3, 2020, pp. 333-334.

Ministry of Most High Knowledge and Scientific Research
University of Ghardaia
Faculty of Economic, Commercial and Management Sciences

Laboratory of applied studies in financial and accounting sciences
Organized in cooperation with: Business Incubators and the
Entrepreneurship House of the University of Ghardaia

:National forum on

Research and development is a mechanism to support the development
of emerging enterprises in light of the challenges of digital wealth

On October 11, 2023

: A presentation entitled

institutions in Algeria

Between the efforts of encouragement and the –
– difficulty of embodiment – analytical reading

Dr. MouffokSihem

Nour Bachir El Bayadh University Center

Mouffok.sihem@yahoo.com

Dr.Bensaounadjet

Nour Bachir El Bayadh University Center

Pr. Aboubaker Boussalem

Nour Bachir El Bayadh University Center

bakeur87@yahoo.fr

Abstract:

Algeria has recently shown significant interest in supporting young researchers in establishing small and medium enterprises through the concept of "emerging enterprises." This initiative aims to involve them in the path of development, contribute to the economic renaissance in Algeria, and strengthen the local productive sector. This study's primary objective is to shed light on the status of emerging enterprises in Algeria. It will accomplish this by exploring the mechanisms for promoting these companies, organizing their operations, and addressing the key challenges they encounter.

Keywords: startups, emerging enterprises.

- **Introduction:**

The rapidly evolving landscape in various sectors has highlighted that large enterprises with substantial capital may not necessarily be the sole drivers of economic and social development. International and regional institutions have increasingly emphasized the importance of fostering newly established small businesses, particularly in developing countries. These enterprises play a significant role in economic development by contributing to gross domestic product (GDP) growth and job creation. In Algeria, the concept of emerging enterprises has gained prominence due to their potential to diversify the local economy and stimulate growth.

- **Problem Statement:**

Based on the above context, our research aims to address the following questions: What challenges do Algerian startups face, and what mechanisms can be employed to promote these companies?

- **Study Hypotheses:**

To analyze the research problem, we propose the following hypotheses:

- Emerging enterprises possess unique characteristics that set them apart from other types of institutions.
- Emerging enterprises represent a novel institution type in Algeria.

- **Study Methodology:**

This study adopts a descriptive approach, focusing on fundamental concepts related to emerging enterprises, mechanisms for their promotion, and the primary challenges they encounter in Algeria.

- **Significance of the Study:**

This study holds significance due to the growing role of emerging enterprises in driving economic development and diversifying the local economy.

- **Study Objectives:**

The study aims to achieve the following objectives:

- Disseminate various concepts related to emerging enterprises.

-
- Identify mechanisms for promoting emerging enterprises in Algeria.
 - Understand the most significant challenges facing emerging enterprises in Algeria.

- **Study Structure:**

To address the research problem and hypotheses, the study is structured into the following sections:

- ❖ Theoretical Aspect of Emerging Enterprises.
- ❖ Mechanisms for Encouraging Emerging Enterprises in Algeria.
- ❖ Challenges Faced by Emerging Enterprises in Algeria.

The first axis: The theoretical aspect of emerging institutions

5. Definition of emerging institutions:

A startup is defined in the English dictionary as a small project that has just started, and the word "start-up" consists of two parts: "start," which indicates the idea of taking off, and "up," which indicates the idea of strong growth. The term came into use immediately after World War II. This occurred with the beginning of the emergence of what is known as risk capital, and the term became widely used after that (Eddine, 2022, p113).

Emerging organizations can be defined as an organization that seeks to market and offer a new product or innovative service targeting a large market, regardless of the size of the company, sector, or field of activity. It is also characterized by high uncertainty and high risks, while achieving strong and rapid growth with the possibility of reaping huge profits in the event of its success (El Choure, 2018, p240).

6. Characteristics of emerging institutions:

Emerging institutions have a set of characteristics that are unique to them and distinguish them from other types of institutions, which are mentioned in various definitions:

Newly formed, young, and temporary institution: Most of the emerging institutions are found in the experimental market, as they typically start as ideas conceptualized by the project owner. This means they are young and exist for a certain period, after which they may either graduate to become an established institution or fail and seek another opportunity.

Innovation: One of the advantages of emerging institutions is their ability to create, innovate, and continually develop. They have the capability to create new products, enhance existing ones with new specifications, introduce new services, and develop innovative methods of supply, among other things.

High growth and development potential: The most common characteristic of emerging institutions is their capacity for rapid growth, market conquest, and the ability to generate substantial revenues compared to their establishment and operational costs. This potential encourages investment, as they can generate significant profits.

Risk: Emerging institutions operate in an environment of extreme uncertainty, as they are based on innovation in markets that may not exist or may be underserved. Conducting market research is challenging due to the lack of information, especially if these institutions are entering unknown territory.

Market diversification: Emerging institutions have excelled in technology-related fields and digital markets. However, they are now expanding into traditional sectors such as agriculture, industry, education, and others.

Teamwork: Entrepreneurs often form teams to leverage their skills and expertise, especially since many emerging enterprise owners are young graduates with limited experience. Effective collaboration among team members is crucial for making the idea successful and launching the enterprise.

Focus on one product/service: Emerging institutions typically focus intensely on their innovative idea to avoid distractions and ensure they achieve their goals. Dealing with innovation requires considerable effort and dedication.

Capital and investors: Initially, entrepreneurs often rely on self-financing or support from friends and family. However, emerging institutions in the knowledge economy often seek two types of investors: risk capitalists and business angels, who provide the capital needed for growth and development.

The term "startup" is commonly used in Algerian business circles to refer to small, newly established enterprises. However, this only represents a portion of the characteristics of

emerging enterprises. The term "Business Angel" has also gained popularity in various financial contexts, denoting various types of partnerships. This usage differs from what is commonly known among startups globally (Hocine et al, 2021, p73).

7. The importance of emerging institutions

Emerging institutions have recently gained significant importance as they represent a viable alternative in light of limited financial capacity and their ability to leverage modern technological approaches. These institutions stand out by:

Creating Jobs and Addressing Unemployment: Emerging institutions significantly contribute to job creation in society. They offer an opportunity to generate employment opportunities, with studies showing that this type of institution created more than 10 million jobs annually during the period from 2010 to 2020, surpassing other institutional categories.

Boosting Production and Diversifying Goods and Services: Emerging institutions excel in using technology, enabling them to play a pivotal role in diversifying goods and services. Despite their youth, they contribute significantly to the growth of goods and services, surpassing their size.

Entering New Markets: Breaking into new markets is a crucial goal for emerging institutions. They seek to create new markets for both existing and innovative products. Their reliance on modern technology allows them to offer products that can reshape markets and access global markets.

Advancing Scientific Research: The use of knowledge-based and technology-driven services by emerging institutions prompts scientific research institutions, especially universities, to adapt to the changing environment. This advancement benefits students, researchers, and educational institutions by allowing them to implement their ideas through emerging institutions.

Contributing to Economic Development: These institutions work towards boosting economic and social growth, particularly in developing societies. They serve as a platform for various innovative ideas that do not require substantial capital. Moreover, they significantly contribute to the national product, thus enhancing individuals' purchasing power, healthcare, and education (Naceur, 2023).

8. Fundamental Differences between Startups and Small and Medium Enterprises:

Startups are often confused with small and medium enterprises, especially small ones. However, there are fundamental differences between them, which we will explain through several points:

- ☒ **Modernity:** Emerging institutions are modern organizations where each employee has the opportunity to be an entrepreneur. They value their employees and their ideas at a fundamental level, and they maintain strict discipline in executing their core work. Innovation thrives within this disciplined structure. Emerging institutions possess a unique tool—a dedicated and enthusiastic workforce committed to a single project. This allows for rapid experimentation and expanding their spheres of influence, unlike traditional small and medium enterprises. Small and medium enterprises follow conventional management practices, restricting employee freedom and facing various legal and tax obligations.
- ☒ **Life Cycle According to Growth:** A significant difference lies in the life cycles of startups and small and medium enterprises based on their growth. Small and medium enterprises follow a simpler life cycle, starting with launch, moving through survival and stability, and concluding with maturity. This progression correlates directly with the institution's size and age, marked by crises separating each stage. In contrast, emerging institutions experience unpredictable fluctuations between establishment stages until they find a successful business model. Once this model is established, they enter a phase of rapid growth, evolving from emerging institutions into large companies.
- ☒ **Funding:** Startups often require significant financing and prefer sharing risks with investors rather than paying interest on loans due to limited short-term cash flow. Additionally, banks are typically hesitant to finance startups due to their high-risk nature. On the other hand, banks are the primary source of financing for small and medium enterprises. This type of institution relies on a well-defined business model based on prior experience, which can be improved and developed over time, reducing risk and facilitating financing, especially through bank loans.
- ☒ **Objectives:** Startups begin small but have ambitious visions. Entrepreneurs aim to find a business model that achieves rapid growth, transforming the organization into a major company that pioneers a new industry, locally and globally, generating substantial revenue. Conversely, small and medium enterprises follow established and stable business models that guarantee short-term revenue generation, ensuring a

financially viable position in the local market over an extended period to facilitate long-term growth (Ben Lakhdar et al, 2022, p31)

The Second Axis: Mechanisms for Encouraging Emerging Enterprises in Algeria

Among the most important legal and regulatory measures taken by Algeria to promote the concept of emerging institutions, we can mention the following:

The state has established an entire ministry known as the "Ministry of Knowledge Economy and Emerging Enterprises," which is responsible for overseeing all matters related to emerging enterprises. This underscores the significant importance that the state places on these institutions, recognizing their contributions to advancing economic development.

Algeria has also granted various tax incentives and exemptions to emerging enterprises through Article 69 of Law No. 19-14, which is part of the Finance Law of 2020. This article specifies that emerging companies are exempt from corporate income tax and value-added tax for commercial transactions.

According to Law No. 20-07 dated 06/04/2020, which includes the Supplementary Law of 2020, Article 131 established the "Fund for Supporting and Developing the Economic System for Emerging Enterprises." This fund is operated through a dedicated account (Account No. 150-302) and is responsible for incubating emerging enterprises and promoting their economic ecosystem.

The Algerian government has also created the "National Electronic Portal for Emerging Enterprises," through which applications for establishing startup enterprises are submitted, along with required documentation. Algeria has implemented several mechanisms to foster a conducive environment for the development and support of emerging companies, positioning them as a cornerstone of the national economy and its path towards development. Among these mechanisms:

- ❖ Granting the "Emerging Company" Label: This is done through a newly established committee responsible for awarding specific labels, including the "Emerging Company" label, "Innovative Project" label, and "Business Incubators" label. These labels provide benefits such as privileges, financing opportunities, and

various facilities. It's worth noting that as of March 2021, more than 300 companies had already obtained the "startup" label.

- ❖ **Launch of an Electronic Platform for Startups and Small Companies:** This platform was activated on October 15, 2020, and serves as a central repository for data related to all stakeholders in the startup ecosystem. It aims to facilitate collaboration among public and private entities in various future projects.
- ❖ **Tax Exemptions for Startup Companies:** As outlined in the Finance Law of 2021, tax exemptions for startup companies include a lump-sum tax for companies under this system, professional activity tax, gross income tax, and profit tax. Additionally, startup companies are exempt from value-added tax, and they are subject to a 5% customs duty rate on equipment directly involved in their investment projects.
- ❖ **Exemption of Exports of Digital Services and Emerging Companies from Banking Localization Procedures:** In accordance with Bank of Algeria Regulation No. 21-01 of March 28, 2021, exports of online digital services and services provided by emerging companies are exempted from banking localization procedures. This regulation allows these entities the freedom to use foreign currency revenues, promoting exports beyond the hydrocarbon sector and positioning emerging companies as key players in this endeavor.
- ❖ **Establishment of the National Fund for Financing Startups:** Public banks and the National Agency for the Promotion and Development of Technological Incubators contribute to this fund. Its purpose is to finance all startup establishment operations using a capital investment-based financing mechanism rather than traditional loan-based financing.
- ❖ **Upgrading Support Facilities for Startup Companies:** This includes enhancing university business incubators, specialized incubators (e.g., those in transportation), and business accelerators. These facilities serve as vital platforms for the development of startup companies, with initiatives such as the startup accelerator introduced in March 2021 aimed at supporting and assisting entrepreneurs in exploring local and international markets for their products (Amaroush, 2022, p89)

Third Axis: Challenges of Emerging Enterprises in Algeria

Algerian startup companies, like many Arab institutions, have encountered numerous hurdles and obstacles, including the following:

- ☒ **Financing:** The foremost challenge universally acknowledged by all startup companies is securing financing in its various forms. This encompasses seed financing to kickstart the company, growth financing to expand operations, and acceleration financing to facilitate rapid growth. While there is a disconnect between startups seeking growth and willing investors, financing remains a vital yet challenging aspect. Notably, some Algerian startups have self-financed and turned down funding offers, even though they failed to realize their vision.
- ☒ **Limited Market Size:** The small number of Algerian startup companies can be attributed to the relatively small Arab market in general, and the Algerian market in particular. Several factors contribute to this, including population size, internet penetration rate, and the complexity of electronic payment systems, among others.
- ☒ **Legislation:** Algeria's corporate laws do not include provisions specifically tailored for startup companies. Most of these laws date back decades, a time when the concept of startup companies was nonexistent. Treating startup companies the same as traditional limited liability companies imposes regulatory burdens that do not align with their nature.
- ☒ **Inexperienced Entrepreneurs:** Establishing a startup company demands a diverse range of experiences from entrepreneurs.
- ☒ **Lack of Adequate Workforce:** Technology startups, in particular, struggle to rapidly acquire suitable employees for critical projects.
- ☒ **Talent Recruitment:** Even if an entrepreneur possesses essential management skills, finding the right talent is crucial for the startup's success.
- ☒ **Limited Skills in Seeking Financing:** Future plans and fundraising strategies must align with the current and future needs of startups.
- ☒ **Matching Product with Market:** Timely delivery of a product that meets consumer needs, aspirations, and expectations is crucial. It should solve a problem not addressed by existing products on the market.
- ☒ **Marketing Challenges:** Choosing the right marketing trends and channels for the project, creating a comprehensive plan, and budgeting for reaching potential customers and clients are important considerations (Dinvawi, 2020).

- **Conclusion:**

Emerging institutions have become an urgent necessity in light of the global changes unfolding, especially in the current century. Economies are increasingly leaning towards embracing emerging institutions due to their positive impact on growth and their role in shielding the economy from major network shocks. As a result, countries and institutions are focusing more on these entities, recognizing them as fundamental to their economies. Their significance is growing, making them an indispensable part of any country's economic landscape. From a social perspective, they contribute to reducing unemployment, while from an economic standpoint, they drive development. Despite their positive aspects, emerging institutions require continuous support and attention throughout their establishment phases, prompting most countries to establish supporting bodies to assist them in various aspects.

- **Results:**

The study has yielded several key findings, including:

- The need to establish accurate concepts of emerging institutions in practical contexts.
- Emerging institutions play a vital role in economic and social development programs by nurturing young individuals capable of creativity and innovation through their establishment.
- Emerging enterprises are characterized by innovation, arising from creative ideas, and possess significant growth potential, with technology being a crucial productive element within them.

- **Recommendations:**

As recommendations from the study, the following suggestions are proposed:

- 3) Support the establishment of business incubators, as they are proven to be highly effective in supporting, guiding, and promoting emerging enterprises.
- 4) Encourage emerging institutions to form local associations and create cooperative networks to consolidate their efforts

: Reference list

9. Sherifa Bou Al-Sha'ar, "The role of business incubators in supporting and developing emerging enterprises, 'A Case Study of Algeria,'" *Al-Bashaer Economic Journal*, Volume 4, Issue 2, 2018, p. 420.
10. Qarini Nour El-Din, "The role of emerging institutions in achieving the desired digital transformation in Algeria," *Creativity Magazine*, Volume 12, Issue 1, 2022, p. 113.
11. Hussein Youssef, Siddiqi Ismail, "A field study of the reality of establishing emerging institutions in Algeria," *Annals of Bashar University in Economic Sciences*, Volume 08, Issue 01, 2021, pp. 73-74.
12. Mishri Muhammad Al-Nasser, "Strategic Foundations for the Advancement of Emerging Institutions in Algeria," publications of the Arab Democratic Center for Strategic, Political and Economic Studies, Scientific Conference, Germany, Berlin, 2023, without page.
13. Ben Lakhdar Al-Saeed and others, "The Concept of Emerging Institutions in Algeria between Adoption and Reality," *Journal of Administrative and Economic Research*, 2020, p. 31.
14. Amaroush Khadija Ayman, Meziane Amina, "The experience of the Yaser company as a promising model for emerging companies in Algeria - an analytical reading -," *Strategy and Development Journal*, Volume 12, Issue 02, 2022, pp. 89-90.
15. Sophie, P., & Sattin, J.-F. (2016). "The start-up development in French: a financial problem?" *ISTE openScience*, 1-12.
16. Dinawi Anfal Aisha, Zarwat Fatima Al-Zahraa, "Emerging Institutions, Algeria's New Locomotive for the Advancement of the National Economy, 'Challenges and Support Mechanisms,'" *Annals of Bashar University in Economic Sciences*, Volume 7, Issue 3, 2020, pp. 333-334.